DİJİTAL KÜTÜPHANE KANALI

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

https://rantey.org

Yedek ve Duyuru Kanallarımız
Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

• Telegram: https://t.me/birkitapbir

• WhatsApp Kanalımız : https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4IvMoc0Y

SOSYAL İLİMLER KOMİSYONU YAYINLARI: 1

Krech ■ Crutchfield ■ Ballachey

CEMİYET İÇİNDE FERT

Prof. Dr. Mümtaz Turhan

DEVLET M.E.B. KİTAPLARI

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

CEMİYET İÇİNDE FERT

(INDIVIDUAL IN SOCIETY)

Yazanlar:
Krech — Crutchfield — Ballachey

Çeviren
Prof. Dr. Mümtaz Turhan

DEVLET KİTAPLARI

MİLLİ EĞİTİM BASIMEVİ — İSTANBUL 1970

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

SOSYAL İLİMLER
KOMİSYONU YAYINLARI
1

Milli Eğitim Bakanlığının 15/III/1969 tarih ve 4 sayılı mucipleriyle bastırılması uygun görülmüş, Yayımlar ve Basılı Eğitim Malzemeleri Genel Müdürlüğünün 15/III/1969 tarih ve 4567 sayılı emriyle 7.000 adet basılmıştır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

İÇİNDEKİLER

Önsöz

1 — Sosyal Psikolojinin Sahası:

Amelî bilgiye mukabil ilmî bilgi. Sosyal davranışın ilmî prensiplerine olan ihtiyaç. Temel bir ilim olarak *Sosyal Psikoloji.* Şahıslararası davranış vakası. Sosyal psikoloji ve umumî psikoloji. Tatbikî bir ilim olarak sosyal psikoloji. Tatbikî sosyal psikoloğun rolü. Tatbikî sosyal psikoloğun araştırması. Kitabın plânı. Okuyucu için rehberler. 1-22

BİRİNCİ KISIM: TEMEL PSİKOLOJİK FAKTÖRLER

2 — Zihnî Muhtevalar (Cognition):

Zihnî muhtevaların seçici olarak teşekkülü (Rehber 1). Kognitif seçicilik ve tenbih faktörleri. Şahsî faktörler. Bunun bazı sosyal tesirleri. Zihnî muhtevalar, öğrenme prensipleri ve tenbihin organizasyonu (Rehber 2). Tenbih faktörleri ve gruplaşma. Öğrenme ve gruplaşma. Sebep ve netice. Zihnî muhtevalar ve parça - bütün münasebetleri (Rehber 3). Atıf sistemi. Adaptasyon seviyesi. Kognitif değişme, istekler ve malûmat (Rehber 4). İsteklerde değişme. Kognitif değişme ve evvelce mevcut zihnî muhtevalar (Rehber 5). Mürekkeplik. Uygunluk. İlgililik. Kognitif sistemler ve kognitif değişme. Kognitif değişme ve şahsiyet (Rehber 6). Entellektüel kabiliyet. Kognitif müphemliğe karşı müsamahasızlık ve uyuşmazlık. Zihnî kapalılık. Mania karşısında karakteristik tepki tarzları. İnsanları idrak ve haklarında hüküm verme. Şahıslara dair intibalar edinme ve bunları değiştirme. Şahıslararası idrakin sahihliği. Başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin ölçülmesine ait problemler. Meşhur şahısları idrak etmek 23-116

3 — Motivation:

İstek ve hedeflerin tarifi. Düşünceler, hareket, istekler ve hedefler (Rehber 7). İstek ve hedeflerin devamlı gelişmesi (Rehber 8). İstekler ve fizyoloji. Yaşanmış tecrübe ve istekler. Tatmin, engellenme ve istekler. Hedeflerin mahiyeti. İstekler, hedefler ve nefis (Rehber 9). Nefsin gelişmesi ve mahiyeti. Nefsi kıymetlendirme, İstekler, hedefler ve nefsî tasavvur. İsteklerin uyanması (Rehber 10). İsteklerin uyanması esnasında fizyolojik hal. İsteklerin uyanmasında sitüasyondan gelen ipuçları. İsteklerin uyanmasın-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

da zihnî muhtevalar. İsteklerin ölçülmesine ait metod ve problemler. Hareketlerden mâna çıkarmak. Şübjektif rapor (Nefsî rapor). Projektif teknikler. Garplı insanda müşterek olan başlıca isteklerden bazıları. Birarada veya mensup olma isteği. Kazanç isteği. İtibar isteği. İktidar isteği. Diğergâmlık isteği. Tecessüs isteği. 111-169

4 — Şahıslararası reaksiyon vasıfları:

Sosyal davranışın şahıslararası vasıflar vasıtasiyle kanalize edilmesi (Rehber 11). Aslî bazı şahıslararası reaksiyon vasıfları. Şahıslararası reaksiyon vasıflarını tayin ve tesbit etmek. Şahıslararası reaksiyon vasıflarının hususiyetleri. Vasıfların karşılıklı tesirleri. Şahıslararası reaksiyon vasıfları ve isteklerin tatmin edilmesinin tarihi (Rehber 12). İsteğin yerine gelmesinin tesiri. Engellenme. Engellenme ve şahıslararası reaksiyon vasıfları. Nefis ve şahıslararası reaksiyon vasıfları. Zihnî muhtevaların, isteklerin ve şahıslararası vasıfların karşılıklı tesirleri. Müsahhas bir misal: Meslek seçiminde psikolojik faktörler. 170-224

İKİNCİ KISIM: İÇTİMAÎ TUTUMLAR

5 — Tutumların Mahiyeti ve Ölçülmesi:

Sosyal hareket ve tutumlar (Rehber 13). Tutumların mevzuları. Tutumları terkip eden unsurlar. Tutumlar ve aslî hususiyetler (Rehber 14). Terkip edici unsurların hususiyetleri. Tutum sisteminin istikrarlılık hususiyetleri. Tutum umumî heyetinin uzuvları arasında birbiriyle ilgililik. Tutum kümesinin uygurluk hususiyetleri. Tutumların ölçülmesinin metodları ve problemleri. Tutum mikyasları. Mikyasların tarafsız bölgesi. Tutum mikyaslarının güvenirliği ve muteberliği. Hususî teknikler: Yoklama mülâkâtı. Yoklama sual varakalarının tipleri. Yoklama mülâkâtının güvenirliği ve muteberliği. Halihazırdaki vaziyet. 225-297

6 — Tutumların Teşekkülü:

Tutumlar ve istekler (Rehber 15). Irkî peşin hükmün fonksiyonel karakteri. Tutumlar ve malûmat (Rehber 16). Vakıaların kaynakları. Tutumlar ve grup mensubiyeti (Rehber 17). Grup inançları ve tutum gelişmesi. Grup kıymetleri ve tutum gelişmesi. İçtimaî normlar ve tutum gelişmesi. Tutum teşekkülünde grubun tesirleri. Tutumlar ve şahsiyet (Rehber 18). Şahsiyet ve dinî tutumlar. Şahsiyet ve etnosentirizm. Şahsiyet ve siyasî tutumlar. Şahsiyet ve enternasyonalist tutumlar. 298-354

7 — Tutumların Değişmesi:

Tutumun tâdil edilebilmesini tayin eden faktörler (Rehber 19). Tutumun hususiyetleri ve tadil edilebilme. Şahsiyet ve tadil edilebilme. Grup mensubi-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

yetleri ve tadil edilebilme. Tutum değişmesinin kaynakları (Rehber 20). Malûmatta değişmeler (Rehber 21). Sitüasyona ait faktörler. Malûmatın kaynağı. Grup mensubiyetlerindeki değişmeler (Rehber 22). Grubun hususiyetleri. Azalığın hususiyetleri. Davranışta mecburî değişmeler (Rehber 23). Mecburî temas ve etnik tutumlar. Talep edilen rolü oynamanın tesirleri. Kognitif uyuşmazlığa ait bir nazariye. Tutum değişmesi ve şahsiyet değişmesi (Rehber 24). Gurur ve peşin hüküm. Tutum değişmesini tayin eden faktörlerin çokluğu ve tutumun sebat etmesi. 355-445

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ÖNSÖZ

"Cemiyet İçinde Fert" kitabının tercümesi Profesör Mümtaz Turhan'ın 1969 senesinin ilk saatlerinde aramızdan ebediyen ayrılışından onbeş gün öncesine kadar, adetâ günlerinin sayılı olduğunu biliyormuşçasına, durmadan çalışarak hazırladığı, son eseridir. İstanbul Üniversitesi Tecrübî Psikoloji Kürsüsünün başında hayatının en verimli senelerini sosyal ilimleri, bu arada, psikolojiyi, ilmî metodolojinin esasları üzerine yerleştirmek ve geliştirmek üzere harcanmış olan bu değerli ilim adamımızın son iki senesinde üzerinde en fazla çalıştığı husus, Türk ilim camiasına Batının mühim ilmî eserlerinin nakledilmelerini sağlamak ve böylece, üniversite öğrencilerine ve ilim adamlarına ilmî değeri yüksek bir kütüphane kazandırmaktı. Gerek 1000 Temel Eseri Hazırlama Komisyonu Üyesi gerekse Sosyal İlimler Komisyonu Başkanı olarak aylarca tercüme edilmesi gerekli eserlerin listelerini hazırlayarak, mütercimlerini arayarak durmadan didinmişti.

Bu tercümesini, başında bulunduğu Tecrübî Psikoloji Kürsüsünde ihdas etmiş olduğu ve derslerini büyük bir şevkle bizzat verdiği Sosyal Psikoloji derslerine devam eden talebelerini düşünerek, özenerek hazırlamaktaydı. Bu eser, muhtemelen, bütün üniversitelerimizde sosyal ilimler sahasında ihtisas yapan talebeler ve ilim adamları için mühim bir müracaat kitabı olacaktır.

1908 yılında Erzurum'da doğan Mümtaz Turhan, yüksek tahsilini Berlin ve Frankfurt Üniversitelerinde yapmış, 1935'te Frankfurt Üniversitesinden doktorasını almış, 1936 yılında İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesine Tecrübî Psikoloji asistanı olarak tayin edilmiştir. 1939 yılında Doçent ve 1952 yılında Kürsü Başkanı olmuştur.

Mümtaz Turhan ilmî şöhretini çok genç yaşta ilk önce Batı'da duyurmuş bir Türk'tür. İlmî psikoloji sahasındaki araştırmaları, devrin otoritesi olan Wertheimer gibi şöhretlerin takdirini kazanmış, **Psychologische Forschung**'da neşredilmiş, Almanya'da basılmış birçok kitapta zikredilmiştir. Wertheimer'in daha talebeliğinin ilk günlerinde keşfettiği bu pırıl pırıl zekâ, daha sonraları Cambridge'in Sir Frederic Bartlett gibi bir otoritesini kendisine hayran bırakmış ve **"Kültür Değişmeleri"** isimli araştırması ile Batı'nın bu en meşhur üniversitesinde ikinci ve çok şerefli bir doktora payesi daha kazanmıştır. **"Garplılaşmanın Neresindeyiz?"** isimli eseri Dr. Garwood tarafından İngilizceye çevrilmiş ve birçok Amerikan üniversitesinde seminer mevzuu olarak ele alınmıştır.

Mümtaz Turhan, sahasındaki ilmî muvaffakiyeti yanında memleket meselelerine çok yakından ilgi duyan büyük bir idealistti. İlmi kudretini ve bilgisini, bilhassa, maarif meseleleri üzerinde yoğunlaştırmış ve bu mevzuda birçok önemli eser vermiştir.

Bir sosyal ilim kitabı olan **"Cemiyet İçinde Fert"** in Türk ilim camiasına Mümtaz Turhan'ın arzuladığı gibi faydalı olacağını ümit ediyorum.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Prof. Dr. Beğlân TOĞROL

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

EDWARD CHACE TOLMAN'ın Hatırasına

ÖNSÖZ

Bu kitabı sosyal psikolojiye derli toplu, kolay anlaşılabilir bir giriş olabilmesi maksadiyle yazdık. Bu eserde şahıslararası davranış hadisesini bir tahlil ünitesi olarak almanın, çok mânalı ve semereli neticeler verebileceği kanaatına vardık. Sosyal psikolog olarak, bizi en çok alâkadar eden mesele, ferdin içinde olup biten şeylerdir. Fert ve onun ebediyen tebcil edilmesi gereken ferdiyeti, araştırmamızın mevzuunu teşkil etmektedir. Fakat elde edilen mutalar, bizi sosyal psikolog olmamız dolayısıyle ısrarlı bir şekilde, insanı sosyal muhiti içinde almamızı, müşahade etmemizi zorluyor. Bu da bizi, cemiyet içindeki ferdin hikâyesini tamamlamaya yarayacak mefhumlarla, tetkik neticelerini temin etmek maksadiyle insan davranışlarının başlıca iki ilminin - Sosyal Antropoloji ile Sosyolojinin - sahasına götürmektedir.

Son on, onbeş sene zarfında Amerikan psikolojisinde insana belki de en çok cesaret veren nazarî gelişme, kognitif nazariyenin psikologlarca gittikçe artan bir kabul görmesidir; hem de en çok hürmet edilen ve en çok ilmî olanlar bu nazariyeyi kabul etmeye başlamışlardır. Bu, bilhassa sosyal davranışın şu veya bu vechesini anlamak maksadiyle kognitif nazariyeyi tatbik etmenin muhtelif teşebbüslerine şahit olduğumuz, sosyal psikoloji için daha doğrudur. Biz bu nazarî teşebbüslerden bir kısmını geliştirerek bu kitaba aldık.

İkinci Cihan Harbinin başlamasiyle birlikte davranışı tetkik eden diğer içtimaî ilimlerde olduğu gibi, sosyal psikolojide de birçok sahalarda büyük gelişmeler olmuştur. Bu arada amprik bir şekilde malzeme temin edilmesi kadar nazariye üzerinde de israrla durulmuş, laboratuvar tecrübeleri gibi mahallinde müşahede metodları da kullanılmış, çok geniş ve çeşitli sahalara ait müşahhas sosyal problemler ele alınmıştır. Onun için bu kitabın zikredilen tecrübî tetkiklerin sayısı ve çeşitliliği, benimsenen hipotez ve teoriler; tefsir edilen problemlerin sahası itibariyle - ilmi faaliyetlerdeki bu muazzam gelişmeyi tam olarak aksettirdiğini umuyoruz.

Bütün müellifler gibi biz de, burada isimleri zikredilmeyecek kadar birçok insanlara yardımlarından dolayı şükran borçluyuz. Mamafih hiç olmazsa nazarî makalelerini ve tecrübî tetkiklerini benimseyip bu eserin içine nakış gibi işlediğimiz gerek Amerika'da gerek hariçteki davranışla meşgul sosyal ilim mensuplarına - antropologlara, sosyologlara ve psikologlara - olan şükran borcumuzu hiç olmazsa umumî fakat o nisbette derin bir şekilde ifade etmek mecburiyetini duyuyoruz.

David Krech
Richard S. Crutchfield
Egerton L. Ballachey

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

İnsanların içtimaî meselelere dair düşünüş tarzında inkılâpçı bir fikir tesirini göstermeye başlamıştır. Ümitle bağlanılan bu fikre göre içtimaî ilimlerin sayesinde, insanları nefretle birbirine düşüren ırka dair peşin hükümleri, farklı iktisadî ve siyasî ideolojilere sahip kitleler arasındaki tatsız çatışmaları, iğrenç ve dehşet verici harpleri önlemek mümkündür. Teknik ilimlerin dev adımlarıyle ilerlemesi neticesinde, çağımızı tehdit eden daha birçok kötülüklerin de gerçekleşebileceği ihtimalinin düşünülür bir hale gelmesi içtimaî ilimlere karşı beslenen ümitlerin ehemmiyetini artırmaktadır.

İçtimaî ilim adamlarının hayret verici derecede çeşitli faaliyetlere karşı alâka duymaları da bu ümitleri kuvvetlendirecek mahiyettedir. Bu ilim adamlarının, meselâ, işçi birlikleriyle idareciler kendi aralarında çıkan bir ihtilâf veya anlaşmazlığı halletmek, yahut herhangi bir pazarlığa girişmek üzere bir masa başına oturdukları zaman onlarla birlikte meselenin esasını keşfetmeğe çalıştıkları, merdivenler tırmanıp evlerin zillerini çalarak umumun kanaatlerini ölçmek için vatandaşlarla mülâkatlar yaptıkları görülür. Ayrıca bu ilim adamları laboratuvarlarda gruplar üzerinde de tecrübeler yaparlar. Müşahede, ölçme ve tecrübelerle de iktifa etmeyen bu araştırıcılardan birçoğu, daha müsamahalı, daha sulhçu ve daha iyi bir dünya meydana getirmek gayesiyle bilfiil harekete geçmiş bulunmaktadır.

İçtimaî ilimler arasında sosyal psikoloji yol gösterici, büyük bir ehemmiyeti olan bir disiplindir. Elimizdeki bu kitap, sosyal psikolojinin vakıa, teori ve problemlerini bize tanıtacaktır.

1. SOSYAL PSİKOLOJİNİN SAHASI

Bugün mevzuu insan olan ilimler de, tabiatla meşgul olan ilimler gibi şimdiye kadar rastlanmayan bir tarzda umumî bir destek ve alâka görmektedir. İş adamları, hükûmet mensubu idareciler, işçi ve işveren temsilcileri, kültürel ve dinî faaliyetlerin liderleri, askerî liderler ve muhtelif tesislerin başında bulunanlar, sosyal psikologlardan beşerî münasebetlerle, grubun tesirli olmasıyle, insanlar arasındaki ihtilâflarla ilgili sahalardaki problemleri çözmede yardım talep etmektedirler. Bununla beraber Sosyal Psikolog ile onun disiplinine karşı gösterilen bu alâkaya ait tutumun pek

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

yaygın olduğu söylenemez. Birçok idare ve iş adamları, işçi birliklerinin liderleri, üniversite mütevellî heyeti mensupları vesaire gibi cemiyetimizin önde gelenleri sosyal psikolojinin mahiyetinde mevcut imkânları görememekte hattâ sosyal psikoloji "ilmi" ne ihtiyaç olduğunu şüphe ile karşılamaktadırlar. Bu şüpheci tavır, hükûmetin harp silâhlarını geliştirme ve deneme ile ilgili araştırmalara sarfettiği paralara nisbetle çok ehemmiyetsiz görünen bir miktarı sosyal - psikolojiye ait araştırmalara ayırmasında kısmen mesuldür.

Birçok kimseler sosyal davranışın esas ve prensiplerini, insanlarla münasebetlerinden edindikleri amelî tecrübeler sayesinde öğrendikleri vakıa ve presiplerle bir tutup zaten bildiklerine inanırlar; onun için bunlar "nazarî" veya "ilmî" denilen bilgiye ihtiyaçları olmadığını zannederler. Hadiselerle haşır neşir olan bu kimseler şüphesiz insan davranışı hakkında birçok amelî malûmata sahiptirler. Pragmatik açıdan bakılacak olursa onların insan tabiatı hakkındaki bu bilgileri, günlük işlerinde, idarecilikte ve diğer şahıslararası münasebetleri halletmede yararlı olabilir. Fakat, günümüzün büyük bir ehemmiyeti haiz sosyal meselelerinde bu tarz amelî bilgilerin kifayetli olmadığı da âşikârdır.. Meselâ mevcut bütün iyi niyetlere rağmen, milletlerarası anlayış ve daimî sulh için bu iyi niyetlerin bilgiye nasıl tahvil edileceği bilinememektedir. Endüstri sahasındaki huzursuzluklar, ırka dair peşin hükümler, cinayet ve hafif suçlar dünyanın birçok memleketlerinde hâlâ esas meseleler olarak kalmakta devam etmektedirler.

Amelî bilgiye karşı ilmî bilgi:

Sosyal davranışa dair amelî bilgi ile ilmî bilgi arasında mühim bir fark vardır. İlmin esas gayesi kontrol etmek ve önceden kestirmekten ziyade ANLAMAKTIR. Müessir bir şekilde kontrol etme, anlamanın bir mükâfatı, önceden kestirmede isabet ise anlamayı tahkiktir. Mızrağını zehire bulamış Afrikalı vahşî avını veya düşmanını öldürmeye muvaffak olmakla zehirli maddelerin farmakolojisine dair bazı amelî malûmata sahip olduğunu gösterir. Buna rağmen, vahşiyi bir ecza mütehassısı olarak düşünmek kimsenin aklından geçmez. Vahşî muayyen bir dereceye kadar kontrol edebilmekte yine bir dereceye kadar da önceden kestirme hususunda isabet kaydedebilmektedir; önceden kestirmede isabet ettiği zaman bunun sebebini ve yaptığı şeyin mahiyetini anlamaktan uzaktır. Aynı şekilde bir seyyar satıcı, bir propagandacı veya bir politikacı da sosyal psikoloji hakkındaki amelî bilgisiyle insan davranışını bazen kontrol edip, önceden kestirmede bulunabilir. Fakat anlamak bahis mevzu

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

olunca, nasıl vahşî tababet mütehassısı değilse, onlar da birer sosyal psikolog değillerdir.

Tabiatiyle, Afrikalı vahşi gibi aklıselime dayanan sözde sosyal psikologlar da anladıklarını iddia edeceklerdir. Vahşî, zehirli mızrağının kötülük tanrısının yemeğine batıp çıktığı için öldürücü olduğunu düşünür. Seyyar satıcı, propagandacı veya politikacı da başarılı kontrolü ve önceden kestirmedeki isabet bakımından birçok sebepler bulacaktır. Onların "izah edici" umumileştirmeleri, vahşide olduğu gibi, kültürünün semeresi olan bilgi veya bâtıl itikatlara dayanmaktadır; (Çerçeve 1.1'e bak) ve yine vahşininki gibi, ilmin taleplerini karşılamaktan uzaktır. Davranışın ilmî olarak anlaşılmasiyle ameli olarak nasıl yapıldığının bilinmesi arasındaki farkın ayırdedilmemesi birçok vahim neticelere sebep olmuştur. Zaten biliniyor inancı, sosyal psikolojinin vakıalarının dikkatli bir şekilde incelenmesine mani olmuştur. "Nazariyelerin amelî değeri olmadığı" düşüncesi, bilinen vakıaları içine alacak bir nazariye bulma teşebbüsünü teşvik edici mahiyette değildir. Diğer taraftan Kurt Lewin'in ısrarla belirttiği gibi anlama temin eden sağlam bir nazariyeden daha amelî bir yol düşünülemez. Nitekim, yakın dünya tarihi sosyal davranışın eksik şekilde anlaşılmasına dayanılmasının ne kadar tehlikeli neticeler doğuracağını bize göstermiştir. İnsanoğlu yeni ve zor sosyal meselelerle karşı karşıya gelince amelî bilgisinin kifayetsizliğinin, ilimden ziyade pratik iş görme usulüne dayanan muhakemesinin ve gelenekçi izahlarının neticelerini, felâketle sonuçlanan tecrübelerinde açıktan açığa görüyor (Çerçeve 1.2'e bak).

Çerçeve 1.1: *"Psikolojik" Umumileştirmeler.*

Bunlar işinize yaramazsa...	*Bunları deneyin...*
Bir yalanı kâfi derecede tekrarlayın, halk ona inanır.	Hakikat daima meydandadır.
	Yalancının mumu yatsıya kadar yanar.
İnsanı insan yapan kıyafetidir.	Zerduz palan vursan eşek yine eşektir.
Öğrenmenin yaşı yoktur.	İhtiyar köpeğe yeni marifet öğretemezsiniz.
	Ağaç yaşken eğilir.
Gözden uzak olan gönülden de ırak olur.	Fazla muhabbet tez ayrılık getirir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.2: *Halkın siyasî kanaat ve tutumlarına yön verenlerin (siyaset tayin edici şahısların) amelî bilgileri.*

Massachusetts Teknoloji Üniversitesinin Beynelmilel Araştırmalar Merkezinin nezaretinde, Harold R. Isaacs adlı, Çine karşı hususı bir alâkası olan bir muhabir seçkin Amerikalı şahıslardan teşekkül etmiş örnek bir grubun Çin ve Hindistan halkına karşı tutumlarını (atitüdlerini) incelemiştir.

Isaacs, millet çapında meşhur 32 Amerikalı ile, hükûmet işlerinde veya akademik çevrede mesleğinde sivrilmiş 77 şahısla basın yayın sahasında mühim mevkilerde bulunmuş 72 tanınmış şahıstan müteşekkil bir liste hazırlamıştır. Bu şahısların listeye seçilme sebebi ise bunların *Asya ve bilhassa Çin ve Hindistan hakkında Amerikan halkının fikirlerine tesir etmede sahip oldukları potansiyelin büyük bir ehemmiyeti haiz olmasıdır.* Listedeki şahısların hepsi fikir liderleri ve siyaset tayin edici şahıslardı. 181 kişiden teşekkül etmiş bu listedeki şahıslardan 49'unun Asyayla ilgili olaylara karşı esaslı bir alâkası, 59'unun tali bir alâkası, 73'ünün ise arizî bir alâkası vardı. Listedeki her bir şahsın Çin ve Hint halkına karşı his ve tutumlarını (atitüdlerini), bunların sebeplerini ortaya çıkarmak üzere bu şahısların hepsiyle sıkı mülâkatlar yapılmıştı. Mülâkatların müddeti iki ile dört saat arasında idi.

Mülâkatta ilk sual "Asya deyince aklınıza ne gelir?" idi. Şahıslardan 80'ninde derhal, farklılaşmamış bir yığın insan kalabalığının hayali belirdi... ve birçoklarına göre bu, Asya denince muazzam bir kitle, barbarlık ve hastalık ile tedavi edilen, bilinmeyen bir meçhulün dehşet verici bulanıklığı ve korkunçluğunu ifade ediyordu. Listedeki şahısların 129'u Amerika için Asyanın ilerde bir tehlikenin kaynağını teşkil edecek hale geldiğini belirtti.

Çin halkı hakkında aynı sual sorulduğunda, listedeki şahısların % 70 gibi bir ekseriyetine hâkim olan müsbet bir tutum belirdi (fakat bu müsbet tutum Çin *Hükûmetine* karşı olan tutumu temsil etmemektedir). Şahısların 31'i (% 17) menfi tavır takındı. Müsbet veya menfi olsun, şahısların tutumlarında şümullü olarak umumileştirme temayülü mevcuttu. Müsbet veya menfi olsun, tutumlar umumiyetle "mahdut fikirlere, eksik ve hattâ çok ufak fakat herhangi bir tutum veya temayül ve bazen de belli belirsiz bir his meydana getirmek için yeterli olabilen şeylere" istinadediyordu.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.2: *Halkın siyasî kanaat ve tutumlarına yön verenlerin (siyaset tayin edici şahısların) amelî bilgileri.*

Listedeki şahısların ekseriyeti Hint halkına karşı umumiyetle lehte olmayan bir atitüt takındılar; % 54'ü oldukça kuvvetli menfi görüşler ifade ettiler. Bu antipati "hâfızada herhangi bir şekilde yarım yamalak kalmış veya *Time* dergisinin geçmiş bir sayısından... bir kimsenin herhangi bir yerde söylediği veya yazdıklarından... veya Hindistanda gördükleri veya Hindistanda çekilmiş resimlerden hatırladığına göre... çok cahil putperest Hindu'nun hayalini aksettiriyordu. Isaacs sözlerine devamla şu neticeye varmıştır:

Atlantik — Batı — beyaz dünya görüşüne göre eğitilip, şartlanmış şahısların fikirlerine hâkim olan Asya ve Asya - Batı münasebetlerine ait hayalin, Amerikanın siyasetini tayin eden şahısların 1945 den beri Asyanın yeni gerçeklerine ağır ve güç bir şekilde nüfuz etmelerinde büyük bir rolü vardır.

Isaacs, H. R. Scratches on our minds. *New York: John Day,* 1958.

SOSYAL DAVRANIŞI İZAHA YARAYAN İLMÎ PRENSİPLERE DUYULAN İHTİYAÇ

Bir ilim olarak sosyal psikoloji henüz başlangıç safhasındadır. Çerçeve 1.3'den anlaşıldığı gibi, sosyal psikolojinin cemiyet içerisindeki ferdin meseleleri hakkında ilim öncesi felsefî mülâhazalar halinde uzun bir tarihçesi vardır; fakat bir ilmî disiplin olarak çok kısa bir geçmişe sahiptir. Son zamanlarda sosyal psikolojide görülen ileri hamleler, bu sahadaki muhtelif mevzulara ait faydalı vakıaların müessir bir nizam içerisinde toplanmasiyle sonuçlanmıştır. Buna rağmen, sosyal davranışın sistematik bir nazarî çerçeve içinde geliştirildiği söylenemez. Muayyen meselelerin mahdut veçheleriyle alâkalı manidar nazarî sezişler ve yeniden ifade edilmiş fikirler mevcuttur: fakat daha şümullü bir kavrayış temin eden teorilere henüz erişilmemiştir.

Kifayetli, mütecanis nazarî bir yapıda mahrum oluşu sosyal psikolojinin ilerlemesini şu üç noktada tahdit etmiştir: 1) Sosyal psikologların sosyal davranışa dair sorulması icap eden esas sualleri bulmalarını güçleştirmiştir. Rehberlik edecek bir nazariyeden mahrum olunması, sosyal davranışın, üzerinde durulması lâzım gelen meseleleriyle ehemmiyetsiz amelî meselelerini birbirinden ayırdetmek hususunda kolayca yanılmasına

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

sebep oluyor. 2) Kifayetli, mütecanis bir nazarî yapıdan mahrum olunması, sosyal psikoloğun pratik araştırmalarının değerini, mutanın çok dar bir anlayışla (bazen de yanlış) manalandırılmasına yol açarak tahdit etmiştir. 3) Yine bu sebepten dolayı, nazariyeye fazlaca düşkün psikologlar sosyal psikolojinin meseleleriyle alâkalanmamışlardır. Sosyal psikoloji daha "ilmî" psikologların nazarında statüye sahip olmaktan mahrum kalmıştır.

Esas veya tatbikî ilim olarak, sosyal psikolojinin bir takım ilmî prensiplere sahip olması şarttır.

Temel bir ilim olarak sosyal psikoloji

İçtimaî ilimler arasında esas olarak *ferdin* davranışını inceleyen yegâne ilim sosyal psikolojidir. İktisat, siyaset ilmi, sosyoloji, antropoloji gibi diğer sosyal disiplinler esas olarak, büyük insan gruplaşma ve sınıflanmalarını inceler ve muayyen faaliyetlerdeki düzenliliği tasvir eden (alım, satım, oy kullanma, kiliseye gitme v.s. gibi) muhtelif davranış endekslerini tahlil ederler. Bu sosyal disiplinler, ferdî davranış ile alâkalandıkları zaman bile, ferdin davranışının muayyen *kısımları* üzerinde dururlar — siyasi davranışlarda bulunan şahıs, iktisadî davranışlarda bulunan şahıs gibi. Sosyal psikoloji ise, insanın sosyal davranışının *her veçhesiyle* — — sosyal insan ile — meşgul olur. Bu sebeple, sosyal psikolojiye, cemiyet içindeki ferdin davranışının ilmi olarak bakabiliriz.

ŞAHISLARARASI DAVRANIŞ VAKIASI

Sosyal psikolojinin tetkikinde her şeyden evvel ele alınması icap eden meselelerden biri de, diğer ilimlerde olduğu gibi, uygun bir tahlil ünitesi üzerinde karara varmaktır. Seçilen tahlil ünitesinin sadece kullanışlı olması kâfi değildir; onun insan davranışının başlıca iki mühim hususiyetini kaale alması şarttır. Bunlardan birincisi, insan davranışının saiklenmiş veya bir hedefe yönelmiş olmasıdır. İkincisi de insan davranışının bir bütün teşkil etmesidir; başka bir ifadeyle, ferdin isteklerinin, hisleri ve bilgilerinin, onun fiil ve hareketlerine tesir edebilmek için bir bütün halinde birleşmeleridir.

İşte bu şartları en iyi bir şekilde yerine getiren tahlil ünitesi ŞAHISLARARASI DAVRANIŞ VAKIASI'dır.

BİR MİSAL: Şahıslararası davranış vakıasının şeklî bir tarifine girişmeden önce, bunu bir misal ile belirtelim: R. G. Barker ve H. F. Wright (1951), "Bir Erkek Çocuğun Bir Günü" ne dair tuttukları zabıtta Raymond, Susan ve Roy arasında geçen bir vakıadan bahsetmektedirler. Roy

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

kendilerine iltihak etmeden evvel, Raymond ve Susan okul bahçesindeki kumlukta beraberce oynamaktaydılar.

Roy şiddetli bir şekilde "Bu da yol mu sanki" diyerek Raymond'un yapmakta olduğu yolu hiddetle bozup, yerle bir eder.

Raymond, her kelimenin üzerine basa basa kızgın bir ifadeyle, "Evet, bal gibi bir yol işte" diye cevaplandırır.

Hemen Roy kendini toparlayarak, ayaklarıyle bozduğu yolu sağa sola dağıtmaktan vazgeçer ve Raymond'un otoriter davranışına karşı itaatkâr bir tavır takınır; kendinde, yıkıcı, tahripkâr hareketi devam ettirecek cesareti bulamaz.

Raymond, kendini verdiği oyundan biran sıyırarak Roy'a kızgın bir edayla bakar ve kendisini rahatsız etmekten vazgeçip geçmeyeceğini anlamak ister. Raymond, bunun üzerine Roy'un bozduğu yolu şöyle bir düzeltmek ister gibi yapar, müsbet ve yumuşak bir sesle: "İşte bak sana bir çayır yaptım" der. Bu, Susanla birlikte üzerinde çalıştıkları kumdan inşaata ilâve edilmiş bir çayır şekliydi.

KARŞILIKLI TESİR (INTERACTION) VETİRESİ: Bu misal, şahıslararası davranış vakıasının ana hatlarını ortaya koymaktadır. İki veya daha fazla fert arasındaki karşılıklı tesir vetiresi ilk bir takribi değerlendirme olarak şu şekilde düşünülebilir; bir şahsın, meselâ Roy'un hareketi, ikinci şahıs meselâ Raymond için bir *tepki* (response) ve aynı zamanda *tenbih* teşkil etmektedir. Raymond'a cevap veren Roy'un hareketleri, onun, Raymond'un hareketlerini tefsir edişine bağlı kalmakta ve aynı şekilde Raymond'un hareketlerine de onun, Roy'unkilerini tefsir ediş tarzı rehberlik etmektedir. Meselâ, Roy'un "kızgınlık" olarak tefsir ettiği Raymond'un konuşma tarzına göre Roy, Raymond'un oyununu bozmaktan vazgeçmiştir; Roy'un bu vazgeçişini, onun Raymond'un hislerini *tefsir* ediş tarzı tayin etmiştir. Buna karşılık, Raymond Roy'a kızgın bir ifadeyle bakarak, kendisini rahatsız etmekten vazgeçip geçmeyeceğini anlamak, yani davranışının Roy üzerindeki tesirini görmek istemiştir. Roy'un reaksiyon idraki, Raymond'un Roy'a karşı davranışını tayin etmiştir. Böylece her ikisinin yaptıkları hareketler birbiri için birer *atıf sistemi* teşkil etmiştir. Her birinin hareketi, diğerinin hareketinin hem *neticesi* ve hem de *sebebi* olmuştur.

Şahıslararası davranış vakıasına iştirak edenlerin reaksiyonları, bedenle yapılmış hareketler olabilir. Aşağı seviyedeki hayvanlarda, karşılıklı tesir umumiyetle bir serî bedenî hareketlerdir. İnsanlarda ise, "bedenî dil" in yerini sözlü dil almıştır. İnsan esas itibariyle kelimeleri kullanmak suretiyle birbirine tesir eder.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bu kitabın devamınca psikolojik vasıflarını keşfetmeğe çalışacağımız şahıslararası davranış vakıası gayet girift (complex) bir davranış ünitesidir. Burada bu davranış ünitesinin, incelemelerimizin esas unsurunu teşkil edeceğini belirtmekle şimdilik iktifa edeceğiz. İncelemelerinin esas unsurunu veya esas ünitesini teşkil eden terim bakımından herhangi bir ilim tarif edilecek olursa, s o s y a l p s i k o l o j i *şahıslararası davranış vakıalarının ilmi* olarak tarif edilebilir. Sosyal psikolojinin hedefi şahıslararası davranış vakıalarının gelişme, değişme ve mahiyetine ait kanunları bulmaktır.

Çerçeve 1.3: *Sosyal Psikolojinin meydana gelmesinde temel teşkil eden malzemenin kısa bir tarihçesi.*

Eski zaman adamlarının cemiyet içindeki insana bakışı

Plato, *Cumhuriyet* (The Republic)

Filozofların sosyal davranışın kaynaklarını arayışları

İnsan mevki ve iktidar peşinde

1651: Thomas Hobbes, *Leviathan*

İnsan menfaatinin peşinde

1776: Adam Smith, *Milletlerin Serveti* (Wealth of nations)

İnsan haz peşinde

1789: Jeremy Bentham, *Ahlâk ve Teşrii Kuvvetin Prensiplerine Giriş* (An Introduction to the Principles of Morals and Legislation).

Sosyal Psikolojinin Tasavvur edilişi

1854: Auguste Comte, *Müsbet Siyasetin Sistemi* (Système de Politique Positive) adlı kitabında sosyal psikoloji için tercih ettiği terim olan *Müsbet Moralin Sistemi* adlı kitabını neşredeceğinden bahseder. Comte bu projesini tatbik edemeden ölmüştür.

1862: Psikolojinin babası olan Wilhelm Wund'un *Kavimlerin Psikolojisi* (Völkerpsychologie) adlı eserinin birinci cildi daha evvel (Beiträge zur Theorie der Sinneswahrnehmung) *Hasseler İdrakinin Nazariyesine ait Makaleler* adlı kitabında özet halinde çıkmıştır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.3: *Sosyol Psikolojinin meydana gelmesinde temel teşkil eden malzemenin kısa bir tarihçesi.*

İçtimaî ilim mensuplarının sosyal davranışı tayin eden faktörleri arayışları.

İtiyat

1890: William James, *Psikolojinin Prensipleri* (Principles of Psychology).

Taklit

1800: Gabriel Tarde, *Taklidin Kanunları (The Laws of Imitation).*

Telkin

1895: Gustave Le Bon, *Kitle* (The Crowd).

İnsiyak

1908: William McDougall, *Sosyal Psikolojiye giriş* (Introduction to Social Psychology).

Tutum

1918-20: W. I. Thomas ve F. Znaniecki, *Avrupa ve Amerikada Polonyalı Köylü* (The Polish Peasant in Europe and America).

İlk ders kitaplarının ortaya çıkışları

1908: William McDougall, *Sosyal Psikolojiye Giriş* (İntroduction to Social Psychology).

1908: Edward A. Ross, *Sosyal Psikoloji* (Social Psychology).

İlk derginin çıkışı

1921: Morton Prince'in *The Journal of Abnormal Psychology* adlı dergisi sonradan *The Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology* olarak çıkıyor. Daha sonra *Journal of Abnormal and Social Psychology* olarak kısaltılıyor.

Sosyal Psikolojinin Laboratuvara Girişi

1897: N. Triplett, *Rekabet ve Rekabetin Süratini Tesbit Etmede Dinamojenik Faktörler* (The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition).

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.3: *Sosyol Psikolojinin meydana gelmesinde temel teşkil eden malzemenin kısa bir tarihçesi.*

Sosyal Psikolojinin mahallinde araştırmalar için sahaya çıkışı

1899: E.D. Starbuck, *Dinin Psikolojisi* (Psychology of Religion).

Sosyal Psikolojinin Tatbik Edilişi

1900: H. Gale, *Psikolojik İncelemelerde, Reklâmcılık Psikolojisi* (On The Psychology of Advertising, İn Psychological Studies).

Grup Tesirlerinin Tecrübî Bir Şekilde İncelenmesi

1924: V. M. Bechterew ve M. de Lange, *Kolektif Refleksoloji Sahasında Yapılmış Tecrübelerin Neticeleri* (Die Ergebnisse des Experiments Auf dem Gebiete Der Kollectiven Reflexologie).

Tutumların Ölçülmesi

1927-28: L. L. Thurstone, *Tutumların Ölçülmesi Mümkündür* (Attitudes Can Be Measured).

1936: George Gallup, "Büyük İş" e dair Umumun Fikirlerini Ölçüyor.

1940: Rensis Likert, Açık-Sonlu Yoklama Tekniğini Geliştiriyor.

Sosyal Psikologlar Hareket Araştırmasını Benimsiyorlar

1936: Sosyal Davaların Psikolojik İncelemeleri için Cemiyetin Kuruluşu.

Tecrübî olarak Grup Dinamiğinin Başlaması

1936: Kurt Lewin ve Ronald Lippitt, *Otokrasi ve Demokrasi İncelemelerinin Tecrübî olarak ele alınışı: Bir Başlangıç* (An Experimental Approcal to the Study of Autocracy and Democracy: A Preliminary Note).

ŞAHISLARARASI DAVRANIŞIN BİR BÜTÜN VE ALET HALİNDE BİR FİİL OLMASI. Daha önce belirttiğimiz gibi insan davranışı, bir bütün teşkil etmesi ve hedefe yönelmiş olmasiyle vasıflandırılmıştır. Her şahıslararası davranış vakıasının bu vasıfları muhafaza etmesi şarttır. Bu

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

sebeple şahıslararası davranış vakıası, bu hadiseye iştirak eden şahıslarda isteklerin uyanmasının başlangıcı olarak düşünülmektedir. Bu suretle şahıslararası vakıada her hareket hedefe erişme temayülü göstermekte ve bu vakıada her safha devamlı bir tarzda bir önceki safhayı takibetmektedir. İşte bundan dolayı şahıslararası davranış vakıası, bir sosyal *vasıta fiili* olarak vasıflandırılabilir.

Çok defa şahıslararası davranışla alâkalı hedeflerin doğru olarak tanınmaması veya ferdin davranışının bir kısmının bütünle olan münasebetinden sunî bir şekilde tecrit edilmesi dolayısiyle bu davranış saiksizmiş gibi görünebilir. Bu nokta verilecek bir misalle daha açık bir hale getirilebilir.

Hiç bir dinî saiklenme olmaksızın muntazaman kiliseye giden bir şahsın bu davranışı üstünkörü bir tahlil sonucunda, çocukluktan kalma, gayesiz, saiksiz bir itiyadın devamıymış gibi görünebilir. İnce bir tahlil sonucunda ise, bu davranışın bilâkis gayet manâlı, saikli bir hareket olduğu, o şahsın *o andaki* topluluk içinde yaşama hedefini, sosyal tasvip görme, zenginlik gösterisi, istirahat gibi daha başka birçok isteklerini yerine getirdiği ortaya çıkar.

Şahıslararası davranış vakıası bütün teşkil eden bir fiildir ve ferdin istek ve hedeflerinin hislerine, düşünce ve idraklerine, hâfızasına bir bütün olarak tesir edişini gösterir. Aceleyle yarış yerinde arkadaşlariyle buluşmaya giden iki kişi yolda, yarıştaki favorilerinden *bahsedecek,* kudretlerinin haricinde fazla para kaybetmekten *endişe* duyacak, günün en büyük parasını kazanmayı *hayal edecek* ve hızlı hızlı yürümeğe devamla geçen yarış hakkındaki intibalarını *hatırlayacaklardır.* Bu faaliyetlerin hepsi, tribüne yarış başlamadan evvel varma hedefi etrafında bütün halinde düzenlenmiştir.

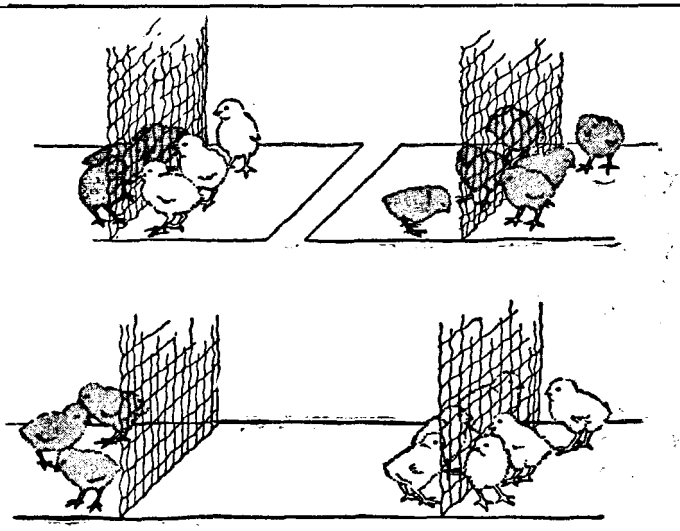
SOSYAL PSİKOLOJİ VE UMUMÎ TECRÜBÎ PSİKOLOJİ

Bundan evvelki bahse ait münakaşalarda, saiklenme, tanıma, hedefler, hayaller v.s. gibi umumî psikolojiden alınmış terimleri kullandık. Bu vesileyle sosyal psikoloji ile umumî psikoloji arasındaki münasebetten bahsetmek faydalı olacaktır. Her şeyden önce, tecrid edilmiş fert diye bir şeyin mevcut olmadığını söylemekle işe başlayalım. İster biz bir insanın davranışını laboratuvarda, klinikte veya bir kalabalık içinde tetkik edelim, isterse bir ferdin ezberleme kabiliyetini, zekâ testindeki başarısını veya kiliseye gidişini inceleyelim, neticede şahıslararası davranış vakıasına iştirak eden bir şahsın davranışını tetkik etmiş oluyoruz. Ne kadar basit veya görünüşte birbirleriyle alâkasız gibi olsalar da insanın

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

geçmişi, hali ve ilerisi için umduğu şahıslararası davranış vakıaları onun her bir faaliyeti üzerine tesir etmektedir. Netice itibariyle her insan bir sosyal dünya içinde yaşamaktadır, ve hiç bir psikolog sosyal olmayan bir şahsın davranışını tetkik edemeyecektir. Yatak odasının mahremiyeti içinde, o günkü işine gitmek üzere giyinmekte olan Mister Arbuthnot'u düşününüz. Eğer kravatını sekreterinin hoşuna gitsin diye seçiyorsa hareketini başka birisine göre ayarladığı için sosyal bir davranışta bulunuyor demektir. Sabahleyin birisine olan randevusuna yetişmek üzere acele bürosuna giderken hiç kimsenin bulunmadığı bir yol kavşağında dur işaretiyle karşılaşıp, tevkif edilme ihtimalini düşünüp, ve bunun neticelerini göze alıp, işarete rağmen geçmeye kalkarsa, diğer şahıslara atıfla hareket ettiğine göre, yine sosyal bir davranışta bulunuyor demektir. Şahıslararası davranış vakıasının kaçınılmaz olduğu hususunda Çerçeve 1.4'e bakınız.

Çerçeve 1.4: *Sosyal psikoloji ve soğuk algınlığı (Nezle)*



(*Scientific American'ın* müsaadesiyle kopye edilmiştir).

Karşılıklı sosyal davranışların tesirleri çok yaygın ve her yerde mevcuttur. Hattâ hayvan laboratuvarında tecrübeler yapmakta olan bir virüs mütehassısı bile bu tesirlerle kaşılaşmakta ve elde ettiği tecrübî mutaları anlayabilmek için bu tesirlerin neticelerini hesaba katmak mecburiyetinde kalmaktadır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.14: *Sosyal psikoloji ve soğuk algınlığı (Nezle).*

İngilterede, Salisbury Âdi Soğuk Algınlığı Araştırma Birliğini idare eden ve bir virüs mütehassısı olan Christopher H. Andrews bir günlük civcivlere Newcastle hastalığının (teneffüs cihazı rahatsızlığı) bilhassa çok zehirli bir nevine ait mikroplar zerketmiştir. Hastalık aynı kümeste bulunan diğer civcivlere de çok çabuk bir şekilde bulaşmıştır.

Hastalık zerkedilmiş civcivlerden bir tel örgü ile ayrılan, sağlam civcivler, hastalıklı komşulariyle karşılıklı sosyal münasebetlere sürüklendikleri için yine de mikrop kapmışlardır. Fakat hastalığın bulaşamadığı bir gruba, mikroplu veya mikropsuz iki grupla münasebete geçme hususunda bir tercih imkânı verilince hastalığın yayılması durmuştur. "..... Mikrop aşılanmamış grup, bu vaziyette hasta gruba karşı artık alâka duymamış, diğer mikropsuz civcivlerin bulunduğu taraftaki tel örgünün arkasında toplanmışlardır. Netice olarak hasta ve mikropsuz iki grup arasında kalan sağlam civcivler mikrop kapmaktan kurtulmuşlardır." (Şekle bakınız).

Bu tecrübe neden soğuk algınlığının yaz mevsiminden çok kışın daha yaygın olduğunu izah ediyor. Adi Soğuk Algınlığı Araştırma Birliği, ilk araştırmalarında soğuk algınlığının sebebi olarak ileri sürülen birçok kocakarı hikâyelerini de ele alarak bunları didiklemiştir. Meselâ, gönüllü denekler, sıcak banyo yaptıktan sonra ıslak mayolariyle soğuk ve cereyanlı bir geçitte yarım saat kalmış ve hiç bir şekilde soğuk almamışlardır. Andrews'e göre soğuk havaların soğuk algınlığına sebep olmaları hararet ve cereyan dolayısiyle değildir; soğuk havalar insanların *sosyal davranışlarını* değiştirdiği için soğuk algınlığına sebep olmaktadır. Kışın insanlar evlerde ve muhtelif umumî yerlerde bir araya gelerek "içtimaileşmekte" ve böylece mikroplu kimselerle sıkı münasebet ve temasa geçmektedirler.

Şu halde adi belki daha doğrusu sosyal soğuk algınlığından, kışın yağmur ve rüzgârını değil, "Kış Sosyal Psikolojisi" ni mesul tutmak icap ediyor.

Andrews, C. H. *The Viruses Of The Common Cold.* Sci. Amer., 1960. *203,* 88-102.

UMUMÎ PSİKOLOJİNİN KANUNLARI. Psikolojik çalışmaların çoğu, haricî muhitteki şartlar ve kolay ele alınabilen objeler ile fertlerin

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

tecrübe ve hareketleri arasındaki fonksiyonel münasebetlerin tetkiki ile alâkalıdır. Meselâ, tecrübi psikoloji mensupları idrak sahasında fizikî tenbih (ışık dalgaları) deki değişmenin, renklerin idrakinde husule gelen değişmelere nasıl tekabül ettiğini; öğrenme sahasında, dağınık mümaresenin mi yoksa toplu mümaresenin mi bir kelime serisinin ezberlenmesinde daha tesirli olduğunu bulmaya çalışmışlardır. Umumî psikoloji adını verebileceğimiz bu çalışmalar, idrak, saiklenme (motivasyon), düşünme, ve hatırlama gibi esas psikolojik vetireler hakkında bize bir takım ilmî prensipler ve tecrübî mutalar temin etmeye uğraşmıştır.

Bu çalışmalarda tecrübî psikolog esas vetirelere tesir eden sosyal faktörleri çok defa görmemeyi tercih etmiştir. Buna sebep, sosyal faktörlerin deneklerin hareket ve tecrübeler üzerine olan tesirlerini inkâr etmesi değildir, bilâkis o, sosyal insan üzerinde çalıştığını zarurî olarak kabul etmektedir. Ancak, idrak, öğrenme, saiklenme v.s. sahalarında tecrübî çalışmalarda bulunan tecrübî psikolog, kontrol altına alınması kolay olan faktörlerle uğraşmayı, tecrübî hataların kontrolu bakımından daha zor olan sosyal faktörlerle meşgul olmaya tercih etmektedir. Bununla beraber ferdin muhtelif psikolojik tecrübe ve hareketlerinin tam olarak anlaşılmasını temin edecek hakikî bir insan psikolojisi, yalnız ananevî bir tarzda tarif edilmiş olan umumî psikolojinin muta ve prensiplerini ihtiva etmemeli, sosyal psikolojininkilerini de içine almalıdır.

UMUMÎ PSİKOLOJİ, SOSYAL PSİKOLOJİYE TEMEL TEŞKİL EDER. Sosyal davranışın ilmi olmaya cehteden sosyal psikoloji, umumî tecrübî psikolojinin bulmuş olduğu neticelerden faydalanır. İnsanın diğer insanlarla münasebeti esnasındaki hareketlerinin, şahıslararası davranış vakıasının anlaşılabilmesi için insanın istek ve hedeflerinin, nasıl idrak ettiğinin, nasıl öğrendiğinin, düşündüğünün bilinmesine ihtiyaç vardır. Umumî tecrübî psikolojinin temin ve tesbit ettiği saiklenme (motivation), idrak ve tanıma prensipleri, ferdin sosyal hedeflerini nasıl geliştirdiğini, sosyal davranışları nasıl öğrendiğini anlamamız hususunda yardımcı olmaktadır.

DİKKAT EDİLMESİ LÂZIM GELEN BİR HUSUS. Sosyal davranışın anlaşılmasını temin maksadiyle umumî psikoloji prensiplerini tatbik ederken, bu prensiplerin sosyal davranışa tatbik edilip edilemeyeceğinin doğrudan doğruya kontrol edilmesi zaruridir. Zira bu prensipler nisbeten basit laboratuvar sitüasyonlarında temin edilmiş tecrübî mutalara dayanılarak ifade edilmişlerdir. Daha karışık (complex) bir sitüasyonda, araya laboratuvar sitüasyonuna dahil edilmemiş veya orada müşahede edile-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

memiş çok büyük bir ehemmiyeti olan psikolojik unsurlar girmiş olabilir. Onun için laboratuvarın bu esas psikolojik prensipleri, sosyal davranışın anlaşılması ve önceden kestirilmesini temin maksadiyle tatbik edilmeden evvel tadil edilmelidirler.

Tatbiki bir ilim olarak sosyal psikoloji

Tatbiki sosyal psikoloğun işini anlayabilmek için, insanın alâka duyduğu "Sosyal Problemler" in mahiyeti hakkında sarih bir fikre sahip olması lâzımdır. Cinayet, boşanma, gruplararası ihtilaf, peşin hüküm v.s. gibi sosyal problemler, "sapık" sosyal davranışların hususî birer hali olarak düşünülüp bir bütün halinde işleyen cemiyetin diğer veçhelerinden tecrit edilemez. Aynı şekilde bu problemler, yalnız teşrii kuvvetler, polis, hâkimler, ıslahhane ve hapishane memurları gibi resmen vazifelendirilmiş "Cemiyet Koruyucuları" nın meşgûl olacakları vakalar olarak da düşünülemez. Bilâkis, sosyal problemlerle sosyal "fena hareketlerin" normal sosyal vetirelerden ve normal sosyal davranışlardan ayrı tutulamayacağını bilmemiz lâzımdır. Bu itibarla sosyal ilim mensuplarının araştırmaları gibi nazariyelerinin de sosyal problemlerin halline çevrilmiş olması icap ettiği göz önünde tutulmalıdır. Nisbet'in (Merton ve Nisbet, 1961) de belirttiği gibi:

> "Çok defa sosyal problemlere ait umumi görüş, onları kansere benzetmektedir: Vatandaşların çoğunun cemiyet ve onun problemlerine ait tasavvuru, aslında sıhhatli olan bir organizmanın yabancı maddeler tarafından istilâ edilmiş olması şeklindedir. Yine bu görüşe göre teşrii kuvvet veya polis, organizmanın karakterini bozmadan kisti almak ve virüsü tahrip etmekle mükellef bir hekim gibi düşünülmektedir.
>
> ... Bu nevi bir analoji sosyal gerçeği ciddî bir şekilde tahrif eder... Sosyal problemlerin, hatta bunların en fenalarının bile, çok defa sayesinde yaşadığımız müessese ve kıymetlerle fonksiyonel münasebetleri vardır.."

Nisbet sözlerine devamla, hırsızlık, intihar, boşanma, ve fahişelik gibi "sapık" davranışların, belki de en iyi şekilde normal müesseselerin normal neticeleri olarak tasvir edilebileceklerini belirtir. Meselâ, böylece cinayetlerin çoğunun izini cemiyetimizin mühim bir hususiyetini teşkil eden hedef ve mevkiye erişme isteğine kadar takip etmek mümkündür; aynı şekilde bizdeki boşanma nisbetinin yüksek oluşunu, ferdiyetçilik ve maceraya verilen kıymetten tecrit edilemeyeceği; ve "hattâ fahişeliğin bile, tabir caizse, tek kadınla evlenmeğe ve evliliğin kudsiyetine verilen değeri aksettirdiği" söylenebilir. İlerde bu kitapta da göreceğimiz veçhile, bu umumî tez hiç bir sahada, Amerikada çok yaygın olan ırkî, etnik ve

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

dinî peşin hükümler ile fark gözetmelerde olduğundan daha açık bir şekilde ortaya çıkamaz. Bu nevi tezahürler, açıkça itiraf ve iddia edilen millî ideallerimizin hilâfına olmasına rağmen, doğrudan doğruya cemiyetimizde aynı derecede kök salan muayyen sosyal itiyatlardan çıkmaktadır. Irkî, dinî, etnik fark gözetmeler, içimizden çoğuna, Amerikan kültürünün iyi diye öğrettiği birçok isteklerin tatmin edilmesine ve birçok hedeflere erişilmesine yardım ederler.

Sosyal davranış ile "aykırı davranış" ın birbiriyle olan sıkı münasebetiyledir ki, tatbikî sosyal psikolog, yalnız amelî problemlerin teferruatında mütehassıs olmayacak aynı zamanda "saf" sosyal psikolojide de esaslı bir şekilde yetişmiş olacaktır. İlmin saf ve tatbikî veçhelerinin birbirine karşılıklı ve esaslı bir şekilde bağlı olmasına rağmen sosyal psikoloğun cemiyet hastalıklarını teşhis ve tedavi ettiği zamanki rolü ve araştırma maksadı ile "saf" bir ilim adamı olarak fonksiyonda bulunduğu zamanki rolü ve araştırma maksadı arasında ehemmiyetli farklar vardır.

TATBİKÎ SOSYAL PSİKOLOĞUN ROLÜ

Sosyal psikolog insanın problemlerini halletme hususunda ne gibi kesin ve belirli hizmette bulunabilir? Sosyal problemleri *halletmek,* "Usta bir tamirci" olmak onun yegâne fonksiyonu değildir. Bu nevi problem halli hususunda şüphesiz hizmeti dokunabilir; fakat karışık sosyal problemlerin halli, sosyal psikoloğun sahasının hudutları dışında kalan, otoriteye, tekniğe ve kaynaklara ihtiyaç hissettirmektedir. Bir sosyal problemle karşılaşan sosyal psikoloğun yapacağı en uygun iş, o problemin sadece *bir* veçhesiyle alâkalı bir unsurunu, yani ona karışan insanların davranışlarını, tahlil ve teşhis edip bu hususta tavsiyelerde bulunmaktır. Herhangi bir sosyal problemin halli, cemiyet içindeki idare adamlarının, adliyecilerin, halktan liderlerin, diğer sosyal ilimler mensuplarının ve hattâ Mr. Arbuthnot gibi her işe az veya çok emek vermiş bir araya gelmesi lâzım gelen birçok insanların müşterek gayretlerine bağlıdır.

Irka ait peşin hüküm problemini ele alalım. Burada sosyal psikoloğun vazifesi, insanların neden peşin hükümlere sahip olduklarını, peşin hükümlerin niçin ve nasıl teşekkül ettiklerini ve değiştiklerini, peşin hükmün ona sahip olan ferdin davranış ve şahsiyeti üzerindeki tesirlerini, peşin hükmün kurbanı olan ferdin atitütleri, şahsiyeti ve davranışı üzerine olan tesirlerini, ve sosyal sitüasyonda ne gibi değişmelerin meydana gelmesiyle hükmün hafifletileceğini araştırmaktır.

Peşin hükümlere çare bulmak için sosyal şartlarda zarurî olan değişikliği meydana getirmek veya geniş çaptaki bir programın siyasî, ikti-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

sadi ve sosyal neticelerini incelemek, sadece sosyal psikoloğa düşen bir vazife değildir. Bu sosyal plânlayıcının, idarecilerin ve sosyal hareket gruplarının bir fonksiyonudur. Başarılı bir değişme, cemiyetin muhtelif büyük kısımlarının siyasî, iktisadî, sosyal ve maarife ait müşterek faaliyetlerine bağlı bulunmaktadır.

Sosyal psikoloji her şeyin çaresi değildir. Sosyal psikoloji zarurî olan anlayışı, önceden kestirmeyi, değerlendirme ve tavsiyelerde bulunmayı temin edebilir; hattâ çok yakın bir gelecekte, meselâ ırka dair peşin hükümlerin psikolojik temellerine ait bilinmesi lâzım her şeyi bilmeğe muktedir olsa bile, problemin hakikaten halledilme imkânı, tamamen cemiyet fertlerinin ekserisinin arzu ve hareketlerine bağlı kalacaktır.

Bugün, sosyal psikolojinin nisbeten az gelişmiş şimdiki halinde bile cemiyetin ırka dair peşin hüküm probleminin birçok kritik veçhelerini halletmeğe kâfi gelebilecek bilgi mevcuttur. Fakat bu bilgilerden faydalanma, onları kullanma, cemiyette insanları idareye memur muhtelif grupların kararlarına bağlı bulunmaktadır.

TATBİKÎ SOSYAL PSİKOLOĞUN ARAŞTIRMALARI

Bir temel ilim olarak sosyal psikolojinin ehemmiyeti ve onun prensiplerinin sosyal problemlerin anlaşılması hususunda takınacak yardımı üzerinde durduk. Fakat, milletlerarası gerginlikler, iktisadî ihtilâflar ve ırk tefrikleri gibi çok hassas prablemler ele alındığı takdirde umumî prensipler ve mâkul bir nazariye kâfi gelmemektedir. Tatbikçi bir ilim adamı olarak sosyal psikoloğun bir hususî sosyal problemi kendi başına ele alarak incelemesi ve onunla ilgili faktörleri nisbî kuvvetleriyle, aralarındaki münasebetleri tayin etmesi lâzımdır. Sosyal psikoloğun, probleme karışmış olan *belli* insanlar hakkındaki vakıalar ve problemin vuku bulduğu *hususî* sosyal münasebetler zeminini kaale alması şarttır. Ancak elindeki problemin müşahhas teferruatına dair bilgisi sayesinde problemin anlaşılması için esas psikolojik prensipleri ortaya atabilir ve tedavi için lüzumlu hareketleri tavsiye edebilir. (Çerçeve 1.5'e bak). Bu müşahhas teferruatların elde edilmesi oldukça zahmet isteyen araştırmaları, mutaların dikkatlice plânlanıp toplanmasını, ve "saf" ilmî araştırmada olduğu gibi çok ince bir mahareti icap ettirmektedir. Bunlara ilâveten bazen de standart araştırma metodlarının eldeki probleme adapte edilmesine veya tekniklerin geliştirilmesine ihtiyaç vardır.

Tatbiki sosyal psikoloğun karşılaştığı müşahhas problemleri, hemen hemen her zaman, cemiyeti hususî şekilde alâkadar eden muayyen şahıslararası ve gruplararası meseleler tayin etmektedir. Bu problemler,

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://fantey.org

günden güne değiştiği için tatbiki sosyal psikolojinin mevzuu da bu manada devamlı bir şekilde değişmektedir.

Çerçeve 1.5: *Birbirinden ayrı yaşayan ırkî gruplar arasındaki ayrılığı gidermenin demografisi.*

Amerika Birleşik Devletlerinin Güney eyaletlerindeki zenci aleyhtarı fark gözetmenin, esas itibariyle beyazların üstünlüğüne dair Güneyde hüküm süren normlara uymak hususunda mevcut kuvvetli ve yaygın tazyiklerden ileri geldiği görülüyor. Bu tefriki ortadan kaldırmak isteyenlerin, normlara uyulması hususunda yapılan bu tazyiklerin kaynaklarına kadar inmeleri şarttır.

Thomas F. Pettigrew ile M. Richard Cramer, A. B. D. nüfus sayımı bürosundan elde ettikleri nüfusa ait istatistik bilgileri kullanarak, vazgeçilmeyen kuvvetli peşin hükümlerin yuvalarını tesbit etme teşebbüsüne girişmişlerdir. Teksas, Oklahoma, Missouri, Kentucky, Batı Virginia ve Maryland gibi altı eyaletin ilçelerinde hüküm süren tefrikin ortadan kaldırılmasına ait tatbikatın sürati, önceden kestirilebilen şu üç değişkenin fonksiyonu olarak incelenmiştir. Şehirde yaşayanların yüzdesi, zencilerin yüzdesi, ve çalışan beyaz kadınların yüzdesi (Son değişken, beyaz kadınların iş gücüne katılmalarına dair tarihî bir güney tabusuna uyan bölgede çalışmakta olan beyaz kadına çok rastlanmayacağına ve bu da o bölgenin güney ananeciliğine uyduğunu gösteren ölçüye delâlet ettiğini göstermektedir).

Bu üç değişkene ait rakamlar, her altı vilâyetin her bir ilçesinde 1950 nüfus sayımında 100 veya daha fazla zencinin bulunduğuna göre elde edilmiştir. Sonra bir arada alınan bu üç değişken ile mekteplerdeki ayrılığın ortadan kaldırılma sürati arasında birçok korrelasyon hesapları yapılmıştır. Sürat aşağıdaki tarzda ölçülmüştür: Eyaletin ayrılığı ortadan kaldırma teşebbüsünün ilk senesinde en az 1 mektebinde ayrıldığı ortadan kaldıran ilçelere 1 rakamı, ikinci sene zarfındakilere, 2 rakamı ve ilh.

Her eyalete ait muhtelif korrelasyon emsalleri müsbet olup,.45 ile .72 arasında dağılmış bulunuyordu.

Bu neticeler güneydeki eğitimle alâkalı fark gözetmenin ortadan kaldırılmasına karşı muhalefetin esas itibariyle (1) köy bölgelerinden geldiğini (2) bu köy bölgelerinde zencilerin çok (3) ve ananevî güney kültürünün hâlâ kuvvetli olduğunu göstermektedir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 1.5: *Birbirinden ayrı yaşayan ırkî gruplar arasındaki aylığı gidermenin demografisi.*

Irki gruplar arasında fark gözetmeyi ortadan kaldırmada başarılı olmak isteyen hükûmet ile vatandaşların stratejilerini plânlarken, buna karşı büyük bir mukavemet gösteren bölgelerdeki bu gerçekleri kaale almaları icap etmektedir.

Pettigrew, T. F., and *Cramer,* M. R. *The Demography Of Desegregation.* J. Soc. İssues 1959, *15,* 61-71.

Kitabın Plânı

Kitabımızın plânı, nisbeten "moleküler" tahlilden daha "molar" olan tahlile doğru gitmek suretiyle şahıslararası davranış vakıasının prensiplerini geliştirmek olacaktır; yani ferdin diğer insanlarla karşılıklı münasebetleri esnasındaki istek ve düşüncelerinin tetkikinden hareket ederek grup ve teşkilâtların fonksiyonlarının incelenmesine gitmektir. Birinci kısımda şahıslararası davranış vakıasının tesirlerine şekil veren ve diğer taraftan onları aksettiren Kognisyon (tanıma, bilme ve düşünme), saiklenme (motivation) ve şahıslararası reaksiyon vasıfları gibi üç *esas psikolojik faktörden* oldukça tafsilâtlı bir şekilde bahsedeceğiz. İkinci kısımda da inanç, his ve reaksiyon temayüllerinin ne tarzda *atitütler,* yani insanın sosyal davranışında devamlı ve çok ehemmiyetli bir rol oynayan dayanıklı sistemler, haline gelişini ele alacağız. Atitüdlerden bahsederken mahiyetlerini aydınlatmaya, meydana çıkarılma ve ölçülmelerinde kullanılan metodları, teşekkül etme vetirelerini ve değiştirilme tarzlarını belirtmeğe çalışacağız. Üçüncü kısımda grupların ve teşkilâtların dayanışlarını belirtmeğe hazırlanırken, *insanın tabiî olan sosyal ve kültürel yerini* tasvir edeceğiz. Bunun içinde hususî bir dikkatle lisanın mahiyetini, kullanılışını, sosyal sınıfların tesirlerini, içtimaî mevkiye erişme cehdini, içtimaî hareketliliği (mobility), kültür normlarını, kıymetleri ve inançları incelemek üzere seçeceğiz. Dördüncü kısımda ise, dikkatimizi *grup* üzerinde toplayıp, onun nasıl teşekkül ettiğini, grup liderliğinin mahiyetini, grubun tesirli olmasını temin veya tesirliliğini tahdit eden şeyin ne olduğunu ve insanın ferdiyetini ifade hususunda grubun iyi veya fena tesirini araştırmak suretiyle sosyal psikolojiye ait tetkikimizi tamamlamış oluyoruz.

Nazariyenin problemlerle ve "saf" ilmin de tatbiki ilimle birbirine çok sıkı bir şekilde karşılıklı olarak bağlı ve tâbi oldukları göz önünde

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

tutulduğu için her iki "çeşit" psikoloğun faaliyet neticeleri bütün kitabın devamınca karşılıklı bir münasebet içinde bir araya getirilmiştir. Bu bakımdan, meselâ ırkî, dinî ve etnik fark gözetmelerine ait problemlerle alâkalı olarak toplanmış araştırma neticeleri ile saiklenmeye, tanımabilmeye (kognisyon), şahıslararası reaksiyon vasıflarına, atitüdlere - ve başka herhangi bir mevzua dair lüzumlu görülen mutalar bir bütün halinde mütalâa edilmiştir. Böylece bir "sosyal problem" olarak ırkî fark gözetme mevzuuna karşı büyük bir alâka duyan bir sosyal psikoloğun da laboratuvarda edinmiş olduğu mutalar ile nazariyesini, sosyal hayatın girdabından toplanmış şümullü malzeme ile karşılaştırma, kontrol etme fırsatını bulacağı umulmaktadır. Problemler hiç bir vakit manalı bir şekilde nazarî ve tatbikî diye ayrılamazlar. Meselâ, atitüd değişmesi, ister propaganda ister eğitim sahasındaki tatbiki psikolog, isterse sosyal davranışı "saf" ilim bakımından tetkik eden sosyal psikolog tarafından ele alınsın, bu mesele problem olarak daima aynı kalacaktır. Bu itibarla, biz kitabın ikinci kısmında, umumî efkâr yoklamalarına ait ölçme tekniklerinin tetkikinin, atitüdlerin mahiyetinin incelenmesinden hiç bir suretle ayrılamayacağını ve aynı şekilde atitüd değişmesi vetiresinin tetkikinin de atitüdlerin teşekkül vetirelerinin tetkikine sıkı bir tarzda bağlı olduğunu göreceğiz. Aynı şey, bir grubun tesirli çalışması ile bir liderin müessir olmasının neye bağlı olduğu problemleri için de varittir.

Bu kitabın plânı sosyal psikoloji ilminin mahiyetini aksettirmektedir. Bu disiplinin mahiyeti ise, bir sosyal psikoloji talebesinin, hem nazariyeyi hem de sosyal davranışa ait problemleri ciddî bir şekilde öğrenmesini icbar etmektedir.

OKUYUCUYA REHBER OLACAK BAZI HUSUSLAR

Bu kitabın şekli ve muhtevası, erişmek istediğimiz başlıca iki gaye tarafından tayin edilmiştir. Evvelce gördüğümüz gibi — ekseriya içtimaî ilimler diye atıfda bulunulan cemiyet içindeki insanı inceleyen ilimler son zamanlarda çok büyük bir gelişme kaydetmişlerdir. Muhtelif tahsil ve terbiyeden geçmiş, muhtelif teknik ve maharetlerle çalışan ve muhtelif gayeler peşinde olan birçok içtimaî ilim adamları, cemiyetteki insanın davranışına dair son derece geniş miktarda müşahede, vakıa toplamış, nazariye ve fikirler ortaya atmışlardır. Bu kitabı yazmaktaki ilk gayemiz, insanın insan hakkında umumî psikoloji, şahsiyet psikolojisi, sosyal psikoloji, antropoji, sosyolojiden — öğrendiklerini organize etmek ve birikmiş vakıa, müşahede ve fikirlerde mevcut olduğu görülen ahengi vu-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

zuha kavuşturmaktır. Başka bir ifadeyle, çok karışık ve son süratle değişen bir sahada mevcut vakıaları zorlamadan halihazırdaki imkân dahilinde sosyal psikolojiyi organik bir bütün halinde takdim etmeye çalışmaktadır. Tenkitçi bir okuyucunun, bu sahifeleri, davranışa ait sosyal ilimlerin bir terkibi olmak üzere dikkate lâyık bulacağını ümit ediyoruz.

Davranışa ait sosyal ilimlerin faydalı olduğuna inandığımız bir terkibini takdim ederken aynı zamanda buna ilâve olmak üzere müessir bir öğrenme vasıtası meydana getirmeğe çalıştık. Bu kitap hem içtimaî ilim adamına, hem de içtimaî ilim adamı olmağa çalışan üniversite talebesine hitap etmektedir. Üniversite talebesinin ihtiyaçlarına cevap vermeğe uğraşırken birçok pedagojik usul ve vasıtalardan istifade ettik. Bunların arasında "rehberler", vakit vakit yapılmış olan kısım "hulâsa" ları, "izahlı fasıl lûgatçeleri" ve "çerçeveler" zikredilebilir.

Bu kitaptaki dört esas araştırma sahasına (temel psikolojik faktörler, atitüdler, insanın kültür ve sosyal yeri, grup ve teşekküllere ait davranışlar) ait münakaşa ve mütalâalar bir takım rehberler etrafında toplanmıştır. Bu rehberlerin dikkatle incelenmekte olan muayyen mevzulara ait vakıa ve nazariyeleri hülâsa etmekte yardımcı olacağı düşünülmüştür. Fakat bunlara formel prensiplerin birer ifadesi olarak bakılamaz. Sadece basit birer pedagojik tertip vasıtasından ibaret olan bu rehberlerin iki fonksiyonu vardır; biri okuyucuya uzun münakaşa ve mütalâaların çok kesif bir hülâsasını vermek, diğeri de bu münakaşalara *kılavuzluk* etmektedir. Bu rehberler daima bir mevzuun teferruatlı münakaşasından önce gelecek ve onu takip eden malzeme için okuyucuya bir nevi atıf sistemi temin edecektir. Böylece okuyucu, o kısmı okumaya devam ederken, bulunmuş olan muhtelif neticelerin nasıl mütecânis bir hikâye haline geldiğini daha sarih olarak görmeye muvaffak olacaktır. Bu rehberler her faslın sonunda bir liste halinde tekrar edilmek suretiyle o fasla ait malzemenin yeniden gözden geçirilmesine imkân verilmiştir.

Rehberlere ilâve olmak üzere diğer iki nevi hülâsa vasıtası daha temin etmiş bulunuyoruz. Bunlardan biri her fasılda "derleme" başlığı altında görülen birçok kısım - hülâsalarıdır. Bu kısım - hülâsaları, başlığında imâ ettiği veçhile talebeye faslın diğer kısımlarına geçmeden önce tekrar edilmeğe ve üzerinde durulmaya değer prensip ve vakıaların kısaca gözden geçirilmesini temin etmektedir. Diğeri de, her faslın sonuna konmuş ve talebeye hülâsa etme ve yeniden gözden geçirme hususunda kıymetli bir yardım temin eden izahlı fasıl lûgatçalarıdır. Herhangi bir ilme ait malûmat ve mefhumlar büyük bir nisbette o ilmin teknik dilinde ve teknik terimlerinin tariflerinde saklı bulunmaktadır. Bu itibarla bir talebe

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

her faslın sonundaki izahlı terimleri gözden geçirmekle o faslın muhteviyatının büyük bir kısmını da gözden geçirmiş olur. Bu husus göz önünde tutularak fasıl lûgatçasındaki terimlerin çoğu herhangi bir "terimler lûgatı" ndakinden çok daha tafsilâtlı bir şekilde izah edilmiştir.

Nihayet bütün kitap boyunca dağılmış bulunan çerçeveler de yalnız psikoloji talebesinin değil, herhangi bir okuyucunun da alâkasını çekecek bir mahiyettedir. Çerçeveler muhtelif neviden malzemeler ihtiva etmektedir. Bu çerçevelerin çoğu esas fonksiyonlarına uygun olarak araştırma malzemelerine ait örnekler vermektedir. Metindeki münakaşalar bunlara dayanmakta ve umumileştirmeler gibi "neticeler" de bu örneklerden çıkarılmaktadır.

Biz bu kitabın okunması bakımından bu çerçevelere birinci derecede bir ehemmiyet veriyoruz. Hiç bir ilim kendi araştırmalarının değerinden daha fazla bir değere sahip değildir; onun için sosyal psikoloji displininin mahiyeti hakkında bir kanaate sahip olmak isteyen okuyucunun onun araştırma faaliyetlerine dair bir fikir edinmesi lâzımdır. Bir eserin muhtevasını akıcı bir kolaylık ve rahatlıkla okumak kâfi değildir. Kitabın okunmasına, muhtevasının yazılmasına temel teşkil eden araştırma makalelerine kısaca bir göz atma suretiyle de olsa vakıt vakit ara verilmelidir. Çerçeveler, okuyucuya bu nevi kısaca göz atmalar suretiyle de olsa sosyal psikolojideki araştırmaların mahiyetine dair bir intiba edinme imkânı vermek üzere kitaba konmuştur; böylece araştırmalarda gözetilen tatbik ve strateji, karşılaşılan güçlükler, tahditler, muvaffakiyetler ve başarısızlıklar hakkında hiç olmazsa bir fikir edinmiş olur. Her çerçevede aynı zamanda okuyucunun duyacağı hususi bir alâka dolayısiyle esas kaynağa inmek arzusunu tatmin maksadiyle araştırma örneğinin alındığı orijinal eserin ismi de verilmektedir.

Rehberler, çeşitli hülâsalar, izahlı lûgatçeler ve çerçevelerle birlikte sistemli bir sosyal psikoloji kitabı yazma teşebbüsümüzle içtimaî ilimler mensuplarına olduğu gibi talebelerine de hizmette bulunduğumuzu ümit ediyoruz.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

BİRİNCİ KISIM

TEMEL PSİKOLOJİK FAKTÖRLER

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

I

İnsan kendi fikrinin tesiri altında hareket eder. İnsanın düşünceleri, inancı, ümitleri aklî hareketleri gibi aklî olmayan fiillerine de rehberlik etmektedir. Dışarıdan bakan bir kimseye insanların, kabilelerin veya milletlerin davranışları ne kadar garip görünürse görünsün o davranışların, o insanlar, o kabileler ve milletler için kendi öz dünya görüşleri bakımından bir manâsı vardır. Her insan "zihnî faaliyeti" vasıtasiyle bizzat, kendisine has manâlı bir dünya meydana getirmeğe çalışır; bu dünya içinde birçok objeleri ve bunların arasında en mühim ve manâlı olan diğer insanları tasnif eder ve bir nizama koyar. Sir Frederick Bartlett'in dediği gibi "Her insanın kognitif reaksiyonlarının — idraklerinin, hayatlarının, düşünce ve muhakemelerinin — manâ peşinde bir cehitten ibaret olduğunu söylemek uygun olur."

Eğer biz ferdin dünya hakkındaki tasavvurunu meydana getiren eşyalarla insanlara dair fikirlerini, büyüyüp gelişmelerini idare eden prensipleri anlayabilirsek, insanın kendi eseri olan bu dünya içindeki davranışlarını anlamağa doğru ilk adımı atmış olacağız. Onun için gayemiz bu fasılda insanın kognisyonlarının teşkilini ve değişimlerini incelemektir.

2. KOGNISYONLAR (ZİHNÎ FAALİYET VE MUHTEVALAR)

Bir ferdin diğer şahıslara ve eşyaya karşı reaksiyonları, onların görünüş tarzına yani kendi *kognitif âlemine* göre şekil alır. Ve her insanın dünyaya ait tasavvuru da tamamiyle ferdî veya şahsîdir. Hiç bir vakit iki insanın kognitif dünyası birbirinin aynı değildir.

İnsanlarla olan münasebetlerimiz esnasında bu bedahati kabul etmek bize çok zor gelmektedir. Piaget'nin küçük çocukları gibi (bakınız Çerçeve 2.1) biz de çok defa dünyayı idrak perspektivimizin yegâne imkân olduğuna ve herkesin de aynı tarzda idrak etmeğe mecbur olduğuna, binaenaleyh, idrak dünyamızın aynı olduğuna inanmaktayız. İşte bu egosantrik faraziye, bizim başkalarının davranışlarını anlamamıza mani olmaktadır. Her insanın sosyal davranışı, kendisi için en müsait olan noktadan dünyayı idrak tarzına bağlı olarak şekillenmektedir. Binaenaleyh, onun dünyasını, dünyayı görüş tarzını kavramadıkça hareketleri, davranışları bize garip, anlaşılmaz, ters görünebilir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Her insan dünya hakkında ferdî bir tasavvura sahiptir; çünkü onun bu tasavvuru, aşağıdaki faktörlerin bir mahsulüdür: 1 — *Ferdin* fizikî ve sosyal muhiti; 2 — Fizyolojik yapısı; 3 — İstekleri, hedef ve gayeleri; 4 — Geçmişteki tecrübeleri.

Bir insanın dünyayı idraki, her şeyden evvel onun içinden çıkmış olduğu *fizikî ve sosyal muhitin* mahiyetine bağlıdır. Maçka, Nişantaşı veya Şişlide yaşamış bir insanın dünyayı idrak tarziyle Bolu dağlarında veya Haymana ovasında yaşamış bir insanın idrak tarzı arasında şüphesiz büyük bir fark olacaktır. Çünkü bunların fizikî ve sosyal muhitleri birbirinden farklıdır. Aynı derecede kuvvetli olmakla beraber Şişli veya Boluda yaşayan bir ailenin fertleri arasında da sosyal çevrelerinin mahiyetindeki küçük farklar dolayısiyle dünya tasavvurları bakımından ayrılıklar olacaktır; aynı ailenin muhtelif azâları, yaş, cinsiyet ve ailedeki mevkileri vesaire dolayısiyle etrafındakilerden çeşitli muamele göreceklerdir. Bu fertler, isteklerini tatmine çalışırken şahıslardan, kitaplardan ve diğer kültür unsurlarından teşekkül eden farklı muhitler arayacaklardır. Fakat dahası var.

Bir insanın "dış âlem" de mevcut olan şeyler arasında idrak ettikleriyle bunları idrak tarzı da kısmen onun *fizyolojik yapısı* tarafından tayin edilmiştir. Fertler arasında görülen hasse hassasiyeti, kapasite ve kabiliyet farkları da işte bu fizyolojik yapıdaki farklardan ileri gelmektedir. Hiç şüphesiz donuk, tutuk, kabiliyetsiz bir insanın dünyası, zeki, ve canlı bir insana nazaran daha basit ve daha az tertipli olacaktır. Mesele bununla da bitmiyor.

Fasıl 3'de etraflıca mütalâa edeceğimiz sebeplerden dolayı, her şahıs kendisine has ve diğer fertlerinkinden farklı *istekler, hedef veya gayeler* edinmekte, geliştirmektedir. Biraz sonra bu fasılda göreceğimiz veçhile, bir ferdin dünyayı idrak şekli, dünyaya ait tasavvuru da kısmen bu istek, hedef veya gayeler tarafından tayin edilmiştir. Fakat mesele burada da bitmiş olmuyor.

Bir ferdin psikolojik tarihi, *gççmişteki tecrübelerinin* kendisine has bir hikâyesidir. Bir insanın dünyaya ait tasavvurunun muhtevası gibi tertibi, şekli de geçmişteki bu tecrübeleri tarafından tayin edilir.

Her ne kadar iki şahsın dünyaya ait tasavvurları tıpatıp birbirinin aynı değilse de bütün insanların dünya tasavvurlarında müşterek vasıflar vardır. Bunun böyle olmasının başlıca sebepleri, herkesin birbirine benzer bir sinir sistemine ve yine herkesin aşağı yukarı muayyen isteklere ve halli icap eden müşterek problemlere sahip olmasıdır. Bu itibarla muayyen bir kültür grubuna mensup şahısların istek, ihtiyaç, hedef ve gaye-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

lerinin aşağı yukarı aynı olması, fizikî ve sosyal muhitlerinin birbirine benzemesi, ve aynı öğrenme tecrübelerine sahip olmaları dolayısiyle kognitif dünyaları da büyük bir nisbette birbirinin aynıdır.

Çerçeve 2.1: *Küçük çocukların egosantrik dünyaları.*

İsviçreli meşhur çocuk psikoloğu Jean Piaget, küçük çocukların idrak ve düşüncelerinin "Egosantrik" dediği mahiyetine dair yazdığı bir seri kitapta, misaller ve vesikalar vermektedir.

Piaget şöyle soruyor: "Çok uzak mesafelerdeki cisimlerin tahayyülü ve muhtelif müşahedelerin perspektiflerinin koordinasyonu meselesi ortaya atılırsa acaba ne olur?" Ve şöyle bir cevap veriyor: "Çocuk üç dağdan teşekkül eden küçük bir modelin karşısına oturtulmuş ve kendisine muayyen sayıda bu dağların renkli resimleri verilmiştir; sonra modeldeki dağlara bakan (muhtelif) mevkilere, sırasiyle oyuncak bir bebek konuyor ve çocuğa şu sual sorulur: Elindeki resimlerden hangisi bu vaziyetlerden görülen dağları göstermektedir. Bu reaksiyonların gelişmesinde yaşın fonksiyonu gayet sarih bir şekilde görülmektedir. Çok küçük çocuklar, bir müşahidin aynı dağları muhtelif görüş noktalarından birbirinden oldukça farklı bir şekilde görebileceğini bir türlü anlayamamaktadırlar. Onun için kendi perspektivlerinin mutlak olduğunu zannetmektedirler. Fakat daha büyük olan çocuklar, objektivite için zarurî olan izafiliği keşfedebiliyorlar."

Piaget, J. Principal factors determining intellectual evolution from childhood to adult life. In factors determining human behavior. *Cambridge, Mass.: Harvard Univer. Press, 1937.*

KOGNİTİF DÜNYANIN TASVİRİNDE KARŞILAŞILAN PROBLEMLERİ. İnsanların sosyal davranışlarını anlamak maksadiyle onların kognitif dünyalarını tasvir etmeğe çalışan ilim adamına azap veren başlıca iki hata kaynağı vardır: Bunlardan birincisi ilim adamının, ferdin dünyasını ona göründüğü gibi tasvir etmeyip kendisine göründüğü şekilde tasvire meyletmesidir. Meselâ bir ferdin davranışları üzerinde müessir olabilen kilise veya siyasî bir parti, davranışlarını anlamak istediğimiz şahıs tarafından idrak ediliş tarzı göz önünde tutularak tasvir edilecek yerde, birçok defa, içtimaî ilim adamının anlayış tarzına göre tasvir edilmektedir. (Bir cemaatin kendi mensuplariyle içtimaî ilim adamı tarafından idrak edilmesi arasındaki fark bakımından çerçeve 2.2'ye bakınız.)

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 2.2: *Old City'ye dair birçok perspektivler.*

Chicago Üniversitesinde kültürel antropoloji mensubu olup Amerika cemaatlerinin sosyal yapılarını tetkik eden W. Lloyd Warner, Alison Davis, B. B. Gardner, ve M. R. Gardner ile birlikte Birleşik Amerikanın güneyinde takriben 10.000 nüfuslu bir kasaba olan Old City'deki kast ve sınıf sistemlerini incelemişlerdir. Bu araştırıcılar, muhtelif sınıf grupları mensuplarının kendi sosyal muhitlerini ne tarzda idrak ettiklerini anlamak maksadiyle tetkiklerine devam etmişlerdir.

Davis ile Gardner'ler Old City'deki beyazlardan teşekkül eden cemiyeti altı sosyal sınıfa ayırmışlardı: "Üst-Üst" (ÜÜ), "Üst-Alt (ÜA), "Orta-Üstü" (OÜ), "Orta-Altı" (OA), "Alt-Üstü" (AÜ), "Alt-Altı" (AA), Bununla beraber, bu sınıflardan birine mensup olan insanlar, Cemaatin sınıf sistemini, "Cemiyetin dışında kalan" Antropoloji âlimleriyle diğer sınıflarda bulunan şahıslardan farklı olarak idrak ediyorlardı. Aşağıdaki tabloda görüleceği veçhile Üst-Üst sınıf mensupları beyazlar cemiyetinde beş sınıflık bir taksimi tanımaktadırlar. Bunlar, iki alt tabaka arasında bir fark görmeksizin, onları sınıfların mertebeler silsilesinin en altında "zavallı beyazlar" olarak idrak etmektedirler. Alt-Altı sınıfın perspektivi ise "Üst-Üstün perspektiviyle büyük bir tezat halindedir. Bunlar Orta-Altın üstünde bulunan bütün sınıfları bir araya getirerek hepsine birden toplu olarak "sosyete" veya "paralı kimseler" demektedirler. Üst-Üst tabaka mensuplarınca "iyi, fakat hiç bir şey ifade etmeyen kimseler" olarak kabul edilen Orta-Altı sınıfı ise, Alt-Alt sınıf mensuplarına "Yüksek bir hayat yaşayanlar" diye görünmektedir.

Alt-sınıf perspektivi	İçtimaî ilimler mensubunun perspektivi	Üst-sınıf perspektivi
"Sosyete" veya "paralı kimseler"	ÜÜ "Eski Aristokrasi"	
	ÜA "Aristokrasi, fakat eski değil"	
	OÜ "Hoş, hürmete değer kimseler"	
"Yüksek hayat sürenler "fakat" sosyete değil"	OA "İyi, fakat bir şey ifade etmeyen kimseler".	
"Züppeler, yükselmek isteyenler" "Herkes gibi iyi insanlar"	AÜ AA	"Zavallı beyazlar"

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 2.2: *Old City'ye dair birçok perspektivler.*

Sınıf tarifine yarayan esaslar da muhtelif sosyal sınıf mensuplarınca farklı olarak tarif edilmişlerdir. Üst tabakadakiler, sınıfın mevkiini tayin hususunda zamanı esas olarak alıyorlar: Bir ferdin muayyen, hususî bir sınıf mevkiinde bulunmasının başlıca sebebi, ailesinin "daima" o mevkide bulunmuş olmasıdır. Alt-Alt tabaka mensuplarının görüşüne nazaran bütün sınıf sistemi, bir servet mertebelemesinden ibarettir. Bunlara göre sosyal merdivenin kendilerinin üstündeki basamaklarında bulunan kimseler yükseldikçe servetleri artan insanlardır; ve kendilerinin aşağı mevkilerde olmaları paranın yokluğundan ileri geliyordur.

Davis, A, Gardner, B. B. Gardner, M. R. Deep South: A Social Anthropological Study of Caste and Class. *Chicago: Univer. of Chicago Press, 1941.*

İkinci bir tip hata menbaını da, müşahede etmekte olduğumuz ferdin kognitif dünyasını, kendi mantıkî istidlâllerimiz çerçevesi dahilinde görmek teşkil etmektedir. Meselâ birçok yıllar yapılan uzun müşahedeler neticesinde pamuk fiatlarının her düşüşünde zencilerin linç edilmesinde bir çoğalma olduğu tesbit edilmiştir (Hovland and Sears, 1940). Bu korelasyona dayanarak zenci aleyhtarı hareketlerin çoğalmasında iktisadî vaziyetin kötüleşmesinin mühim bir faktör olduğunu iddia edebiliriz. Fakat bundan güneyli beyazların, zencileri iktisadî sahada birer rakip olarak *gördükleri* neticesini meşru ve zarurî bir şekilde çıkaramayız. Binaanaleyh güneyli beyazın, zenciyi nasıl gördüğünü öğrenebilmek için onun kognisyonlarının (zihnî muhtevalarının) doğrudan doğruya tetkiki zaruridir. Fakat muhtelif cemaatlerin dünya hakkındaki tasavvurlarını tasvir hususunda, gerek psikologlar, gerek diğer içtimaî ilimlere mensup olanlar tarafından pek fazla bir şey yapılmamıştır. Bu hususta yapılması lâzım gelen işler olduğu gibi durmaktadır. Binaanaleyh insanların sosyal davranışlarını anlamak isteyen ilim adamı için bütün bu saha, çok heyecan verici mükâfatlar vadeden bir araştırma zemini teşkil edecektir.

REHBER 1: *Ferdin idrakleri seçici bir şekilde tertiplenmiştir.*

İdrakin seçici bir şekilde organize olduğunu söylemekle aynı zamanda üç şey ifade edilmiş olur. Evvelâ, fert şekillenmiş eşyalar görür - fert bir tabiat manzarası, binalar ve insanlar görmektedir. Ağ tabakasına

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

(retina)' göre tasvir edilmek istenen bir cisim, bilindiği veçhile, bu tabaka üzerinde birbirinden ayrı muhtelif noktalardan,çeşitli dalga uzunluklarının bıraktığı izlerden teşekkül eden sadece bir mozaiktir. Fakat idrak eden şahıs bunları, birbirine karışmış, hudutları belli olmayan, şekilsiz renkli ihsaslar yığınından ibaret olarak görmez. Bu şahıs, rengi, şekli olan müşahhas bir cisim görür. Ve o, gördüğü bu şeyi manâlı bir cisim olarak tanır. Bu, ya bir tabiat manzarası, ya bir bina veya bir insandır. Bütün bu vetireler bir anda derhal ve şuurlu bir cehit sarf edilmeden meydana gelir. İkincisi, ferdin fizikî çevresinde bulunan eşyalardan hepsi bu dış âlemin idrakine dahil olmayıp idrake ancak muayyen bazı cisimler girer. Diğerleri ise, ya dışarıda kalır veya ehemmiyetsiz bir rol oynar. Onun için bir cismin bütün hususiyetleri idrak edilmeyip ancak muayyen bir kısmı idrak edilir. Hattâ idrak edilen bir husus da ferdin arzu ve ihtiyaçlarına yarayacak şekilde değiştirilir, şekillendirilir. Öyle ise ferdin dış âlemi temsil eden kognitif haritası, onun fizikî çevresinin objektif bir fotoğrafından ibaret değildir; daha ziyade bu, bir kısım hususiyetlerin mühim bir rol için seçilip şahsî bir tarzda idrak edildiği, ferdin kendi tarafından kısmî olarak inşa edilmiş bir yapıdır. Bu takdirde diyebiliriz ki idrak eden her fert, realiteyi kendi görüşüne göre ifade etmek üzere dünyanın resmini çizen ve bir dereceye kadar temsilî olmayan bir artisttir.

Her kognitif organizasyonu (dış âleme ait idrak ve tasavvurlar tertibi) tayin eden başlıca iki nevi faktör vardır: *Tenbih faktörleri* ve *şahsî faktörler.* Tenbih faktörlerinden, haricî tenbih objesinin mahiyetinden gelen faktörler kastolunmaktadır. Şahsî faktörlerden de, idrak eden ferdin hususiyetlerinden gelen faktörler anlaşılmaktadır.

KOGNİTİF SEÇİCİLİK VE TENBİH FAKTÖRÜ

Psikoloji laboratuvarlarında yapılan idrake ait şu malûm şekil-ve-fon tecrübeleri, tenbih faktörünün kognitif seçicilik üzerindeki tesirini gösteren güzel bir misal teşkil eder. Birçok siyah noktalar arasında tek bir kırmızı nokta idrak edilme bakımından *göze çarpar.* Aynı şekilde, beyaz insanlardan teşekkül eden bir grupta tek bir zenci çok çabuk görülebilinir. Seçiciliği tenbih eden tenbihe ait diğer faktörler şunlardır: *Tekerrür* (frequency) - Çok sık sık tekrarlanan bir sloganın, arasıra işitilen bir slogandan daha çok ferdin dikkatini çekme ihtimali vardır. *Şiddet:* Bağırma veya yüksek bir ses, normal konuşma sesinden daha çok dikkate hâkim olacaktır. *Harekct ve değişim:* Neon lambalarının canlı ışıklariyle yapılan reklâmların dikkati çekmesi, tenbihin bu hususiyetine dayanır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Sayının çokluğu: İdrak sahasında ne kadar çok sayıda cisimler varsa, seçicilik de o nisbette artmış olur.

Gerek propaganda, gerek öğrenci terbiye malzemesinin hazırlanışında dinleyicilerin neyi ve ne miktar kavrayacaklarını tayin hususunda tenbih faktörleri mühim bir rol oynamaktadır. Onun için, muayyen bir dinleyici kitlesi için propaganda veya terbiyeye ait malzeme hazırlarken yalnız dinleyicileri karakterize eden şahsî faktörler üzerinde durup tenbihe ait faktörleri ihmal etmekten devamlı bir şekilde sakınmalıyız.

KOGNİTİF SEÇİCİLİK VE ŞAHSÎ FAKTÖRLER

Tecrübî araştırmalar, ferdin zihnî faaliyetleri, bilhassa idrakin seçici olması üzerinde şu üç şahsî faktörün müessir olduğuna dair neticeleri desteklemektedir: (1) Şahsî faktörler, herhangi bir anda idrak edilebilecek cisimlerin adedini tahdit eder - buna idrak sahasının genişliği denebilir; (2) Şahsî faktörler, ferdin idrak mekanizmasına seçici bir tarzda hassasiyet kazandırır; ve böylece idrak edilecek cisme ait şahıs için mühim olan tenbih objelerinin ve bunların hususiyetlerinin tanınmasını, dikkati çekmesini temin edecek eşik kıymetini düşünür; (3) Şahsî faktörler, ferdin arzu ve ihtiyaçlarına "uygun" düşecek tarzda kendisi için mühim olan cisimlerin idrakini değiştirir, bozarlar.

BİR ANLIK İDRAK SAHASININ GENİŞLİĞİ (SPAN OF APPREHENSION). Bir anlık idrak (kavrama) sahasına ait tecrübeler, psikolojide yapılmış en eski tecrübelerden biridir. Woodworth (1938) psikoloji kitabında bu hususa dair William Hamilton'un 1836 ve 1856 senelerinde Edinburg üniversitesinde metafizik hakkında vermiş olduğu derslerden iktibas ettiği şu parçayı kaydetmektedir:

> *Bir insan sarih bir şekilde olmasa bile, birbirine mutlak olarak karıştırmadan kaç cismi aynı anda gözden geçirebilir. Ben bu sualle muhtelif filozofların farklı bir şekilde cevap vermiş olduklarını tesbit ettim... Bu hususda siz de tecrübe yapabilirsiniz. Yere bir avuç mermer bilye atınız; Bir anda bunlardan altı veya yedi tanesinden daha fazlasını, karışıklığa düşmeden kavramakta güçlük çekeceksiniz...*

Sonradan bu hususta yapılmış olan daha kontrollu ve sistemli tecrübelerde şu husus tesbit edilmiştir: Mesele bir anda idrak edilebilecek cisimler sayısının ne olabileceği şeklinde vaz edilince, beyaz bir karton üzerine gayrı muntazam bir şekilde serpiştirilmiş siyah noktalardan "dikkatli bir erişkin" in vasatî olarak takriben 8 tanesini idrak ettiği görül-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

müştür. Hamilton'un bahsettiği muhtelif filozofların farklı cevap vermesinin sebebi, bunların arasında bir anlık idrak sahasının genişliği bakımından ferdî farkların bulunmasıdır. Umumî olarak anlık idrak sahasının 6 ile 11 arasında değiştiği tesbit edilmiştir. Bundan başka bu saha fertte de zaman zaman değişmektedir. İki şahidin aynı vakalara dair ifadelerinin birbirini tutmaması da kısmen anlık idrak sahasının genişliği bakımından ferdî farklardan ileri gelmektedir.

SEÇİCİ HASSASLAŞTIRMA (SELECTIVE SENSITIZATION). İdrak mekanizmasını seçici bir şekilde hassaslaştıran zihnî vaziyet alma (mental Set) gibi faktörlerin rolü Postman ve Brown (1952) tarafından tetkik edilmiştir. Bu iki araştırıcı Tahistoskopla kısa bir zaman için verilen kelimelerin tanınması hususunda muvaffakiyetle muvaffakiyetsizliğin tanıma eşiği üzerindeki tesirlerini tetkik etmişlerdir. Tanıma eşiğine ait tecrübelere geçmeden evvel, başka bir testte deneklerden bir kısmının muvaffak olması ve diğer bir kısmının da muvaffak olmaması temin edilmiştir. "Muvaffakiyetli deneklerin", muvaffakiyetine delâlet eden kelimelerin (meselâ, fevkalâde, mükemmel, kazanan vesaire gibi) tahistoskpola tanınmasına ait eşikleri muvaffakiyetsiz deneklerinkinden daha düşüktür. Buna mukabil muvaffakiyetsiz denekler de muvaffakiyetsizliğe işaret eden (beceriksiz mania, yenilme gibi) kelimelere karşı muvaffakiyetli gruptan daha hassastırlar. Bu neticeler, bize fertlerin iç tecrübelerindeki farkları, onları kendi dünyalarındaki muayyen eşyaya karşı farklı bir şekilde hassas olmalarını temin eden o ana mahsus zihnî tutumların tesiri altında kalabileceklerini göstermektedir. Bu vakıa şahıslararası davranışların anlaşılması bakımından çok mühimdir. Zira şahıslararası davranışta vukua gelen herhangi bir hadise o şahısların idrakleri üzerinde seçici bir şekilde tesir eden farklı tutumlar meydana getirecek, bu da mütaakip karşılıklı reaksiyonların seyrini tayin ve idare etmekte müessir olacaktır.

Tanımak ve idrak etmek üzere eşya ve hadiseleri seçmemiz, dikkatimizin onlara yönelmesi aynı zamanda daha devamlı tutumların da tesiri altındadır. Meşhur bir şarkıcı ile bir itfaiye müfettişi perde aralığından dinleyicilerin bulunduğu yeri gözden geçiriyorlar. Şarkıcı ilk bakışta dinleyicilerin büyük bir kısmını genç kızların teşkil ettiğinin farkına varmıştır. İtfaiye müfettişi ise ilk bakışta, yalnız üç çıkış kapısı olduğunu tesbit etmiştir.

Daha mürekkep ve yüksek seviyelerde zihnî tutumlar bir objenin alternatif manâlarından hangisinin daha mühim veya zor olarak seçilmesinde de müessir olabilir. Meselâ bu hususta MacMillan ve Foley'in yap-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

mış oldukları şu tecrübe enteresandır. Bu iki araştırıcı (İkisi birinci ve ikinci sınıf hukuk talebelerinden diğer ikisi de yine birinci ve ikinci sınıf tıp talebelerinden teşekkül etmek üzere) dört tecrübe grubuyle bir de hiç bir mesleğe mensup olmayanlardan kontrol grubu almış ve bunlara tenbih vazifesini görecek 40 kelimeden teşekkül eden bir liste vermişlerdir. Bu listeye dahil 20 kelimeden her birisi (meselâ; tertip, şikâyet, hücre vesaire gibi) hukuk, tıp ve umumî dildeki manâlarına göre farklı olarak tefsir edilebilmekte idi. Tecrübe sonunda meslekî tutumlara uygun düşecek tefsirlerin sayısı bakımından gruplar arasında manâlı farklar görülmüştür. Meselâ hukuk talebeleri, tenbih olarak verilen *tertip* kelimesine çok daha sık olmak üzere toplantı, suikast, hazırlama; tıp talebeleri ise doz, ilâç, konsultasyon kelimeleriyle cevap vermişlerdir. Meslekî bakımından tefsir etmedeki istikrarın meslekte yetişme seneleriyle arttığı da müşahede edilmiştir. Böylece zihnî vaziyet almalar, seçici hassasiyet kazandırma yoluyla aynı objeleri idrak eden muhtelif şahısların, onlara farklı manâlar vermelerine sebep olabilir. (Bakınız çerçeve 2.3.)

Çerçeve 2.3: *İdarecilerin bir şirketi görüş tarzları.*

CARNEGİE Teknoloji Enstitüsünde çalışan içtimaî ilim adamlarından De Witt, C. Dearborn ile Herbert A. Simon, endüstri mensubu idarecilerin idrak ve bakış tarzlarının seçici bir şekilde tertiplendiğine dair aşağıdaki misali vermektedirler.

İdareci yetiştirme programına iştırak eden 23 idareciden teşekkül eden bir grup bu araştırmada denek vazifesini görmüşlerdir. Bu idarecilerin mensup oldukları kısımlar şöyledir: Satış (6); imalât (5); muhasebe (4); muhtelif (8),

İdarecilerden, standart bir ders kitabı misali olarak verilen "Castengo Çelik Şirketi" ne dair kısmı okumaları istenmiştir. Bu kısımda Castengo çelik şirketinin teşkilât ve faaliyetlerine ait vakılara uygun oldukça tafsilâtlı malûmat verilmektedir. Bu vakıa verilirken herhangi bir kıymetlendirme ve tefsirden kastî olarak kaçınılmıştır.

Bu misal üzerinde münakaşaya girişilmeden önce idarecilerden kendi kanatlerine göre Castengo çelik şirketinin karşılaşmış olduğu en mühim problemin — Şirketin başına geçecek yeni müdürün ilk olarak ele alması lâzım gelen problemin — hangisi olduğuna dair kısa yazılı bir beyanda bulunmaları istenmiştir.

Neticeler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 2.3: *İdarecilerin bir şirketi görüş tarzları.*

		En mühim olarak verilen problemlerin sayısı		
Kısım mensubiyetleri	*N*	*Satış*	*Teşkilâtın daha sarih bir hale gelebilmesi*	*Beşerî münasebetler*
Satış	6	5	1	0
İmalât	5	1	4	0
Muhasebe	4	3	0	0
Muhtelif	8	1	3	3
Yekûn	23	10	8	3

Satış kısmına mensup altı idareciden 5'inin (% 83) şirketin halletmesi lâzım gelen ilk en mühim problem olarak satışı zikretmelerine dikkat edilmelidir. Bunun aksine, geri kalan 17 idareciden yalnız 5'i (% 29) satışı zikretmişlerdir. Bundan başka satış şubesine mensup olmadığı halde satışı mühim olarak zikreden 5 idareciden 3'ü imalâtın verimliliğini tahlil ile alâkalı muhasebe kısmına mensupturlar.

Teşkilâata ait problemler imalâtla meşgul 5 idareciden 4'ü (% 80) ile geri kalan 18 idareciden 4'ü (% 22) tarafından zikredilmiştir. Yalnız 3 idareci insanî münasebetler problemlerinden bahsetmişlerdir. Bunlar mensup oldukları şirketlerin umumî münasebetler, sınaî münasebetler ve tebabet şubelerinde çalışıyorlardı.

Tamamiyle aynı malûmatı gözden geçiren endüstri idarecileri mürekkep bir problemin kendi hususî şubelerinin hedef ve faaliyetleriyle münasebeti olan veçheleri üzerinde durmaktadırlar. İdrak ve tanımanın seçici tertibi teşkilâta ait plân ve politikaya şekil vermektedir.

Dearborn, De Witt C., and *Simon, H. A. Selective perception: a note on the departmental identification of executives.* Sociometry, *1958, 21,* 140 - 144.

SEÇİCİ TAHRİF (SELECTIVE DISTORTION). Bir ferdin his, heyecan ve istekleri bir tenbih objesinin muayyen veçhelerini seçecek şekilde tesirde bulunabilir, ve bu veçheler vasıtasiyle obje hakkında asıl objenin idrakinden çok farklı bir mefhum gelişebilir. İşte bu tahrif edilmiş, bozulmuş idrak, ferdin his, heyecan ve istekleriyle mutabakat halinde bulunmağa meyledecektir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

His ve heyecanların "eşyanın görünüşü" üzerindeki tesirleri çok eskiden beri bilinmektedir. Bundan iki bin sene evvel Aristo, *Parva Naturalia* adlı eserinde bu hususta şunları yazmıştır:

> Şiddetli his ve heyecanların tesiriyle idraklerimiz bakımından kolayca aldanırız; bu hususta herkes başka bir türlü aldanmaktadır. Meselâ korkaklar, korkunun tesiriyle düşmanlarını, aşıklar da sevginin şiddetiyle her yerde, küçük benzerliklerin tesiri altında kalarak, sevgililerini gördüklerini vehmederler. Bir insan bu hususta nekadar fazla tesir altında kalabilecek bir karakterde ise bu nevi bir vehmin uyanabilmesi için de o kadar az bir benzerliğe ihtiyaç vardır. Bu yanılma temayülü bazan yaşanılan heyecanların şiddetiyle mütenasip olarak belirir; hastalığın ağır olmadığı hallerde hasta halâ vehminin şuuruna sahiptir; fakat vaziyeti vahimleştiği takdirde duvarda gördüğünü vehmettiği bu hayvanlara saldırır.

İsteklerle ikrahlerin, şahsın idrâklerini nasıl tahrif ettiğine dair çağdaş tecrübî araştırmalar için çerçeve 2.4 ile 2.5'e bakınız.

Çerçeve 2.4: *İstekler idrak ve tanımaları tahrif ediyor...*

Bir sosyal psikolog olan Albert Pepitone, isteklerle hedeflerin diğer şahısları idrak edişimiz üzerine olan tahrif edici tesirlerini incelemiştir. Pepitone tecrübelerinin bir kısmında basketbola karşı şiddetli bir alâka duyan lise talebelerini denek olarak kullanmıştır. Bu talebelere çok mühim bir maç için parasız bilet almak üzere (tecrübeci ile işbirliği eden) üç kişilik bir heyete müracaat etmeleri imkânı verilmiştir.

Heyet azaları talebelerle karşılaştıkları zaman aşağıdaki şu farklı rolleri oynamışlardır:

Hoş, sevimli adam (talebeye karşı müsait bir tavır takınmıştı).

Tarafsız "nötr" adam (talebeye karşı ne müsait, ne menfi olmayan bir tavır takınmıştır).

Menfi adam (talebeye karşı müsait olmayan bir tavır takınmıştır).

Bu roller esnasında her üç aza, heyetin son kararı üzerinde aynı derecede müessir ve aynı selâhiyete sahip oldukları intibaını vermeye çalışmışlardır. Heyet azalarının gerçekten aynı selâhiyete sahip oldukları intibaını verme hususunda muvaffak oldukları, yetişkin müşahitlerin her birini aynı şekilde takdir etmiş olmalarından anlaşılmaktadır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 2.4: *İstekler idrak ve tanımları tahrif ediyor...*

Heyetle karşılaşan her talebenin azaların salâhiyetine ait idrakinin bir ölçüsünü temin etmek maksadiyle mülâkatlar yapılmıştır. Salâhiyet derecesi 8 (her şey onun elinde) ile 1 (hiç bir şey elinde değil) arasında değişen bir mikyasa göre ölçülüyordu.

Neticeler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Her üç azanın da aynı salâhiyete sahip olduklarını belirtmiş olmalarına rağmen talebeler sevimli adam rolündeki azayı, tarafsız azadan oldukça daha salâhiyetli ve menfi adam rolündeki azayı ise nötr adam rolündekinden daha az salâhiyetli olarak idrak etmişlerdir. Şu halde hedefe erişme istikametinde idrakler bir hayli tahrif edilmiş oluyor.

	Müşahitlerin salâhiyet takdiri	*Talebelerin selâhiyet takdiri*
Sevimli adam	4 - 5	6.60
Tarafsız adam	4 - 5	4.20
Menfi adam	4 - 5	3.90

Pepitone, A. Motivational effects in social perception. Hum. Relat. 1950, *3*, 57 - 76.

Çerçeve 2.5: *... Korku, idrak ve tanımayı karıştırıyor.*

Pennsylvania Üniversitesi psikologlarından, Seymour Feshbach ile Robert D. Singer, fertlerin korkunun tesiri altında diğer bir şahsı nasıl idrak ettiklerini, nasıl tanıdıklarını tetkik etmişlerdir.

Bu tecrübelerde biri kontrol grubu olmak üzere üç denek grubu kullanılmıştır. Bütün deneklere (hepsi de kolej talebeleriydi) insanın dalgınlık halinde veya dikkati başka tarafa çevrilmiş olduğu zaman diğer insanlar hakkında verilecek hükmün isabet derecesini anlamak maksadiyle bir tecrübe yapılacağı söylenmiş ve kendilerine muhtelif mekanikî parçaları bir araya getirmekte olan bir şahsın filmi gösterileceği, sonunda da bu şahsın şahsiyeti hakkında hüküm vermeleri isteneceğine dair talimat verilmiştir.

Her iki tecrübe grubunda bulunan deneklere filim gösterilirken 8 defa ağrı veren elektrik şoku tatbik edilmiştir; kontrol grubundakilere dokunulmamıştır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çerçeve 2.5: ... *Korku, idrak ve tanımayı karıştırıyor.*

Filim gösterildikten sonra filimde tenbih rolünü oynayan şahsın denekler tarafından değerlendirilmesine dair iki ölçü temin edilmiştir: (1) Umumî korku hükmüne ait skor — bu ölçü filimdeki şahsın umumî olarak ne nisbette korkulu, endişeli olduğunun derecesi hakkında Kolej talebelerinin verdikleri hükümleri gösteriyordu; (2) Hususî (specific) korku hükmüne ait skor — bu ölçü de tenbih vazifesini gören şahsın filimdeki muayyen, hususî sitüasyonda ne derece korkulu veya endişeli olduğuna dair hükümleri gösteriyordu.

Neticeler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir Her iki tecrübe grubunun kontrol grubundan daha çok filimdeki şahsın umumiyetle korkulu olduğuna dair hüküm verdiklerine dikkat ediniz. Filim sitüasyonundaki hususî korkuya ait hükümlerin miktarı da aynı istikamette değişmekle beraber göze daha az çarpmaktadır.

Mikyas	*Kontrol grubu*	*1. Tecrübe grubu*	*2. Tecrübe grubu*
Umumî korku (24 item)	55.9	68.9	74.2
Hususî korku (4 item)	8.5	9.7	11.2

Araştırıcıların çıkarmış oldukları netice: "Neticeler bir bütün olarak gözden geçirildiği zaman, uyandırılan korkunun başka bir şahsı korkulu ve endişeli olarak idrak etme temayülünün meydana gelmesine sebep olacağına dair faraziyeyi oldukça kuvvetlendirmektedir..."

Feshbach, S., and Singer, R. D. The effects of fear arousal and suppression of fear upon social perception. J. abnorm. Soc. Psychol., 1957, *55,* 283 - 288.

REHBER 1'İN BAZI SOSYAL ŞÜMULÜ VE NETİCELERİ

İdrak ve tanımanın seçici bir şekilde organize olduğunu ifade eden Rehber 1'in şümulünün anlaşılmaması, öğretmenlerin, anne ve babaların, din adamlarının, kendini bir davaya vakfetmiş liderlerin beyhude cehit sarfetmelerine, kalb paralayıcı hayal kırıklıklarına uğramalarına sebep olmuştur. Bir çocuğu alıp gecekondu mahallesine götürüyor, oradaki bakımsız, soluk benizli, zayıf, gıdasız çocukları göstererek içtimaî hayatın

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

acı hakikatleri hakkında bir ders vermek istiyorsunuz. Acaba bu çocuk orada ne görecektir? Pek mümkündür ki, bu çocuk sadece kendi temiz, fakat kısır ve alâka çekici olmayan oyun odasının zıddına, bu çocukların oynadığı gayet çekici, enteresan dehlizleri, geçitleri imrenerek görecektir.

Upton Sinclair'in 1946 da yeniden basılan *The Jungle* adlı romanı münasebeti ile, R. L. Duffus, 13 Ekim 1946 tarihli New York Times gazetesinde kitap hakkında yazdığı bir makalede idrakin seçici bir şekilde tertiplenmiş olmasının, içtimaî bir ıslahatçının maksadını nasıl alt üst ettiğine dair alâka çekici bir misal vermektedir. Duffus bu hususta şunları yazmaktadır:

> "Bundan kırk sene evvel bu kitap intişar ettiği zaman, çok Amerikalı muvakkat bir müddet et yemekten vaz geçmişti... Bunlar, genç Sınclair'in Chicago rıhtım depolarındaki etlerin nasıl nakledildiklerine dair hayali bir hikâyesini okudukları zaman artık et istemez olmuşlardı. Sinclair'in maksadı bu değildi. Sinclair bir sosyalistti ve az ücret alıp çok çalışanların hararetli bir dosttu ve müdafaacısı idi. Sinclair, Amerikan halkının Litvanyalı kahramanın talihsiz hikâyesini okuduktan sonra, millî servetin müşterek olması talebi yerine, gıdaların temiz tutulmasını temin edecek bir kanun için haykırıp velvele koparacağını hesap edememişti... Genç Sinclair, geçen asrın sonlarına doğru Amerikaya büyük ümitlerle akın eden kuvvetli köylü zümresine hayrandı. Bunların fena muamele görmesinden nefret ediyordu. O, insanların canını burnundan getiren zulümden nefret ediyordu; çocukların çalıştırılmasından nefret ediyordu. Vaziyetlerini düzeltmek maksadıyle birleşen, sendikalar kuran insanları işlerinden çıkaran, onları kara listeye geçiren homurdanıcı istibdata karşı nefret duyuyordu. Daha çok masumları hedef tutan aldatmalardan, çürütücü su'istimallerden nefret ediyordu. Sinclair, yedi hafta kadar "depoların arkasında" yaşayanların arasında kalarak nasıl bir hayat sürdüklerini müşahede etti ve sonra bu kitabı yazdı... O... bu kitaba en kızgın öfkesini kattı, onu sosyalizmin gerçekleştireceği bir dünyaya ait en samimî duygularla aydınlattı ve bastırmak için matbaaya verdi... En çok satılan bir kitap oldu, yirmi yedi dile tercüme edildi, etlerin ne tarzda hazırlanmasına dair reformlara sebep oldu."

Upton Sinclair bir sosyalistti, idrak etmiş olduğu vakıalar ona sosyalizme olan ihtiyacı göstermişti. O bunları o şekilde görmüş ve o tarzda yazmıştı. Bununla beraber okuyucularının büyük bir ekseriyeti sosyalist değildiler, sadece et yiyiciydiler, onun için kitaptaki vakıaları kendilerine göre idrak edip netice çıkardılar. Bunlar, ekseriyetin dikkatine çarpmak üzere pakethanede çalışmağa zorlanan küçük Stanislovs'un veya Jurgis gibi haftada ortalama 6.65 dolar alan insanların hikâyelerini değil diğer hikâyeleri seçiyorlardı: Bunlar bütün dünyaya "halis domuz yağı yaprakları" diye sevk edilen yağlı Jambon teknelerine düşen diğer işçilerle rıhtımdaki depo farelerinin hikâyeleriydi. Bu itibarla Sinclair'in

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

okuyucuları onun vakıalarından, dünyanın sosyalizm tarafından kurtarılması lâzım geldiği neticesini çıkarmamışlar, fakat idrak ve tanımanın seçici bir şekilde organize olduğu vetiresi dolayısiyle, yeni bir temiz ve saf gıda kanununun çıkarılmasına ihtiyaç olduğu neticesine varmışlardır.

Bitaraf olan hiç bir vakıa yoktur. Bütün insanların aynı tarzda idrak etmelerine yarayacak vakıaların kendilerine has bir mantığı yoktur.

DERLEME

Ferdin kognisyonları — yani insanlara ve eşyaya ait fikirleri — seçici bir tarzda tertiplenmiş, organize edilmiştir. "Dış âlem" deki eşya ve cisimlerden ancak muayyen bir kısmı, bu âleme dair edindiği kavramların içine girebilmektedir. Ve bu objelerin hususiyetleri de ferdin psikolojik ihtiyaçlarına uyacak şekilde tahrif edilebilir, değiştirilebilir. İdrak ve tanımaların bu seçici bir tarzda tertiplenmiş olması, karşılıklı bir şekilde birbirine tesir eden iki mühim faktör grubunun baskısı altındadır: Bunlar da tenbih faktörleri ve şahsî faktörlerdir. Tenbih faktörlerinden, tenbih cisimlerinin mahiyet ve hususiyetlerinden gelen faktörler kastedilmektedir; meselâ tenbihin şiddeti, frekansı (tekerrür) gibi. Şahsî faktörlerse, idrak etmekte olan şahsa ait hususiyetlerden gelen faktörlerdir; meselâ fert kendisine mânalı bir dünya meydana getirmeye uğraşırken duyduğu heyecanlar, istekler ve zihnî tutumları gibi.

REHBER 2: *İdrak ve tanıma, tenbihler tertibine (organisation) ve öğrenme prensiplerine göre sistemler halinde gelişir.*

Ferdin dünyasına ait eşya ve şahısların ayrı ayrı idrakleri birer idrak ve tanıma *sistemi* halinde gelişir. İşte bu sistemler ferdin sosyal hareketlerine istikamet verir.

Bu kognitif sistemlerin nasıl geliştiğini öğrenebilmek için her şeyden evvel ferdin idraklerinin organize tarzını anlamamız icap etmektedir. Neden bir fert umumî bir idrak ve düşünce sistemi içinde A ile C bir araya gelecek şekilde idraklerini tertiplemiyor da A ile B'nin bir arada bulunacağı tarzda düzenliyor. Meselâ niye bazı fertlerin kognitif sistemlerinde Hıristiyanlıkla sosyalizm bir araya getirilmiş olduğu halde, diğer bazı fertlerin kognitif sistemlerinde ise ateizm ile sosyalizm bir arada bulunmaktadır.

Kognitif sistemlerin gelişmesini anlamaya çalışan izah tarzlarından biri, gruplaşmanın tenbihe ait tayin edici faktörleri üzerinde durmaktadır.

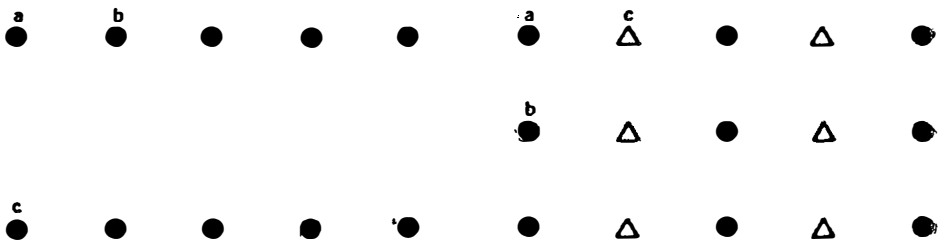
Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Başka bir izah tarzı ise bu nevi gruplaşmalarda görgünün (tecrübenin) tesiri üzerinde israr etmektedir.

TENBİH FAKTÖRLERİ VE GRUPLAŞMA

Gözle idrak sahasında yapılan tecrübeler, gruplaşmalarda yakınlık (zaman ve mekân içinde) ve benzerlik faktörlerinin mühim olduğunu göstermiştir. Şekil 2.1'de görüldüğü veçhile basit bir idrak sitüasyonunda mekân içinde birbirine yakın olan cisimler idrak esnasında birlikte görünmek üzere tertiplenmeye temayül ederler. Sırf yakınlıkları dolayısiyle *a* dairesi *c*'den ziyade *b*'ye aitmiş gibi onunla birlikte idrak edilmektedir. Şekil 2.2'de ise benzerlik presibinin tesiri görülmektedir. Burada da *a*'nın *c*'den daha ziyade *b*'ye benzemesi sebebiyle *a* ile değil de *b* ile birlikte idrak edilmek üzere tertiplenmiştir.

Zaman içinde yakınlık prensibi de aynı şekilde tesir etmektedir. İki başlı bir dananın doğmasiyle aynı zamana rastlayan bir sel felâketi, şeytanın bir eseri olarak bir arada idrak edilebilmektedir. Bir memlekette boşanmaların çoğaldığı bir anda sanatkârlar da abstre sanata rağbet etmeye başlarlarsa bu iki vakıa bazı ahlâkçılar tarafından bir araya getirilerek cemiyetteki inhilâlin bir alâmeti şeklinde tefsir edilebilir.



Şekil: 2.1

Şekil: 2.2

ÖĞRENME VE GRUPLAŞMA

Cisimleri, daha büyük kognitif sistemler halinde gruplaştırma tarzını tayin eden diğer bir faktör de geçmişteki tecrübelerimizdir. Meselâ, bir zooloji âlimi, yeni bir hayvan nevini gözden geçirirken meslekî tahsil sebebiyle, ona ait idrakinde memeli olup olmadığına dair alâmetleri seçecektir. Bu anatomi vasfını haiz olan bütün hayvanları birbirine benzer olarak idrak edecektir; böylece atlar, insanlar ve balinalar "memeliler" olmak üzere umumî, müşterek ve büyük bir kognitif sistem halinde bir araya getirilecektir. Diğer insanlar bu hususta başka farklar üzerinde

durarak karada yaşayan hayvanlar, insanlar ve "balıklar" diye gruplar teşkil edebilir; ve böylece bu hayvanlarla insanları tek bir kognitif sistem içinde bir araya getirmeyeceklerdir.

KÜLTÜR VE GRUPLAŞMA. Kognitif sistemimizin meydana gelmesinde müessir oldukları için bilhassa dikkatimizi çeken hususiyetler, ip uçları, büyük bir nisbette kültürümüz tarafından tayin edilmiştir. Bu itibarla eğer kültürümüzde servetin alâmeti olmak üzere muayyen işaretler, hususiyetler üzerinde duruluyorsa biz bunları kolaylıkla idrak eder ve insanları bu "servet alâmet" lerinin benzerliklerine göre gruplandırırız. Meselâ oturdukları binaların nevine, kullandıkları otomobillerin markasına, çocuklarını gönderdikleri okullara göre onları gruplandırırız. Eğer kültür cilt rengi üzerinde duruyorsa, biz de insanları zenciler ve beyazlar diye gruplandırırız, veya cilt üzerindeki döğme nevilerine ehemmiyet veriyorsa biz de insanları bu işaretlerdeki benzerliklere göre gruplandırmaya meylederiz.

Ferdin öğrenmiş olduğu kavramlar da kendi dünyasındaki eşyaya tatbik etmek istediği gruplaşmaları tayin eder. Bousfield ile Cohen (1955)' kavramların gruplaşmalardaki rollerini, kendi ifadelerine göre "tedaî kümelenmelerini" tecrübelerle göstermişlerdir. Bu araştırıcılar yapmış oldukları tecrübelerde muhtelif kategorilere ait eşya isimlerini gelişigüzel deneklere vermişlerdir; meselâ süngü, şerit, mandolin, inek, karabine, piyano gibi. Aradan bir müddet geçtikten sonra denekler, bunları hatırlamaları bakımından testten geçirilmişlerdir. Bu tecrübelerde deneklerin kelimeleri birbiriyle münasebeti olan kategorilere göre sıralayıp hatırladıkları tesbit edilmiştir; Meselâ süngü; karabine, şerit; inek; mandolin; piyano gibi.

SEBEP VE NETİCE

Kognitif sistemlerin belki de en mühim nevi *illî*, yani sebep ve netice münasebetine ait olan sistemdir; yani iki cisim veya hadisenin sebep ve netice münasebeti içinde idrak edilmesidir. Anne ve babaların, gençlik suçlarının "Sebebi" olarak idrak edilmesi; büyük petrol şirketlerinin, milletlerarası ihtilâfların "sebebi" olarak görülmesi; her nevi millî güçlük ve felâketlere iktidardaki politikacıların "sebep" olarak gösterilmesi gibi. Hangi sebebin hangi netice ile birlikte idrak edileceğini tayin eden faktör nedir? Bu, son derece mühim olan bir sualdir; çünkü birçok sosyal fiil ve hareketlerimiz, sebep ve netice münasebetini idrak tarzımıza göre şekillerini almaktadır.

YAKINLIK VE İLLÎ SİSTEMLER. Yeni, veya müphem — yani muhtelif tefsirlere müsait — sitüasyonlarda bizim sebep ve netice münasebetini ani idrakimiz, esas itibariyle, iki vakıanın aynı zamanda bir arada vukua gelmiş olmasiyle tayin edilmiştir. Duncker (1945) düşünce vetiresini tahlil ederken yakınlık faktörünün illî münasebetlerin idrakini nasıl tayin ettiğine dair gayet ikna edici bazı misaller vermektedir:

> "Bir kimse, akşam geç vakit evine dönüyor. Bir rüzgâr darbesi kapıyı arkasından şiddetle kapar. Bu esnada koridorun öteki ucunda, kapısı aralık olan bir odada anî olarak ışığın yandığı görülür. İnsan, kapının şiddetle kapanması ile koridorun öteki ucundaki kapısı aralık bir odada ışığın yanması arasında illî bir münasebetin mevcut olamayacağını, büyük bir ihtimalle o anda odada bulunan bir şahsın tesadüfen düğmeyi çevirmesinin buna sebep olduğunu çok iyi bilmesine rağmen yine de, bu iki vakıa arasında illî bir münasebet aramaktan kendisini alamaz! Şu halde *sebebe ait zaman ve mekânın neticenin zaman ve mekânıyla fenomenal bir tarzda* (yani vakıada olduğu gibi) *aynı anda karşılaşması bu nevi idraki doğurmaktadır.*

BENZERLİK FAKTÖRÜ VE İLLÎ SİSTEM. İdrakimizde illî bir sistemin gelişmesinde benzerlik faktörünün oynamış olduğu rolü göstermek maksadiyle yine Duncker'in araştırmalarından misaller alınabilir:

> İnsanın sebep ve netice arasındaki münasebeti idraki bakımından, en az *pozisyonun* zaman ve mekânda tekabülü, yani birbirine mutabakatı kadar, sebep ve netice arasındaki muayyen *şekil* benzerliğinin, şekil mutabakatının da büyük bir ehemmiyeti vardır.... Sebep ile neticenin zamana ait şekil (temporal form) bakımından birbirine tekabül etmesine dair bir misal: kapıya vurulan darbelerin çıkardığı sesin ritmi, darbe hareketlerinin ritmine tekabül etmektedir... Ağır cisimler "ağır" sesler çıkarır, hafif, narin cisimler, hafifce, narin hareket ederler.

Bu meseleyi "insanla alâkalı illiyetler" de olduğu gibi daha karışık bir seviyede ele alan Heider (1944), illiyetin idrakine ait gayet faydalı tahlillerinde, mesuliyetin idrakinde (meselâ bir cinayetin bir şahsa izafesinde) muhtelif tipte benzerliklerin rol oynadığını belirtmektedir:

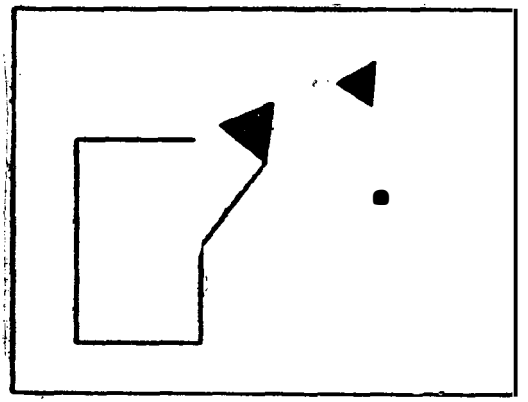
> Bedenî bir benzerlik sebebiyle bir şahıs cinayetle itham edilebilmektedir, "o, bu cinayeti işleyebilecek gibi görünüyor". Veya o şahsın "ruhî" bir benzerlik sebebiyle, yani cinayetin ahlâkî bir vakıa olmasıyle o kimsenin doğuştan buna müsteit olması arasında bir benzerlik görme dolayısıyle, mesul tutulması gibi...

Heider bu hususta bir misal vermek maksadiyle, tetkikinde Zillig'in (1928) eski bir tecrübesine atıfta bulunmaktadır. Bu tecrübede iki çocuk

grubu sınıf arkadaşları huzurunda jimnastik hareketleri yapmaktadırlar. Gruplardan biri sınıf arkadaşları tarafından hemen hemen ittifakla sevilmeyen çocuklardan, diğeri de sevilen çocuklardan teşkil edilmişti. Tecrübeci sevilen grubun bazı jimnastik hareketlerinde kasdî olarak hata yapmalarını, sevilmeyen grubun da aynı hareketleri harfi harfine doğru yapmalarını temin etmiştir. Tecrübeci, her iki grubun gösterilerinden sonra seyircilerin, sevilmeyen grubun hata yapmış olduğunu "gördüklerini" keşfetmiştir. Bir hatanın büyük bir ihtimalle sevilen insanlardan daha çok sevilmeyen insanlarla bir araya getirildiği, bir arada idrak edildiği anlaşılmaktadır. Heider'in dediği gibi "Fena bir hareket daha kolaylıkla fena bir şahısla irtibata getirilmektedir." Şu halde sebep ve netice münasebeti bizim kıymet hükümlerimizin, hissî reaksiyonlarımızın tesiri altında kalmaktadır.

MUDİL (KOMPLEX) TENBİH ŞEKİLLERİ VE İLLİ SİSTEMLER. Heider ile Simmel (1944) münferit, cansız cisimlerin hareketlerinin ani olarak sebep ve netice sistemleri içinde organize olduklarını tecrübî bir şekilde göstermişlerdir. Bu araştırıcılar içinde üç geometri şeklinin — bir büyük, bir küçük üçgen ve bir de küçük dairenin — bulunduğu canlı yani müteharrik bir karikatürü deneklere göstermişlerdir; şekil 2.3'de görüldüğü veçhile bu her üç şekil birbirinin etrafında hareket etmekte ve büyük dörtgenin içine girip çıkmaktadır. Deneklerden tecrübe sonunda ne gördükleri sorulduğu zaman, alınan cevaplardan şu iki temayülün bariz bir şekilde belirdiği görülmüştür: evvelâ denekler şekillerin hareketlerini objektif bir şekilde anlatmayıp illî bir münasebet içinde tefsir ediyorlardı. Bu şekiller birbirini kovalar, birbiriyle kavga eder, birbirine hücum eder, birbirinden kaçar vesaire tarzında idrak ediliyorlardı. İkinci temayülde ise deneklerin tasvirleri ekseriyetle animistik idi; şekiller şahıslararası davranış vakıası içinde karşılıklı münasebetlerde bulunan insanlar gibi tasvir edilmişlerdir; meselâ, birbirine rakip iki erkek bir kız yüzünden mücadele halindedir, veya anne ve baba ile çocuk arasında bir aile ittilâfı vardır. Şekillerin oynadığı bu dramda büyük üçgen ekseriyet tarafından mütecaviz, alçak ve zorba olarak görülüyor; küçük üçgen de ona meydan okuyan bir kahraman gibi görünüyordu. Daire ise esas itibariyle korkak, çekingen bir kadın olarak görülmekteydi. Şekillere ait hareketlerin tasvirinde animistik bir dil kullanılması, bize açık bir şekilde, deneklerin idrakinde öğrenmenin rol oynadığını göstermektedir.

(İllî bir hareketin idrak edilip edilemeyeceğini tayin eden hususî tenbih şartlarını meydana çıkarmak maksadiyle yapılmış tecrübî teşebbüslere bir misal için çerçeve 2.6:'ya bak.).

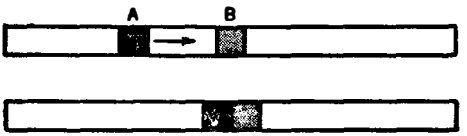


Şekil 2.3: İllî münasebetin idrakine dair bir araştırmada kullanılan müteharrik resimlerden alınmış hareketsiz bir sahne. İki üçgen ile daire öteye beriye ve dörtgenin sağ köşesindeki açıklıktan da içeriye girip çıkmak suretiyle hareket etmektedirler.

Çerçeve 2.6: *Sebep ve netice - Şu kaçınılması mümkün olmayan tecrübe.*

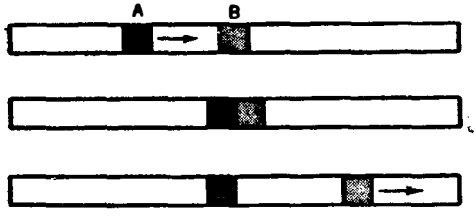
Belçikalı psikolog Albert Michotte, illiyetin (Causality) idrakini tayin eden tenbih şartlarına dair birçok laboratuvar araştırmalarında bulunmuştur. Michotte araştırmalarının birinde, deneklere sürat, istikamet ve mesafe bakımından değişen muhtelif şartlar altında birbirine yaklaşmak veya uzaklaşmak üzere hareket eden iki küçük dörtgen göstermiştir. Birbirini takip eden hareketler muayyen bazı hallerde devamlı olarak sebep ve netice münasebeti şeklinde idrak edilmiş, bazı hallerde ise edilmemiştir.

1. Takip tarzı: A, sakin durmakta olan B'ye doğru hareket ediyor ve ona yetişiyor. A süratli hareket ettiği zaman, denek onun B'ye "Çarptığını" idrak ediyor; A ağır hareket ettiği takdirde onun B'ye "yavaşça yaklaştığı," "dokunduğu" veya B ile "birleştiği" idrak ediliyor.

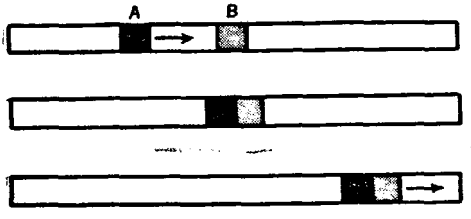


Çerçeve 2.6: *Sebep ve netice - Şu kaçınılması mümkün olmayan tecrübe.*

2. Takip tarzı: A, B'ye yetişiyor ve duruyor; B hareket etmeye başlıyor. Eğer A'nın yaklaşma sürati, B'nin sonradan geçeceği hareketin süratinden fazla ise bu uzaklaşma hareketine A'nın sebep olduğu ve bu arada bazen de B'nin A'ya hiddetlendiği şekilde idrak edilmektedir. Fakat eğer A'nın yaklaşma sürati, B'nin sonradan yapacağı hareketin süratinden az ise, B'nin hareketi kendiliğinden kaçma ve bu bazen de A'dan korkma şeklinde tefsir edilmektedir. Bu intiba bilhassa A ile B arasındaki temasın devam müddeti kısa olduğu zaman uyanmaktadır. Eğer bu temas uzun sürerse "bundan edinilen intiba, bir an için buluşan iki suç ortağının muvakkat bir müddet için anlaştıkları, fakat sonunda anlaşamayarak ayrıldıkları şeklinde tefsir edilmektedir."



3. Takip tarzı: A tarafından dokunulan B hareket etmeye başlıyor ve her ikisi birlikte aynı sürat ve aynı istikamette harekete devam ediyorlar. Eğer A'nın B'ye temasından sonra araya kısa bir fâsıla girerse, bunu takip eden hareket "birlikte yapılan" dostane bir hareket olarak tefsir ediliyor. Eğer arada bir fâsıla yoksa, yani teması müteakip bir duraklama olmadıysa ve A yavaşça B'ye yaklaşıp dokunduktan sonra süratini sezilecek şekilde artırıyorsa, "A'nın B'yi zorla sürüklediği" idrak edilmektedir.



Michotte'un bulmuş olduğu bu araştırma neticelerinin sosyal hayattaki fiil ve hareketlere ait sebep ve netice münasebetlerinin

Çerçeve 2.6: *Sebep ve netice - Şu kaçınılması mümkün olmayan tecrübe.*

idraki üzerinde büyük bir tesiri ve onunla alâkası vardır. Gerçekten insanların sebep ve netice münasebtlerini idrak etme temayüllerinin, onların zihnî âlemlerinin (cognitif) yapısında temel bir fonksiyona sahip olduğu görülüyor. Eğer bu hüküm hareket halinde olan dörtgenlerin idrakinde bile kendini gösteren temayül için doğru ise insan hareketlerinin karıştığı sosyal hadiselerin idraki için büsbütün doğru olacağı muhakkaktır. Şu halde insanlardan, vakıalarla alâkalı "bütün deliller elde edilinceye" kadar kabahat, mesuliyet yüklemekten veya takdirlerde bulunmaktan vazgeçmelerini, beklemelerini istemenin ne kadar güç bir şey olduğunu kabul etmek icap ediyor. Zira zihnî hayatımızı düzenleyen vetireler, sebep hakkında bir an evvel hüküm vermeye bizi zorlamaktadır. Onun için mantıkçı ne kadar büyük bir belâgatle sebep ve netice hakkında hüküm vermenin şartları üzerinde durursa dursun idrak prensipleri ona aldırmamaktadır.

Michotte, A.La perception de la causalité. *(2'nd ed.) Louvain: Publications Universitaires de Louvain, 1954.*

BU FAKTÖRÜN BAZI SOSYAL TESİR VE NETİCELERİ. Diğer meslek adamları gibi politikacıların da sosyal hayatta yakınlık ve benzerlik faktörlerinin sebep ve netice idrakinde mühim bir rol oynadığının farkında oldukları görülüyor. Tecrübeli politikacılar iktisadî veya siyasî bakımdan memleketin içinde bulunduğu güç ve buhranlı anlarda hükûmette mesul bir mevkie geçmeyi reddetmektedirler, zira ne yaparlarsa yapsınlar, ne kadar aksini gösteren deliller ileri sürerlerse sürsünler, iktidarları zamanına rastlayan bütün millî felâketlerden, güçlüklerden, başarısızlıklardan kendilerinin mesul tutulacağını bilirler.

Bu, birbirine yakın, birbirine benzer vakıa ve objeleri bir araya getirme, birlikte görme temayülünün çok umumî ve çok şümullü olduğu anlaşılıyor. Bu sadece basit insanlara has bir şey değildir. Şüphesiz bundan sebep ve neticeye ait idrakimizin değiştirilmeyeceği ve hadiselerle objeleri önceden görülemeyen daha umumî ve müşterek münasebetler halinde terkip edemeyeceğimiz mânası çıkarılmamalıdır. Ne de bundan birbirine benzeyen veya birbirine yakın vakıaları illî olmayan münasebetler içinde göremeyeceğimiz manâsı çıkarılmalıdır. Bununla yalnız şunu söylemek istiyoruz: hakikî sebep ve netice münasebetine varmadan önce, birbirine

yakın ve birbirine benzeyen vakıa ve objeler sebep ve netice münasebeti içinde bir arada görünmeye meylederler.

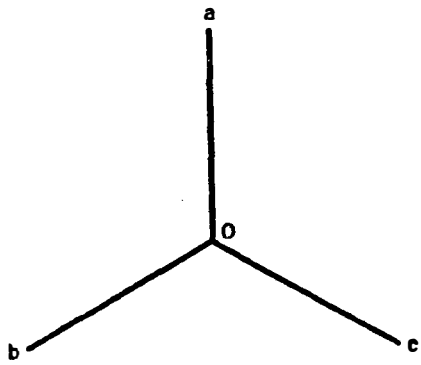
DERLEME

Ferdin, kendi dünyasına ait eşya ve şahıslara dair münferit idrak ve zihnî muhtevaları (Cognitions) birer kognisyon sistemleri halinde gelişir. Bu münferit kognisyonların muayyen birer sistem halinde birleşmeleri tayin edici iki mühim faktörün tesiri altındadır: tenbih faktörleriyle şahsî faktörler, yani ferdî alâkalar ve tecrübeler. Kültür bu nevi ferdî tecrübelere şekil verdiği nisbette, aynı kültüre mensup şahıslar birbirine benzeyen kognitif sistemler meydana getirmeye temayül edeceklerdir. Kognitif sistemlerin içtimaî bakımdan en mühim olan nevilerinden biri, eşya ve vakıaları sebep ve netice münasebeti içinde gruplandıran sistemdir. Bu sebep ve netice münasebeti içinde meydana gelen gruplaşmalar, kısmen yakınlık ve benzerlik faktörleri, kısmen de tenbihe ait şekillerin diğer mudil hususiyetleri göz önünde tutulduğu takdirde daha iyi anlaşılabilir.

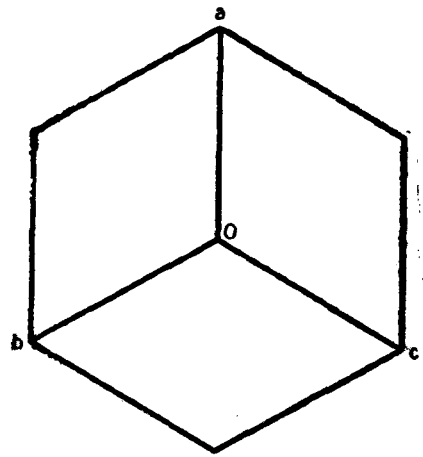
REHBER 3: *Bir kognisyonun hususiyetleri parçası bulunduğu sistemin tesiri altındadır.*

Muhtelif kognisyonlar bir sistem teşkil etmek üzere gruplaştıkları zaman, her kognisyona ait hususiyetlerde değişmeler olur. Bir kognitif sistemin, onu teşkil eden münferit kognisyonları üzerine ne tarzda tesir ettiğini anlamak bakımından gözle idrak sahasındaki parça - bütün münasebetinden faydalanılabilir.

Biz umumî olarak şekil 2.4'ü *o* merkez noktasında birleşen üç hattın teşkil ettiği iki buutlu basit bir şekil olarak görürüz. Birbiriyle birleşen iki hattın teşkil ettiği her açı, meselâ *aoc* açısı, bütün şeklin bir parçası olarak tasvir edilebilir. Bu açı yukarıdan şâkulî bir bakışla umumiyetle geniş bir açı (yani dik bir açıdan daha büyük) olarak idrak edilir. Şimdi *aoc* açısını teşkil eden hatları hiç bir suretle değiştirmeden *bütün* şekli değiştirmek üzere birkaç hat ilâve edersek *aoc* açısına ait idrakimiz ne hale gelir? Bunun cevabı Şekil 2.5'e bakılınca derhal açık şekilde görülür. O anda *aoc* açısını dik bir açı olarak idrak ederiz. *aoc* açısına fizikî bakımdan hiç bir şey yapmadığınız halde, o şimdi başka türlü "görünmektedir. çünkü *aoc* açısını bir parça halinde ihtiva eden bütün şimdi üç buutlu, bir küp olarak görünmektedir.



Şekil: 2.4



Şekil: 2.5

Farzedelim ki, size yanımızda oturan şahsın Şekil 2.5'deki *aoc* açısının dik olmayıp geniş bir açı olduğu hususunda israr ettiği söyleniyor. Onun bu tarzda idrak etmesi, sizi, ona Şekil 2.5'in yalnız bir kısmının (yani, yalnız *aoc* açısını teşkil eden halkaların) gösterildiğini ve bütün şekli göremediğini öğreninceye kadar hayrete düşürmez miydi? Bu basit bir umumileştirmedir, fakat biraz sonra göreceğimiz veçhile, sosyal psikolojide birçok derin tesirler meydana getirebilmektedir. Biz bir ferdin idrak sisteminin hususiyetlerini *ona* göründüğü şekilde bilmedikçe, onun bu idrakini anlayamayız.

Bütünün kendi parçaları üzerine olan tesiri, basarî idrak sahasındaki *assimilasyon (temessül)* ve *kontrast* tecrübelerinde de görülmektedir. Bir bütünün parçaları arasındaki idrak edilen benzerlik, fizikî farklar nisbeten küçük olduğu zaman mübalâğa edilır, bu assimilasyondur. Bir bütünün parçaları arasındaki idrak edilen benzemezlik, fizikî farkların nisbeten büyük olduğu zamanlarda mübalâğaya meyleder, bu da kontrasttır. Böylece bir sıra halindeki bir seri siyah küçük dairelerin aralarında mevcut küçük fizikî şiddet farklarına rağmen hepsi de siyah görünür. Her küçük daire, onların teşkil etmiş olduğu sıranın bir parçası olmak üzere temessül (assimile) edilmiş ve fiilî, fizikî şiddet farkları çoğu kere idrak edilmemiştir. Seri içindeki dairelerden birinin fizikî şiddeti, diğerlerininkinden farkedilebilecek şekilde artırıldığı zaman acaba ne olur? Bu küçük daire kontrast dolayısiyle, fiilî, fizikî şiddetin icap ettirdiğinden de daha açık olarak görünür. Burada da tek bir cismin idrakinin, bununla düzenli bir

idrak sistemi meydana getiren diğer cisimler arasındaki münasebetler tarafından tayin edildiğini görüyoruz. Yine burada da aynı umumileştirmeyi bir netice olarak çıkarabiliriz: bir şeye bakan bir şahsın ne gördüğünü anlayabilmek için, onun baktığı cismin ait olduğu,, bir uzvu bulunduğu, sistemin idrake çarpan hususiyetlerini bilmenin çok defa esas olduğu görülmektedir.

Basarî idrakin şimdi münakaşası yapılan, nisbeten basit hadiseleri için doğru olan bu hususlar, içtimaî hareketlerimizi idare ve kontrol eden daha mudil zihnî muhtevalar (kognisyonlar) için de doğru olabilir. Zihnî hayatımız tipik bir şekilde kognitif sistemlerden meydana gelmiştir; gerçekten "kendi başına müstakil hareket eden" münferit bir kognisyon nadir olarak bulunur. Onun için biz, bir insanın sosyal dünyasına ait herhangi bir objeye dair kognisyonu, o objenin *o şahsa* göre mensup olduğu sistemin hususiyetlerini bilmedikçe nadiren anlayabiliriz. Eğer bu umumileştirme gerçekten muteber ise sosyal davranışlar bakımından mühim olan birçok psikolojik vetirelerin tasvirinde temelli bir rol oynayabilir. Birçok şeyleri anlamamıza yardım ettiği gibi neden insanlar, içtimaî hareketler, müesseseler, hele bilhassa yabancı kültürler hakkında hüküm verirken "bitaraf" ve "âdil" olamadığımızı anlamağa da yardım edebilir.

Bir misal olmak üzere birçok Amerikalı'nın azınlık grup mensubu Amerikan vatandaşlarına veya yabancılara ait kognisyonlarını alabiliriz. Birçok Amerikalı'nın Yahudi, Zenci, Katolik, Ruslar gibi gruplara bir takım *basmakalıp* (stereotyped) şahsiyet vasıfları izafe etmeleri sebebiyle bu gruplara mensup fertler hakkında hüküm verirken çok defa bîtaraf olmayan tipik ve basmakalıp temayüller görülmektedir.

Böylece, birçok Amerikalı, assimilasyon hadisesinin tesiri dolayısiyle, muayyen bir Yahudinin kurnazlığı ve, ketum bir Rusun esrarlı olması hususunda mübalâğa edecektir. Çünkü Yahudilerin kurnaz ve Rusların da esrarlı olduğuna inanmaktadırlar. Kontrast dolayısiyle de bu Amerikalılar, zeki bir Zencinin zekâsını, ve bazı dinî görüşlerinde serbest fikirli olan bir Katoliğin açık fikirliliğini, olduğundan daha fazla görmeye meylederler. Burada da yine sebep, Zencilerin aptal ve Katoliklerin dinî inançlarında aşırı derecede muhafazakâr olduklarına dair basmakalıp beslenen kanaattir.

Bu vesile ile hatırlanması lâzım gelen çok mühim bir nokta da, insanları idrak ederken bîtaraf olamamanın sadece peşin hükümlere sahip olan şahıslarda görülen bir kabahat olmadığıdır. Bu, bizim idrak vetiremizin mahiyetinden gelen ve bütün insanlarda bulunan bir hatadır. Bizim *aoc* açısının dik açı olduğuna dair idrakimiz, bir Yahudinin kurnazlığına

dair hükmümüz, yine belli bir Rusun esrarlı olduğuna dair kanaatimiz, Zencinin zekâsına ait taktirimiz hep bildiğimiz şu umumî prensibin hususî birer halinden başka bir şey değildir. O umumî prensip de, bir objenin hususiyetleri büyük bir nisbette onun ait olduğu sistemin hususiyetleri tarafından tayin edilir, prensibidir (Çerçeve 2.7'ye bak).

Çerçeve 2.7: *Vatandaş ve ecnebi.*

Harvard Üniversitesinden Jerome S. Bruner ile Kansasdaki Menninger Tesisinden Howard V. Perlmutter, fertler hakkındaki hükümlerimizin, onların mensup oldukları gruplara mahsus fikirlerimizin kuvvetli bir şekilde tesiri altında bulunduğunu ileri süren umumileştirmeyi takviye eden bazı alâka çekici mutalar vermektedirler. Bu tetkik, kullanmış olduğu deneklerin milletlerarası bir nümuneden alınmış olması sebebiyle de ayrıca alâka çekicidir.

Boston, Paris, Dijon, Berlin, Hanover ve Köln üniversitelerine mensup talebelere, hayalî şahıslara (tasrih edilmiş bir milliyete mensup) ait yazılı kısa skeçler verilmiş ve kendilerine, bu hayalî şahısların şahsiyetleri hakkında intiba edinmeleri isteneceği söylenmiştir. Deneklere verilen skeçlerden biri, misal olmak üzere, aşağıda olduğu gibiydi:

> O, tipik bir Amerikalı iş adamıdır (Fransız iş adamı, Alman iş adamı). Onu tanıyanların umumî kanaatına göre o, zeki, enerjik ve iyi intibak etmesini bilen birisidir. Şimdi kırkiki yaşındadır, evlidir ve Birleşik Amerika Devletlerinde (Fransada, Almanyada) büyük bir şehirde yaşamaktadır.

Sonra talebelere 38 vasıftan ibaret bir liste ile bunların arasından "tasvir edilen şahsı en iyi karakterize edenleri" seçmeleri talimatı verilmiştir. Daha sonra da her vasfı seçerken neden seçtiklerini belirtmeleri istenmiştir.

Bazı talebe gruplarına tek bir şahıs ("tek-intibalı gruplar") diğer bazılarına da üç milliyete mensup üç şahıs birden takdim edilmiştir ("üçlü-intiba grupları"). Araştırıcılar, milletleri müstesna olmak üzere, her bakımdan birbirine benzeyen üç şahıs takdim edilecek olursa, hüküm veren talebe hâkimlerin, muayyen bir milliyete mensup tek şahıs takdim edildiği zamandakinden daha çok her bir şahsın milliyetinin farkına varacağını farzetmişlerdir.

Aşağıdaki tabloda talebelerin, muayyen bir vasfı hayalî şahsa izafe ederken o şahsın *milliyeti*'ni buna sebep olarak gösterdikleri

Çerçeve2.7: *Vatandaş ve ecnebi.*

her defaya ait sayıların vasatisi görülmektedir. Üçlü-intiba gruplarının vasıf seçerlerken tek-intiba gruplarına nazaran çok daha sık olarak milliyete dayanmış olduklarına dikkat ediniz. Hâkimin kafasında milliyet en mühim mevki işgal ettiği takdirde, o milliyete ait basmakalıp kanaatlerin şahıs hakkında verdiği hükümler üzerinde tesir edeceği aşikâr olarak görünmektedir.

	AMERİKAN TALEBELERİ		FRANSIZ TALEBELERİ		ALMAN TALEBELERİ	
	Ecnebi hayalî şahıs	*Amerikalı hayalî şahıs*	*Ecnebi hayalî şahıs*	*Fransız hayalî şahıs*	*Ecnebi hayalî şahıs*	*Alman hayalî şahıs*
Tek-intiba	3.3	1.3	4.6	2.8	3.9	1.4
Üçlü-intiba	5.2	4.3	6.8	6.8	6.6	5.5

Dikkat çekici olan diğer bir nokta da, talebelerin kendi vatandaşları (yani, bir Fransız talebenin Fransız iş adamı) hakkında hüküm verirken ecnebî hakkında hüküm verdikleri zamankinden daha az olarak milliyeti sebep olarak göstermiş olmalarıdır. Anlaşılan biz bir grubu ne kadar iyi bilecek olursak ona mensup fertleri karakterize ederken o gruba dair basit basmakalıp hükümlerin tesiri altında o kadar daha az kalmaktayız. Fakat burada da, dikkatimizi sadece vatandaşlarımız üzerinde toplasak bile, yine de üçlü - intiba gruplarının tek intiba gruplarından daha çok milliyete dayanmış oldukları gözümüzden kaçmamalıdır. Anlaşılan insanlar hakkında hüküm verirken gruba ait basmakalıp peşin hükümlerin tesirinden kurtulamıyoruz.

Bruner, J. S., and Perlmutter, H. V. Compatriot and foreigner: A Study Of Impression Formation In Theree Countries. J. Abnorm. Soc. Psychol., 1957, *55,* 252 - 260.

ATIF SİSTEMİ (FRAME OF REFERENCE)

Atıf sistemi terimi, herhangi bir şeye ait görüşümüzü kendisine göre edindiğimiz veya onun hakkındaki hükmümüzü kendisine atfen verdiğimiz büyük irtibat (Contextual) sistemlerine delâlet eder. Atıf sistemlerinin cisimlerin idraki üzerine olan tesirine ait misaller basit psikoloji tec-

rübelerinde görülebileceği gibi mudil içtimaî hükümlerde de görülmektedir. Bu itibarla, meselâ Wever ile Zener'in (1928) tecrübelerle gösterdikleri veçhile deneklerden tedrici bir şekilde artan veya azalan ağırlıklardan teşekkül etmiş bir seriyi "hafif" veya "ağır" kategorilerine göre takdir etmeleri istendiği zaman, her ağırlık hakkında verilen hükmün, bütün serideki ağırlıkların bir fonksiyonu (yani onlara bağlı) olduğu görülmüştür; böylece serideki ağırlıklar atıf sistemi vazifesini ifa etmişlerdir. Eğer umumiyetle hafif olan bir seri yine umumî olarak ağır olan bir seri haline getirilecek olursa evvelce "hafif" diye hüküm verilen aynı cismin şimdi "ağır" hükmünü giydiği görülür. Bir cismin hükmedilen ağırlığı, onun içinde bulunduğu diğer ağırlıkların teşkil ettiği grup tarafından tayin edilmektedir.

Aynı neticeler, çok daha mudil neviden mevzular ve sosyal muhtevalar hakkında hüküm verildiği zaman da elde edilmiştir. Meselâ, McGarvey (1943) in gösterdiği veçhile, itibarı çok yüksek olan bir meslek standart olmak üzere mesleklerden teşekkül eden bir seriye ithal edildiği zaman, diğer mesleklerin "içtimaî itibar" ları hakkında verilen hükümlerde bir düşme oluyor. Standart olarak alınan mesleğin itibarî kıymeti ne kadar yüksek olursa diğer mesleklerin içtimaî değerlerine ait takdirler de o nisbette aşağı doğru kaymaktadır.

Bundan da anlaşılıyor ki çok yaygın bir şekilde kullanılan atıf sistemi mefhumu, Rehber 3'de ifade edilen bütünün parça üzerine olan tesirinin başka türlü bir tasvirinden ibarettir.

ADAPTASYON SEVİYESİ

Rehber 3'ün parça - bütün prensibinin başka bir izah tarzı da Helson'un (1959) *adaptasyon seviyesi* teorisidir. Helson bu nazariyesini ilkin "mukayese tenbihlerindeki değişmeler dolayısiyle mikyas değerlerinin kayması vakıasının umumî, şümullü olması" hususunu anlamak ve önceden kestirmek maksadiyle geliştirmiştir.

Helson'un nazariyesini formüle ediş tarzını kısaca şöyle ifade etmek mümkündür: Adaptasyon seviyesi, bir ferdin reaksiyonda bulunmadığı veya lakayd yahut bitaraf bir şekilde reaksiyonda bulunduğu bir tenbih vasıtasiyle temsil edilmektedir. Helson adaptasyon seviyesinin, şu üç sınıf tenbihin değerlendirilmiş logaritmik vasatisi (Weighted log mean) olduğunu göstermiştir: (1) kendisine reaksiyonda bulunulan ve dikkatin mihrakı olan tenbih; (2) bu mihrakta bulunan tenbihe zemin teşkil etmek üzere o anda mevcut olan diğer bütün tenbihler; ve (3) benzeri tenbihlerle geçmişte edinilen tecrübelerin izleri. Binaenaleyh bir tenbih onunla

münasebeti olan adaptasyon seviyesine göre değerlendirilir. Meselâ, herhangi bir cismin "hafif" veya "ağır" olarak değerlendirilmesi onun fiilî ağırlığının, adaptasyon seviyesi tarafından temsil edilen ağırlıktan hafif veya ağır olmasına bağlıdır. Adaptasyon seviyesi, yeni tenbihlerin verilme sıklığı (frequency), tenbihlerin şiddeti, büyüklüğü, yakınlığı, hissî tesirleri ve fert için taşıdıkları heyecan veya alâka değerleri gibi faktörlere tâbi olarak değişir.

Adaptasyon seviyesi nazariyesi, bazı propaganda tekniklerinin müessir olup olmadıklarını anlama bakımından da bize yardımcı olabilir. Meselâ, herhangi bir sosyal meseleye ait *aşırı* iddia veya beyanları yaymanın ne gibi bir tesiri olur suali sorulabilir. Bunun için silâhsızlanma meselesini alalım ve farzedelim ki, bu hususta ortaya atılan fikirler, her nevi silâhsızlanmanın aleyhinde olan kuvvetli militarist bir görüşle, her nevi atom silâhlarını meneden milletlerarası bir anlaşmayı arzu eden görüş arasında değişmektedir. Bu nevi birbirinden farklı fikirlerle karşılaşan vasat bir şahıs, büyük bir ihtimalle, yukarıda zikredilen aşırı iddiaların aşağı yukarı ortasında bu mesele ile alâkalı bir adaptasyon seviyesine erişmeyi başaracaktır. Şimdi o, bu hususta ortaya atılan her fikri bu adaptasyon seviyesine göre değerlendirecek ve atom bombalarının men'ini temin edecek milletlerarası bir anlaşmayı arzulayan görüş de bu şahıs tarafından belki de pasifist bir görüş olarak kabul edilecektir. Şimdi yine farzedelim ki, cemiyette büyük bir şöhret ve nüfuzu olan bir şahıs veya teşekkül, umumî efkârı her nevi yayın vasıtalariyle derhal ve tek taraflı bir silâhsızlanma teklifiyle âdeta yaylım ateşine tutuyor. Adaptasyon seviyesi nazariyesine göre, eğer bu nevi bir beyanat kâfi derecede sık ve şiddetle his ve heyecan uyandıracak tekrarlanacak olursa, vasat vatandaşın adaptasyon seviyesi değişecektir. O, artık milletlerarası bir anlaşma ile atom silâhlarının men'ini ne militarist ne de pasifist görüş olarak telâkki etmeyecek, bilâkis onu ikisi ortası bir yol olarak görecektir.

DERLEME

Kognisyonlar tecrit edilmiş, münferit bir halde olmayıp daha büyük sistemler halinde mevcutturlar. Herhangi bir kognisyonun hususiyetleri kısmen onu içine alan sistemin mahiyetine göre taayyün eder; bu itibarla başka başka sistemler içine yerleştirilmiş "aynı" kognisyonun ayrı hususiyetleri olacaktır. Bu parça - bütün münasebeti basit idraklerde görüldüğü gibi, daha mudil kognisyonlarda da *görülmekte*, belirmektedir. Meselâ bütünün parça üzerine olan tesiri assimilâsyon ve kontrast hadiselerinde görülmektedir: buradan idrak edilen bir objenin hususiyetleri bütün ile

olan münasebetine göre ya bu veya öteki istikamette mübalâğa edilmektedir. Atıf sistemi ile adaptasyon seviyesi mefhumlarına da parçanın bütüne olan bağlılığının başka bir şekilde tasviri nazariyle bakılabilir.

REHBER 4: *Ferdin malûmat ve isteklerinde meydana gelen değişmeler, tipik bir tarzda kognisyonunu değiştirmeğe vesile olur.*

Yeni malûmat edinen şahsın düşünüşünde değişiklik olabileceği herkesce bilinmektedir. Fakat bu müşahede bir psikolog için kognitif değişmeyi anlama bakımından bir başlangıç teşkil eder. Her şeyden evvel belirtilmesi gereken nokta aynı cüzî malûmatın, benzer kognisyonlarda birbirinden oldukça farklı değişmelere sebep olmasıdır. Yeni malûmatın kognitif sistemler içine nasıl katıldığı ve yine meselâ, muhtelif insanların aynı veya birbirine zıt malûmatı nasıl ele aldıkları problemi de çok mühimdir. Bu sonuncu problemi gelecek rehberde ele alacağız. Sonra ikinci mühim bir problem de, yeni malûmatla karşılaşan şahsın düşünmesinde değişiklik olabileceği nasıl herkesçe biliniyorsa, yeni malûmatın *her vakit* kognitif bir değişme meydana getirmediğinin de herkesçe bilinmesidir. Bundan başka kognitif değişmeye, veya kognitif değişme temayülüne, yeni malûmattan başka vakıaların da sebep olabileceği herkesçe malûmdur. Çok defa kognitif değişmeye yeni malûmattan ziyade ferdin *istekler*'inde meydana gelen değişmeler sebep olmaktadır.

Ferdin isteklerinde meydana gelen değişmelerle malûmatında husule gelen değişmeler, birçok hallerde, karşılıklı bir şekilde, birbirine bağlıdır. Yeni isteklerin edinilmesi, insanları yeni malûmat aramaya, daha çok öğrenmeye sevketmektedir. Bir mevzu hakkında fazla malûmat edinen insanda yeni istekler uyanabilecek, bunlar da onu daha çok öğrenmeye zorlayacaktır. Bununla beraber isteklerde vukua gelen değişmelerin, başka yeni malûmat toplama arzusuna ket vurma ihtimali de vardır.

Her ne olursa olsun, muhakkak olan, istekler problemiyle kognitif değişmenin çok mudil bir problem olmasıdır. İşte şimdi bu probleme dönüyoruz.

İSTEKLERDE DEĞİŞMELER

Bu kısımda, Fasıl 3'de tafsilâtiyle ele alınacak olan isteklerle hedeflerin davranışlar üzerine olan tesirlerine dair münakaşalara ve yine Fasıl 4'de görülecek olan isteklerin tatmin edilmesine mani olunmasının doğuracağı neticelere ait mütalâalara takaddüm edilmektedir. Bununla bera-

ber, istekler, hedefler, mani olmalar, ve kognitif değişmeler arasındaki münasebet çok sıkı ve çok mühim olduğu için, işe kognitif değişme vetiresini esaslı bir şekilde belirtmek ve bu münasebetlerden bahsetmekle başlamak zarureti vardır.

Fasıl 4'de göreceğimiz veçhile, ferdin istekleri gibi hedefleri de devamlı bir şekilde gelişip değişmektedir. Fert bir isteğin tatmininde mania ile karşılaşacak olursa kognitif değişme temayülü baş gösterir. Hedefe erişmeye mani olmanın muhtelif nevileri vardır, bunlar ya basit veya mürekkep olur. Hedefe set çekme, fiziki bir mania şeklinde olabileceği gibi, uzun bir bekleme devresi, veya muayyen bir gayeye engel olan, tatmin edici olmayan, şahsi bir münasebet de olabilir.

Ferde maniayı kaldırıp hedefe erişme imkânı veren kognitif değişmenin mahiyeti de çok basitten çok mürekkebe kadar tahavvül edebilir. Hattâ değişmenin mahiyeti, büyük bir sistemin, onu terkip eden kısımlara ayrılması şeklinde bir farklılaşmayı bile tazammun edebilir. Meselâ, sadece partisinin iktidara geçmesi için ona rey veren bir şahıs için Demokrat Partinin bütün azalarını ihtiva eden farklılaşmamış bir kognitif sistem artık kâfi gelmeyecektir. Binaenaleyh bu bakımdan zarurî görünen değişme Demokrat Partinin bir takım tali sistemlere ayrılmasını icap ettirecektir: Kuzeyli liberal Demokratlar, Güneyli Demokratlar, vesaire gibi.

İSTEKLER, ENGELLER VE TAHRİF EDİLMİŞ KOGNİTİF TEŞEKKÜLLER. Her ne kadar tipik olacak bir kognitif değişme için bir hedefle ona mani olan bir engele ihtiyaç varsa da, değişmenin her vakit tatmin edici olacağı zannedilmemelidir. Çok defa engellemenin kognitif değişme üzerine olan tesiri, onu realiteden cezrî bir şekilde ayrılacak derecede tahrif edici olabilir. Nitekim, fasıl 4'de göreceğimiz veçhile, isteklerin engellenmesi, ferdin sitüasyona intibakına yardım edemeyecek tarzda hayallere ve garip düşüncelere sevkedebilir.

Engellenmeye maruz kalan bir hedefin, tahrif edilmiş bir kognitif sisteme mi, yoksa elverişli bir sisteme mi götüreceği birçok faktörlere bağlı bulunmaktadır. Bunların arasında isteğin şiddeti ile ferdin engellenen hedefi idrak edişinin mahiyeti başta gelir.

İSTEĞİN ŞİDDETİ. Problem halli esnasındaki davranışlariyle alâkalı olmak üzere biri şempanzelerle diğeri de insan denekleriyle yapılan iki tecrübe, isteklerin şiddeti ile, bunları karşılamak üzere vukua gelen kognitif değişmenin elverişli olması arasındaki münasebeti aydınlatabilecek misaller ihtiva etmektedir.

Birch (1945) gıda mahrumiyetinin (açlığın) muhtelif derecelerinin altı genç şempanzenin problem halletme kabiliyeti üzerine olan tesirlerini tetkik etmiştir. Problemler umumî olarak bu hayvanlarla yapılan tecrübelerde kullanılan malûm ip ve çubuklarla alâkalı problemler nevindendi. Bu problemlerin halli, birbiriyle çapraz teşkil eden iplerle, bunlardan bazılarının uçlarına bağlı bulunan gıdalar arasındaki münasebetin idrakini, öteye beriye iplerin takip ettiği yolları ayırdedebilme ve hedeften oldukça uzakta duran çubukları, gıda maddelerini kendilerine doğru çekebilmek için birer alet olarak kullanabilme kabiliyetini vesaireyi icap ettirmektedir. Hayvanlar gıdadan 2, 6, 12, 24, 36 veya 48 saat mahrum edilmişlerdir.

Tecrübe neticeleri, uzun müddet yiyecekten mahrum kalan hayvanlarda problem halletme kabiliyetinin azaldığını bariz bir şekilde göstermiştir. Birch, bu neticeleri aşağıdaki şekilde tefsir etmektedir:

Saiklenme (motivation) zayıf olduğu zaman harici faktörler vasıtasiyle hayvanların dikkati kolaylıkla problemden başka tarafa çevrilebilmektedir... Çok şiddetli bir şekilde saiklenme şartları altında ise hayvan, sitüasyonda problemin halli için esas olan hususları nisbeten ihmal ederek bütün dikkatini hedef üzerinde teksif etmektedir. Bu arada, huysuzlanma, çığlıklar koparma gibi engellenme reaksiyonları... hayvanların problemi halletme cehitlerine mani olmaktadır. Orta derecede saiklenme şartları içinde bulunan hayvanlara gelince, her ne kadar yiyecek, bunların davranışlarını yeni tarzlarda tanzim edecekleri istikametleri tayin eden merkezî faktör olarak kalıyorsa da, problemin halli bakımından sitüasyonun mühim olan unsurlarını ihmal ettirecek derecede hâkim olamıyordu.

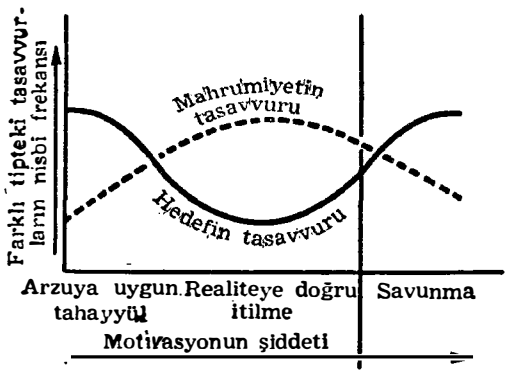
Dembo (Lewin ve Dembo, 1931) nun Berlin Üniversitesinde yapmış olduğu klâsik tecrübesinde talebelere şu vazife verilmişti: Zeminde çizilmiş bir dörtgen içinde oturan denek, kendisinden takriben 1.5 metre uzakta bulunan bir çiçeği, yerini terketmeden alacaktı. Bu şartlar altında çiçeğe erişmenin yalnız iki yolu olmasına rağmen deneklere üç hal tarzının mümkün olduğu söylenmiştir. Denekler problemin mümkün olan iki hal tarzını bulduktan sonra limitsizliğe yani engellenme durumuna düşmüşlerdir, Zaman geçtikçe engellenme vaziyeti şiddetini artırmış, denekler gayet garip hayal ve düşüncelere dalmışlardır. Meselâ deneklerden biri, odanın su ile dolduğunu ve çiçeğin kendisine doğru yüzdüğünü "görmüş" tür. Deneklerin bulundukları dörtgen'in yanında duran halkalar, problemi halletmek maksadiyle beyhude yere defalarca alınmış ve tekrar yerlerine konmuştur. (İsteklerin şiddeti ile kognisyon arasındaki münasebete ışık tutacak diğer misaller için Çerçeve 2.8'e bakınız.)

ENGELİN İDRAKİ. Engelin doğru olarak idrak edilmemesi birçok güçlükler doğurmaktadır. Bazen fert, *engeli büsbütün idrak etmez* - meselâ, neden kendisini işine vermediğini bilmez. Bu gibi hallerde engel hakkındaki düşünüşünde bir değişiklik olmaz; sadece kendisi hakkındaki düşünceleri değişir. Mamafih birçok defa da, *yanlış* bir obje engel olarak idrak edilir. Meselâ ehliyetsizliği dolayısiyle terfi ettirilmeyen bir şahıs, patronunun dinî peşin hükümlerinin buna sebep olduğunu düşünebilir. Bu itibarla hakkındaki kanaat ve görüşlerinde bir değişiklik olacak, fakat kendisi hakkındaki menfi inançları değişmeyecektir.

Çerçeve 2.8: *İstemek ve düşünmek.*

Harvard Üniversitesi psikologlarından David C. McClelland, muhtelif seviyelerdeki istek şiddetlerinin düşünme ve tahayyül üzerine olan tesirlerine dair yapılmış tecrübî ve klinik araştırmaları gözden geçirmiştir.

İstekler şiddet itibariyle arttıkça kognitif vakıaların birbirini takip sırası, McClelland'dan adapte edilen aşağıdaki şekilde, farazî olarak şema halinde gösterilmiştir.



Saiklenmenin çok aşağı seviyelerinde, fert gerçekleşmesini temenni ettiği arzular duymaktadır, — hep hedefe ait objeleri hayal eder. Saiklenmenin şiddeti artınca "realiteye dönme" temayülü baş gösterir. Bu esnada fert isteği ile engelin varlığını gittikçe daha çok duyar ve isteğini tatmin etmek maksadiyle engeli bertaraf etmenin muhtelif yollarını düşünür. Ferdin düşüncelerine mahrumiyete ait duygu ve tecrübeler hâkim olur. Eğer istek daha da şiddetlenecek olursa ferdin mahrumiyetine ait düşüncesi, onu, tesadüfî hayal kur-

Çerçeve 2.8: *İstemek ve düşünmek.*

maya sevkeden acı bir endişe uyandıracaktır. Artık hedefe yönelmiş davranışlar terkedilecek, garip hayaller görünmeye başlayacaktır. McClelland bu hususta şu misali vermektedir:

> Farzedelimki bir çölden geçmekte olan bir şahsın arabası sudan kilometrelerce uzakta bozuluyor. Başlangıçta pek susuzluk his etmeyebilir ve yoldan geçen başka bir arabaya alınacağını hayal eder. Fakat kızgın güneşin altında saatler geçince susuzluğu artacak ve nefis soğuk içkiler, katı sütle karışık meyve suları veya bardak içinde dondurma tahayyül edecektir. Saatler daha çok geçince susuzluğu daha vahim bir hal olacak, realist olmayan hayaller, yerlerini ne kadar susamış olduğuna ve etrafta sudan eser olmadığına dair kesif düşüncelere terkedecektir. Şimdi otomobilinden inip nasıl su elde edebileceğine dair muhtelif çareler veya çevresindeki arazide bir kaynak aramayı düşünmeye başlayabilir; fakat artık soğuk içkiler hayaliyle geçirecek vakti yoktur. Buna mukabil şimdi o, faal, endişeli ve susamış olduğundan dolayı çok şuurludur. Eğer biz aradan daha birçok saatlerin geçtiğini farzedecek olursak, bu arada susuzluğu, gittikçe şiddetlenecek, endişeleri çok vahim ve ızdıraplı bir hal alacağından realiteye ait hislerini kaybetmeye, hayaller veya uzaklarda seraplar görmeye başlayacaktır, yahut bir bardak içinde buzların şıkırtısını işittiğini zannedecektir. Nihayet susamış olduğuna dair şuurunu büsbütün kaybedecek ve tam bir hezeyan halinde bütün ihtiyaçlarının tatmin edildiği hayaller alemine dalacaktır... Öyle geliyor ki, bir ihtiyacın tatmini için uzviyeti hazırlama bakımından bu hususta artan bir şuura sahibolma başlangıçta faydalıdır, ancak isteğin şiddeti muayyen bir noktayı aştıktan sonra ıztırap vermekte, müdafaa ve repression ihtiyacı uyanmaktadır.
>
> *McClelland, D. C.* Personality. *New York: Hold, Rinehart, and Winston, Inc., 1951.*

BU REHBERİN BAZI SOSYAL TESİR VE NETİCELERİ. İstekler, engeller ve kognitif değişme arasındaki münasebetin sosyal davranış için haiz olduğu ehemmiyet üzerinde ne kadar durulursa yine azdır. *Kognisyonun kendi başına mevcut olan mücerret bir vakıa olmadığını, bilâkis istekler ve hedeflerle sıkıdan sıkıya münasebeti bulunduğunu* devamlı olarak hatırlamalıyız. İstekler, sadece harekete geçirmekle kalmaz aynı zamanda öğrenmenin ve düşünmenin neticelerini de tayin ederler.

Meselâ bir insanı, millî hükümranlık hakkındaki tasavvurlarının, hedef ve gayelerine erişmekte kâfi gelmeyeceğini gösteren yeni bir sitüasyon içine sokmadıkça ona millî hükümranlığa ait yeni mefhum veya görüşler aşılamak güçtür. Diğer taraftan insanların çok şiddetli saiklerin

tesiri altında sosyal mefhumları vakıalara uygun düşecek tarzda yeniden düzene koyacaklarını beklemek tehlikelidir. Hiddete kapılmış insan iyi bir plâncı değildir.. Aynı şekilde daima yarı aç bir hayat süren insanların tatbiki kabil, tesirli iktisadî ve siyasi reformlar meydana getirebileceklerini ummak abes olur. Onun için bugünkü dünya açlarının ön ayak olduğu bir hareketin makul yeni bir dünya nizamı kurması mümkün değildir. Bu tip insanlar ya tıpkı Birch'ün 48 saat aç bırakılmış şempanzeleri gibi hiddet ve şiddetle hareket edecek veya Dembo'nun denekleri gibi hayallere kapılıp realite ile alâkası olmayan, tahrif edilmiş kognitif değişmeler başarabileceklerdir; Fakat bunlar hiç bir vakit, büyük, mühim sosyal problemlerin herkesi tatmin eden, müessir bir hal tarzına erişmeyeceklerdir. Bu itibarla "icatlar zaruretten doğar" hikmeti eğer, zaruret çok büyük değilse doğrudur.

DERLEME

Kognitif değişmeyi meydana getiren başlıca fatörlerden biri isteğin tatminine mani olmaktır. Meydana gelen kognitif değişmenin vaziyete uygun olup olmaması, isteğin şiddeti ile manianın doğru, sahih bir şekilde idrak edilip edilmemesine bağlıdır.

Kognitif değişmeyi meydana getiren diğer mühim bir faktör de ferdin bilgi veya malûmatında vukua gelecek değişmedir. Ferdin yeni bir malûmatla *karşılaştırılması* onun buna dikkat edeceği veya bunu kabul edeceği demek değildir. Zira yeni malûmata rağmen ferdin hisleri, heyecanları, ve istekleri kognitif değişmeye mani olabilir.

REHBER 5: *Kognitif değişme, kısmen de önceden mevcut kognitif sistemlerin hususiyetleri tarafından idare edilir.*

İstekler ve malûmattaki değişmelerin kognisyonda ne nisbette ve ne tarzda değişmeler meydana getireceği mevcut kognitif sistemin hususiyetlerine bağlıdır. Sisteme ait başlıca üç hususiyet şunlardır: Mürekkeplik (multiplexity), uygunluk (consonance), ve karşılıklı bağlılık (interconnectedness).

MÜREKKEPLİK

Bazı fertler, muayyen, meselâ dinî, mevzu ve vakıalarla münasebeti olan basit, farklılaşmamış kognitif sistemlere sahip olabilirler. Bunlar, bütün dinleri birbirine benzer olarak görürler; bütün dindar insanları aralarında hiç bir fark gözetilmeksizin bir grupta toplarlar. Diğer

bazı fertler ise, dinle alâkalı, oldukça mürekkep ve farklılaşma kognitif sistemlere sahip olabilirler. Bunlar "iyi" ile "fena" din arasında, Katolik, Protestan, Yahudi, Müslüman vesaire arasında fark gözetebilirler. Bu insanlar, bir dine ait teşkilâtla, o dinin bir inanç olarak manevî muhtevasını, bir mezhebe mensup her zümreden insanlarla resmî din adamlarını birbirinden ayırdedebilirler. İşte bir kognitif sistemin içinde bulunan kognisyonların sayısı ve çeşitleri arasındaki bu farklar, o sistemin mürekkeplik buudunu tarif ve tayin eder. Bu buudun fert için umumilik vasfına haiz olduğu ve bunun da dereceleri bulunduğuna dair deliller vardır. (Çerçeve 2.9 ve 2.10'a bakınız.)

Çerçeve 2.9: *Mürekkep zihin.*

James Bieri ile Edward Blacker, Harvard Üniversitesinde bulundukları zaman yapmış oldukları bir tecrübeden bahsetmektedirler; bu tecrübede mürekkeplik derecesinin muhtelif kognitif sistemlerde nisbeten istikrarlı olduğu görülüyor.

Şahısların idrak edilmelerindeki kognitif mürekkeplik, George Kelley'in yaptığı Repertory Test (Rep. Test) ile ölçülmüştür, deneğe kendisince bilinen üç şahsın isimleri verilmekte ve bunları mühim bazı şahsî vasıflar bakımından şu tarzda ayırması istenmektedir: Ele alınan vasıf yönünden birbirlerine benzer görünen ve üçüncü şahıstan ayrılan iki kişi bir tarafta, öteki de diğer tarafa ayrılacaktır. Bundan sonra denekten, biraraya getirdikleri iki kişi arasındaki benzer hususiyetle, bir grup verilmiş, bunların da aynı şekilde tasnif edilmesi deneklerden istenmiştir.

Bu araştırmadaki Rep. Testinde altı kişi kullanılmıştır. Bu altı şahıs denekler (40 erkek üniversite talebesi) tarafından mümkün olan her terkipten faydalanmak suretiyle o şekilde üçer kişilik takımlara ayırdedilmiştir ki hiç bir vakit bir takımda aynı üç kişi bir defadan fazla görünmemektedir. Böylece, birbirinden farkı 20 takım elde edilmiştir. Bir deneğin bu şahısları idrakinin mürekkeplik derecesi, onun bu 20 gruba ait muhtelif idrakleri (NDP) sayılmak suretiyle ölçülmüştür.

İnsanlardan gayri objelerin idrakine ait kognitif mürekkeplik, Rorschach'ın mürekkep - lekesi usulünün tâdil edilmiş bir şekli vasıtasiyle ölçülmüştür. Bu usul vasıtasiyle biri tayin edici mürekkeplik, diğeri muhteva mürekkepliği olmak üzere mürekkepliğin iki umumî ölçüsü temin edilmiştir. Tayin edici mürekkeplik şu dört şe-

Çerçeve 2.9: *Mürekkep zihin.*

kilde sayılan skorları hesaplamak suretiyle elde edilmiştir: (1) kullanılan muhtelif tayin edici faktörlerin (meselâ, şekil, hareket, gölge) sayısının yekûnu, (2) üzerinde bulunan aynı tayin edici faktörün en az iki defa kullanıldığı kartların sayısının yekûnu; (3) üzerinde bulunan aynı tayin edici faktörün en az üç defa kullanıldığı kartların sayısının yekûnu; (4) üzerinde bulunan muhtelif üç tayin edici faktörün kullanıldığı kartların sayısının yekûnu. 1'inci ve 4'üncü maddeye ait skorların *yüksek* olmasının daha büyük bir mürekkepliğe delâlet edeceğine ve madde 2 ve 3'e ait düşük skorların da daha büyük mürekkeplik ifade ettiğine dikkat edilmelidir.

Muhteva mürekkepliği derecesi de şu iki şekilde sayılan skorlar vasıtasiyle tesbit edilmiştir: (1) aynı karta verilen, tekrar edilmiş cevapların yekûnu; (2) üzerinde tekrar edilmiş bir cevap bulunan kartların yekûnu. Bu her iki ölçüye ait skorların düşük olmasının daha büyük bir mürekkepliğe delâlet edeceğine dikkat edilmelidir.

Rorscach mürekkeplik skorları ile insanları idrak etmedeki mürekkeplik skorları (NDP) arasındaki korrelâsyonlar aşağıda olduğu gibidir:

Rorschach tayin edici faktörlerine ait ölçüler	NDP
1. Kullanılan tayin edici faktörlerin sayısı	+.27
2. Tekrar edilmiş iki faktör ihtiva eden kart sayısı	—.40
3. Tekrar edilmiş üç faktör ihtiva eden kart sayısı	—.39
4. Üç muhtelif faktörü ihtiva eden kart sayısı	+.42
Rorschach muhteva ölçüleri	
1. Tekrar edilen cevapların sayısı	—.44
2. Üzerinde tekrar edilmiş bir cevap bulunan kart sayısı	—.50

Rorschach mürekkeplik skorları ile insanları idrak etmedeki mürekkeplik arasındaki enterkorrelâsyonların hepsi de manâlıdır; mürekkepliğin, ferdin kognitif sisteminin *umumî* bir hususiyeti olduğuna dair hipotezle mutabakat halindedir. Bir lügatça testi vasıtasiyle ölçülen kelâmî akıcılığın enterkorrelâsyonlarda bir rol oynamadığı tesbit edilmiştir.

Bieri, J., and Blacker, E., The generality of cognitive complexity in the perception of people and ink blots. J. abnorm. soc. psychol., *1956, 53, 112 - 117.*

Kelley, G. A. The Psychology of Personal Constructs. *New York: Norton, 1955.*

UYGUNLUK - (Consonance)

Bütün sistemi meydana getiren çeşitli kognitif unsurlar zarurî olarak birbiriyle münasebettedir; işte zaten bu sebepledir ki onların bir sistem teşkil etmiş olmalarından bahsedilebilmektedir. Unsurlar arasındaki bu karşılıklı münasebetin hususî bir mahiyeti vardır ve bu mahiyet çeşitlidir. Unsurlar birbiriyle anlaşmış vaziyette, tam bir mutabakat ve ahenk halinde birbirine "uymuş" olabilirler. Veya bir dereceye kadar birbirine aykırı olur ve aralarında mutabakatsızlık veya tezat vardır. Bazı kognitif sistemler baştan başa denecek derecede bu nevi derûnî bir ahenk halinde bulunmalariyle karakterize edilirler. Meselâ bazı insanlar dine dair bütün dinî kognisyon unsurları birbirine uyan bu nevi iyi örülmüş bir inanç sistemine sahip olabilirler. Evvelce almış olduğumuz bir misalde olduğu gibi, mürekkep bir dinî kognitif sisteme sahip olan bir şahıs, mertebeler silsilesine dayanan kilise teşkilâtının, kilisenin resmî, dinî dogmalarının (naslarının), ve kilise mensubu din adamlarının, dünyaya sulh, sükûn getirmek ve insanlara karşı iyi niyet beslemek gayesi etrafında karşılıklı münasebetler içinde ahenkli bir şekilde birleştiklerine inanabilir. Diğer bazı fertler de kendi aralarında daha az bir ahenk teşkil eden bir takım dinî inançlara sahip olabilirler; bu öyle bir sistemdir ki unsurlarından bir kısmı kabul edilip benimsendiği halde diğerleri şüphe ile karşılanır veya reddedilip meselâ dinî dogmalarla din adamlarının gayesinin dünyaya sulh ve sükûn getirmek, bütün insanlara karşı iyi niyet aşılamak olduğu halde, teşkilâtın başında bulunanların, sulh, sükûn ve cihanşümul iyi niyet pahasına, hattâ ihtilâflar ve harp çıkarma tehlikesine mukabil kendi şahsî iktidar ve menfaatlerini düşündükleri kabul edilir.

Karşılıklı münasebet içinde bulunan kognisyonların birbiriyle mutabakat halinde olma veya olmama dereceleri arasındaki bu farklar *kognitif uygunluğu* tayin ve tarif eder.

Müsavi şartlar altında basit sistemlerin, mürekkep sistemlerden daha çok uygun, yani mutabakat halinde oldukları görülür. Bunun sebebi, unsurların sayısının çoğalmasiyle aralarında uyuşmazlık ihtimalinin artması ve aynı zamanda mürekkep bir sistemin basit bir sistemden daha çok birbiriyle uyuşmayan unsurlara yer verebilmesi vakıasıdır. Bir sistem ne kadar mürekkep olursa, birbiriyle uyuşmayan veya birbirine zıt olan unsurlar o nispette yek diğerinden "uzakta" kalacaklardır. Gerçekten mürekkep sistemler tali sistemlere ayrılma temayülünde oldukları için, tali sistemlerden birinin içinde bulunan bir unsurun, diğerinin ihtiva ettiği bir unsurla tezat halinde olması, bütün sistemde tali sistemlerdekinden daha az bir ahenksizlik meydana getirir. Meselâ yukarıda almış olduğu-

muz misaldeki şahıs, Katolik mezhebinin ilâhî gayeye nüfuz bakımından Yahudi dinine nazaran daha büyük bir imkân temin etmiş olduğuna inanmakla beraber bazı Yahudilerin manevî bakımdan bazı Katoliklerden üstün olduğunu da kabul edebilir. Bu iki tali sistem, yani Katolikler ile Yahudiler, arasında tezada düşme bütün dinî sisteme ait ahengi bozmadan kolaylıkla giderilebilir. Bununla beraber aynı tali sistem içindeki tezat (meselâ evvelce alınmış olan misaldeki Katolik dinî dogma ile muhtelif mertebelerdeki din adamları arasındaki çatışma) bütün sistemi yeniden inşa etme gibi çok cezrî tadilât yapmayı icap ettirecek ciddî neticeler doğurabilir.

Yalnız bir sistemin unsurları arasındaki uygunluk derecesi tahavvül etmeyip, bu sistemle onun az veya çok münasebette bulunduğu diğer sistemler arasındaki uygunluk derecesi de çeşitlidir. Böylece bazı insanların dinî inançlariyle iktisadî ve siyasî inançları tam bir ahenk halinde olabilir. Meselâ bir insan, dinî, mesleki faaliyetlerinin, siyasî davranışlarının, dünyaya sulh ve sükûn getirmeye yarayan bir takım prensiplerin hükmü altında bulunduğuna inanabilir. Başka bir insanın inançları arasında bu nevi bir uygunluk olmayabilir. Bu adam, dinî inançlarında, dünyada sulh ve sükûnun timsali ilâhî kudrete taptığı halde harp silâhları imal etmektedir; siyasî hayatında ise "Harp Partisi" nin prensiplerine inanmaktadır.

Sistemlerde ahenksizliğin bulunması insana garip hattâ bir tezat gibi görünebilir; zira insan sistem deyince muhakkak unsurları arasında tam bir ahenk olmasını bekleyebilir ve birbiriyle tenakuz halinde olan unsurların bir araya gelip bir sistem teşkil edemeyeceği kabul edilebilir. Fakat bu görüş, kognitif sistemlerin hâlis "mantıkî" tarzlardan gayrı yollardan teşkil edildikleri vakıasını, ve realitenin (gerçeğin) ise tezatlar ihtiva ettiğini unutmaktadır. (Kognisyon — yani idrak, tanıma, bilme, inanç vesaire ise — hayatı, realiteyi muhtelif sıhhat dereceleriyle aksettirmektedir). İdraklerin şekillenmesine, tertiplenmesine, şartlanma gibi basit öğrenme vetirelerine, tedailer teşkiline vesaireye dair kâfi derecedeki bilgilerimiz bize gösteriyor ki; zaman ve mekân içinde birbirine yakın olan (bunun dışında pek müşterek bir hususiyeti olmayan) objeler - ister idrak, ister kognisyon sahasında, molar tek bir ünite teşkil etmek üzere çok sık olarak bir araya gelmekte veya tedaî bağlariyle bağlanmaktadır. (Bakınız Sahife 26.)

MUVAZENE NAZARİYESİ. Kognitif uygunluğun faal ve tecrübî bir şekilde araştırılmasını temin eden yeni bir görüş *muvazene nazariyesidir*. Bu nazariye umumî olarak şu şekilde tarif edilebilir: Bir kognitif sistemin unsurları, birer ünite halinde birbiriyle tezat teşkil etmeyen bir münasebet

içinde bulundukları nisbette bütün sistemde bir muvazene hali vardır. Tezat halinde olmayan bir münasebetten, unsurların birbirine "uyması", bir arada olabilmesi, yekdiğeriyle ahenk ve mutabakat halinde olması anlaşılmaktadır. Bundan ne kastedildiği, unsurlar arasında mevcut basit bir mantıksız münasebet gözden geçirildiği zaman daha kolaylıkla anlaşılır. Meselâ, "Ben herkesin hürriyet içinde serbestçe konuşmasına taraftarım. Bu adam medenî hürriyetler aleyhinde konuşuyor, susturulmalıdır."

Muvazene nazariyesi, muvazene halinde olmayan kognitif sistemlerin, muvazene haline doğru meyledecekleri iddiasındadır. Bu, muvazene haline kavuşma temayülü, muhtelif şekillerde gerçekleşebilir. Meselâ zikredilen misaldeki şahıs, hürriyeti ancak demokratik prensipleri benimsemiş olanlara inhisar ettirebilir; veya söz hürriyetini bu prensiplerin bile aleyhinde konuşulmasına razı olacak tarzda genişletmiş olabilir.

Çerçeve 2.10: *Geniş görüşlü mürekkep kafa.*

Harvard Üniversitesi psikologlarından Thomas F. Pettigrew evvelce Bruner ile Rodrigues'in keşfetmiş oldukları bir kognitif mütehavvili ölçmek üzere bir ölçü geliştirmiştir. Bruner ile Rodrigues renk karıştırıcısı, ses - assilatörü gibi standart laboratuvar cihazları kullanarak deneklerden, semanın açıklığı, şarkı söyleyen bir kadının sesinin perdesi vesaire gibi muhtelif kategorilere ait tenbihlerin en koyusu ile en açığını veya en yükseği ile en aşağısını seçmelerini istemişlerdir. Bu araştırıcılar, deneklerinin kategorilerin vusatını tayin ederken, istikrarlı bir şekilde geniş, orta veya dar tahminlerde bulunduklarını tesbit etmişlerdir.

Bu neticelerden cesaret alan Pettigrew, skorları objektif bir şekilde hesaplanabilen bir kâğıt - kalem testi (C. W. mikyası) geliştirmiştir; bu mikyasla deneklerden balinaların uzunluğundan Washington, D. C.'ye düşen senelik yağmur miktarına kadar 20 muhtelif kategorinin en aşırı derecelerini takdir etmeleri istenmiştir. Bu mikyasın esaslı bir şekilde muteber olduğu tesbit edilmiştir. Mikyas skorlarının mertebeli sırasiyle, (Bruner ile Rodrigues'in kullanmış oldukları usullere benzeyen laboratuvar usulleriyle elde edilen) kategori vusatlarının mertebeli sırası arasındaki korrelasyon. 57'dir.

C. W. mikyasının skorları ile kognitif mürekkepliğin aşağıdaki iki muhtelif ölçüsü arasındaki korrelasyon mânalıdır: Rokeach'ın "dar - kafalılık" denemesi ve bir de "nefs - kavram sahası" aleti. Rokeach'in "dar - kafalılık" denemesinde deneklere 10 terim (Bu-

Çerçeve 2.10: *Geniş görüşlü mürekkep kafa.*

distlik, Kapitalistlik, Katoliklik, Hıristiyanlık, Koministlik, Demokrasi, Faşistlik, Yahudilik, Protestanlık ve Sosyalistlik) verilmiştir. Bu terimler tarif edildikten sonra deneklerden, bu terimlerin nasıl birbiriyle münasebete getirebileceğine işaret etmek üzere bir paragraf yazmaları istenmiştir.

Rokeach, kavrayıcı, dar ve tecrit edici olmak üzere üç tip kategori bulmuştur. Kavrayıcı kategorileştiriciler bu on terimi bir kavram altında tertip etmektedirler; dar kategorileştiriciler, bu husus ta bir kavramdan daha çok kavram kullanmamaktadırlar; tecritçi kategorileştiriciler, bütünleyici mefhumlar kullanmamaktadırlar. Kavrayıcı kategorileştiricilerin (veya mürekkep kognitif sistemler teşkiline muktedir olan şahısların) dar ve tecrit edici kategorileştiricilere (veya daha çok basit sistemler teşkil eden şahıslara) nazaran, kategori vusatının mânalı bir şekliyle daha geniş olduğu (C. W. mikyasında elde edilen ölçülere göre) tesbit edilmiştir.

Daha evvel C. W. mikyası tatbik edilen 106 erkek üniversite talebesinden teşekkül eden bir nümunenin "nefs-kavram sahası" insanın kendisini tasvir ettiği evvelce kontrol edilen sıfatlardan teşekkül eden bir sıfatlar listesine işaret koydurulmak suretiyle tayin edilmiştir. Önceden kestirildiği gibi nefs-kavram sahası ile kategori vusatı birbirine müsbet bir münasebet içinde bağlıdırlar.

Kategori vusatı, fertlerin gayet istikrarlı bir hususiyetidir. Bu fertler diğer şahıslara nisbeten, kategori vusatı hususiyetlerinde istikrarlı bir şekilde, geniş, orta veya dar idiler; ve bu kognitif değişkenin onların kognitif sistemlerinin mürekkeplik vasfı ile sıkı bir münasebeti vardır.

Kategori vusatında göze çarpan cinsiyet farkları tesbit edilmiştir; erkekler kadınlara nazaran daha geniş bir kategori vusatına sahiptirler. Bu fark kendisini, çocukluğun ilk çağlarında göstermektedir.

Pettigrew, T. F. The measurement and correlates of category width as a cognitive variable. J. Goodnow, J. J., and Austin, G. A. A. Study of thinking. *New York: Wiley 1956.*

Rokeach, M. A method for Studying individual differences in "narrow mindedness" J. Pers., *1951, 20, 212-233.*

Muvazene nazariyesinin sosyal psikoloji bakımından en mühim tatbikatı, ferdin insanlara ve sosyal objelere (sosyal hadiselere, sosyal, münasebetlere v.s.) dair *heyecanla karışık kognisyonlariyle* alâkalıdır; yani o ferdin, insanları ve objeleri müsbet veya menfi bir şekilde kıymetlendirmesi, ve bu insanlarla eşyalar arasında mevcut müsbet veya menfi bir tarzda kıymetlendirilmiş münasebetleri idraki, bunlara dair bilgileriyle alâkalıdır. Heider (1958) şahıslararası münasebetlerin realitede vâki her nevi halini bütün teferruatiyle tasvir ederek muvazene nazariyesinden tatbikat bakımından faydalanmaya çalışmıştır. Heider'in de belirttiği veçhile, ferdin kendisi (P), onun başka bir şahsa ait idrakleri (O) ve bir de bir obje meselâ Demokratik Parti (X) olmak üzere üç unsurdan teşekkül etmiş bir kognitif sistem düşünelim. Böyle bir sistemde: Eğer P, O'yı seviyorsa, O'nun da X'i sevdiği idrak ediliyorsa, ve P de X'i seviyorsa (her üç işaret müsbet olduğu için) muvazene vardır. Bunun aklıselime göre ifadesi şöyle olabilir: "Ben onu seviyorum, O da benim Demokratik Partiyi sevmeme iştirak ediyor." Bu sistem, bir az farklı olmakla beraber şu şartlar altında da muvazene halindedir: Eğer, P, O'yu severse ve O'nun X'i sevmediği idrak edilirse ve P de X'i sevmezse (bir müsbet, iki menfi hal). Bunun da umumî ifadesi şöyledir: "Ben onu seviyorum o da benim Demokratik Partiyi sevmeyişime iştirak ediyor." Nihayet sistem şu üçüncü şekilde de, yani P, O'yu ve aynı zamanda X'i sevmezse ve O'nun X'i sevdiğini idrak ederse (yine bir müsbet, iki menfi işaret olduğu için) muvazene halindedir. Bunun da umumî ifadesi: "Ben onu sevmiyorum, onun benim nefret ettiğim Demokratik Partiyi sevmesi benim için bir süpriz olmaz."

Üçlü (triadic) bir sistemde eğer iki müsbet ve bir menfî münasebet varsa *muvazene olmaz;* meselâ P, O'yu seviyor, O'nun da X'i sevdiğini idrak ediyor ve P de X'i sevmiyorsa muvazene yoktur. Burada biz aklıselime göre, ferdin kognitif muvazenesizliğinin yerini tayin edebiliriz; bunun ifadesi de şöyle olabilir: "Benim sevdiğim O, nasıl oluyor da benim nefret ettiğimi bildiği Demokratik Partiyi seviyor." Bu sistem diğer bir şekilde de muvazene halinde olmayabilir. Bu şıkta P, hem O'yu, hem de X'i sevebilir, fakat O'nun X'i sevmediğini idrak eder. Bunun umumî ifadesi şöyle olur: "Nasıl olur da benim sevdiğim O, benim gibi Demokratik Partiyi sevmez." Nihayet her üç münasebetin de menfî olduğu hususî bir halde de sistemde muvazene yoktur: P, O'yu da, X'i de sevmez ve O'nun da X'i sevmediğini idrak eder.

Umumî olarak, bir sistemin şu hallerde muvazenede olduğu söylenebilir: Eğer bir sistemde menfi münasebetler yoksa, veya menfi münase-

betlerin sayısı çiftse, o sistem muvazene halindedir. Eğer bir sistemde yalnız bir menfi veya tek sayıda menfi münasebetler varsa, o sistem muvazene halinde değildir.

Muvazene nazariyesini bundan başka şekilde ifade eden Psikologlar da vardır: Osgood ve Tannenbaum (1955), Cartwight ve Harary (1956), Festinger (1957), ve Newcomb (1959).

Yukarıda da gördüğümüz veçhile, muvazene nazariyesine göre kognitif vetire israrlı bir şekilde kognitif muvazeneye doğru cehdeder; yani muvazene halinde olmayan bir kognitif yapı, muvazeneli bir yapı haline gelmeye çalışır, Evvelce almış olduğumuz misali kullanmak suretiyle şöyle diyebiliriz: Eğer ben Demokratik Partiyi sevmiyorsam, fakat hararetli bir Demokrat olan dostumu seviyor ve onun hayranı isem bu takdirde, yukarıda da gördüğümüz veçhile, benim kognitif sistemim muvazenesiz bir haldedir. Kognitif muvazeneyi başarabilmek için, ben ya Demokrat Partideki insanların benim daima zannettiğim gibi fena, satılmış insanlar olmadığını kabul etmek, veya "ızdırap verici de olsa" arkadaşım hakkındaki fikirlerimi yeniden gözden geçirmek, onun inandığım gibi öyle pek parlak zekâlı; şerefli, vatansever olmadığı şeklinde düzeltmek mecburiyetinde kalacağım.

Aşikâr olarak görüldüğü veçhile, muvazene halinde olmayan bir kognitif yapıyı muvazeneli bir hale getirmenin sosyal psikologlar için büyük bir ehemmiyeti vardır ve onlar bu mesele üzerinde ısrarla durmakmaktadırlar. Onun için daha şimdiden bu probleme dair birçok araştırmalar neşredilmiş bulunuyor. Bu nevi araştırmalar biriktikçe, kognitif muvazene temin etme vetiresinin öyle pek basit olmadığı daha vazıh bir şekilde gözükmektedir. Gerçekten muvazene çok defa başarılamamaktadır. Bunun, kognitif muvazene temin edebilmenin, bilhassa ancak "hoş olmayan" kognitif sistemlere baş vurmakla mümkün olduğu haller için daha doğru olduğu anlaşılıyor (Bakınız çerçeve 2.11).

Çerçeve 2.11: *Memnunluk ve tutarlık.*

Yale Üniversitesi Sosyal Psikologlarından Robert J. Abelson ile Milton J. Rosenberg, bir şahsın yeni bir malûmatla karşılaşınca, muvazene halinde olmayan bir takım kognisyonlarla işe başlayıp, kognitif muvazeneye kavuşmanın yolunu düşündüğü veya aciz gösterdiği zaman ne tarzda hareket ettiğini araştırmışlardır.

Bu araştırıcılar evvelâ deneklerin kafalarına kognitif dilemmalar (iki şıklı güçlük) sokmuşlardır. İki denek grubundan, büyük mik-

Çerçeve 2.11: *Memnunluk ve tutarlık.*

yasta satışlara ehemmiyet veren birkaç katlı çok büyük bir mağaza sahibinin rolünü oynamaları istenmiştir. I inci grupta bulunan deneklere aynı zamanda modern sanat ve halı satış kısmının müdürü Fenwick hakkında müsbet bir kanaat beslemeleri telkin edilmiştir. II nci grupta bulunan deneklere ise gerek modern sanat, gerek Fenwick hakkında menfi düşünmeleri telkin edilmiştir. Sonra bütün deneklere aşağıdaki inançları takviye edecek vakıa veya bilgi verilmiştir: Bir satış bölümünde açılacak modern sanata ait bir sergi satışı azaltacaktır; Fenwick bu nevi bir sergi açmayı plânlamaktadır; Fenwick'in geçmişte satışı artırdığına dair iyi bir şöhreti vardır. Böylece iki denek grubu şu dilemmalarla karşılaşmaktadırlar:

I. Grup: Büyük çapta bir satış arzu edilmektedir; Fenwick gayet efendi bir adamdır; Fenwick'in satışı artırdığına dair geçmişten kalma iyi bir şöhreti vardır; modern sanat çok ince bir sanattır; Fenwick modern sanata ait bir sergi açmayı düşünüyor; *Fakat* modern sanatın teşhiri satışı azaltacaktır.

II. Grup: Büyük bir çapta satış arzu edilmektedir; Fenwick istenilen kıratta bir adam değildir; modern sanatı teşhiri satışı azaltacaktır. *Fakat* Fenwick'in satışı artırdığına dair geçmişten kalma iyi bir şöhreti vardır.

Sonra bu rolleri (muhtelif ölçme tekniklerine göre) muvaffakiyetle oynayan deneklere mağazanın (muhtelif kısmında çalışan memurlara izafe edilerek) üç tebliği okunmuştur: Sanat eserleri satış kısmının tebliği; bu tebliğde modern sanat eserlerinin teşhiri satışı *artırır,* deniyor; Fenwick-Sanat tebliği, bu tebliğde Fenwick'in modern sanat eserlerini teşhir etmeyi *plânlamadığı,* bildiriliyor; Fenwick-satış tebliği, bu tebliğde de Fenwick'in geçmişte satış hacmını muhafaza *edemediği,* bildirilmektedir.

Birinci gruptaki denekler, sanat eserleri satış tebliğini kabul etmek suretiyle meseleyi„ diğer inanç ve tutumlarını (yani Fenick'e, modern sanata vesaireye dair) değiştirmeksizin halledebileceklerdir. Fakat Fenwick-Satış tebliğini benimsedikleri takdirde deneklerin Fenwick'e, onun geçmişteki başarılarına ve modern sanata dair kendi değerlendirmelerini değiştirmeleri icap etmektedir. II nci grubun bu karşık problemi (dilemmayı) en tesirli bir şekilde halletmesine yarayan tebliğ, Fenwick satış tebliğidir.

Çerçeve 2.11: *Memnunluk ve tutarlık.*

Açıkça anlaşılacağı veçhile, modern sanat eserlerinin satışı artırmaya yaradığı inancını kabul eden birinci gruba mensup denekler, eski, becerikli babacan Fenwick'in modern sanat eserlerini teşhir etmeyi tasarladığını öğrendikleri zaman, bunun satışı artıracağını bilerek *hoş, memnuniyet verici ve tutarlı* inançlara varmış olacaklardır. Diğer taraftan, Fenwick-Satış tebliğini kabul eden II nci grup mensubu denekler de gayet tesirli ve çabuk şekilde muvazeneli bir kognitif sisteme varmış olacaklardır; fakat *bu hoş olmayan bir sistemdir,* zira bu ve şu vasıfları olan Fenwick, geçmişte olduğu gibi şimdi de satışı düşürecek nahoş bir şey tasarlamaktadır. Bu inanç ve atitütler tutarlı oldukları kadar, mağaza sahibi için acıdırlar.

Neticeler, gerçekten gayet açık bir şekilde, I inci gruba mensup deneklerin çoğunun bu karışık problemin (dilemmanın) en basit hal tarzını benimsediklerini göstermiştir. Bunlar sanat-satış tebliğini kabul etmiş ve muvazeneyi başarmışlardır. Buna mukabil II nci grup mensupları, yalnız Fenwick'i tamamiyle menfi gösteren tebliği (Fenwick-Satış tebliği) kabul etmekle kalmamış aynı zamanda, onun bir modern sanat eserleri sergisi *açmayacağını* bildiren tebliği (Fenwick-Sanat tebliğini) de benimsemeğe temayül etmişlerdir. Bu iki tebliğin kabul edilmesi, tabiatiyle bir muvazeneye götürmemiştir; gerçekten bu gruptaki 18 denekten ancak 4'ü muvazene teminini başarabilmişlerdir. Anlaşılan, tutarlı *hoş olmayan* kognitif yapılara sahip olmaktansa *muvazene halinde olmayan* kognitif sistemleri devam ettirmek daha iyi geliyor.

Tecrübecilerin de belirttikleri gibi "Denekler kognitif tezatları gidermeye uğraşırken yalnız muvazene ve tutarlılığa erişmenin yolunu aramakla kalmıyor, aynı zamanda azamî bir kazanç ile asgarî bir hal tarzı bulmaya çalışmaktadırlar. "İsteklerin tatmini, kognitif muvazene temin etme vetiresinde çok mühim ve kat'î rol oynamaktadırlar.

Rosenberg, M. J., and Abelson, R. P. An analysis of cognitive balancing. In M. J. Rosenberg et al., Attitude organization and change. *New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960.*

KARŞILIKLI BAĞLILIK (Interconnectedness)

Bir kognitif sistem ya tek başına tecrit edilmiş bir vaziyettedir, veya diğer sistemlerle karşılıklı münasebet halindedir. Meselâ bazı fertlerin

dinle alâkalı kognitif sistemleri, diğer mevzulara ait kognitif sistemlerinden nisbeten tecrid edilmiş bir halde olabilir. Diğer fertlerde ise dinî kognisyon sistemi, iktisadî siyasî felsefî, tarihî, insanî ve ilh. kognitif sistemlerin birleşip bir küme teşkil ettikleri daha büyük bir sistemin cüzü olabilir. İşte bu nevi bir tecrit haliyle, diğer sistemlerle karşılıklı münasebette bulunma, onlara sıkı bir şekilde bağlı olma, dereceleri arasındaki farklar, bir sistemin *karşılıklı bağlılık* buudunu tayin eder. Bir sistemde bu nevi karşılıklı bağlılık derecesi çok sıkı ve yüksek olduğu takdirde bir "ideoloji" nin varlığından bahserilebilir.

KOGNİTİF SİSTEMLER VE KOGNİTİF DEĞİŞME

Rehber 4'e ait münakaşalar esnasında aynı küçük bir malûmatın, kognitif değişme bakımından oldukça farklı neticeler doğurabileceğini belirtmiştik. Şimdi bu noktayı daha hususileştirerek ele alabiliriz. Herhangi yeni bir malûmatın kognitif değişme meydana getirebilmesi, ve husule gelen değişmenin mahiyeti, büyük bir nisbette, kendisini bu değişmeye uyduracak olan kognitif sistemin mürekkepliği, uygunluk, ve karşılıklı bağlılık derecesine bağlı bulunmaktadır. Bununla beraber, yeni malûmatın kognitif değişme meydana getirme bakımından müessir olabilmesi ile mevcut kognitif sistemin mürekkeplik, uygunluk, ve karşılıklı bağlılık hususiyetleri arasındaki münasebetin çok karışık olduğu anlaşılıyor. Bundan başka, bu münasebet psikolojide gerek kognisyonla alâkalı nazariyeciler, gerek tecrübeciler tarafından nisbeten pek az araştırılmıştır. Bu sebeple bu münasebeti tayin ve tarif eden kat'i, sarih umumî hükümlerden bahsedemeyeceğiz. Onun için bu hususta yapabileceğimiz yegâne şey mümkün olabilen münasebetlere ait basit misallere işaret etmek olacaktır. Bu itibarla okuyucular aşağıda okuyacakları mülâhazalara ilmî neticeler nazarıyle bakmamalı, bazı ilim adamlarının henüz iyice araştırılmamış bir sahaya ait sezişleri olarak kabul etmelidirler.

BİRBİRİNİ TUTMAYAN VAKIALAR VE KOGNİTİF DEĞİŞMEYE MUKAVEMET. Çok defa biz mevcut kognitif sistemimize uymayan hattâ onunla tezat teşkil eden yeni vakıalar karşısında kalabiliriz. Bu gibi hallerde bazen bütün sistemde cezrî bir değişme meydana gelir: Evvelce oldukça uygunluk içinde bulunan bir sistem ahenksizliğe sürüklenmiş olabilir ve bunun bir neticesi olmak üzere geniş çapta yeniden ayarlama ihtiyacı doğar. Mamafih diğer bazı hallerde ise bu nevi zıt vakıalara rağmen nisbeten küçük bir değişiklik, yeni vakıaları eski, mevcut sisteme uydurmaya kâfi gelebilir. Böylece biz birbirini takip eden zıt vakıalara rağmen eski inançları muhafazada inat ederiz. Zıt vakıalara rağmen eski inanç-

larda garip bir tarzda ısrar etmenin Sosyal psikoloji bakımından büyük bir ehemmiyeti vardır. Rusyanın dış siyasetini emperyalist ve mütecaviz olarak idrak ettiğimizi farzedelim. Ve yine farzedelim ki Rus hariciye Vekilinin, milletler arasında iyi niyete dayanan anlaşmalarla sulhun hâkim olmasını isteyen bir beyanatını okuyorsunuz. Rusyanın dış siyasetine ait inancınızı değiştirir misiniz? Büyük bir ihtimalle hayır, değiştirmeyeceksiniz. Rus Hariciye Vekilinin beyanatını ya "yalan" veya "iki yüzlü bir konuşma" olarak tefsir edeceksinirdir. Yahut, yine farzedelim ki Almanların zalim ve güvenilmez insanlar olduğuna inanan bir Fransız, gayet dürüst ve iyi niyetle hareket eden bir Almana rastlamış bulunsun; bu karşılaşma onun, bütün Almanlar hakkındaki kanaatini değiştirecek midir? Burada da cevabın, hayır olmak ihtimali büyüktür. O, bu Almana gizli bir maksat izafe edecek, onun başkalarını "Almanların dürüst olduğuna inandırmak" istediğini kabul ederek Almanların tabiatına ait inancını değiştirme lüzumunu duymayacaktır.

Çok defa kognitif sistem yeni parçalar yaratmak suretiyle büyük çapta değişmeye mukavemet eder. Meselâ, yukarıda alınan misaldeki Fransız, bu Almanı "tistisnaî bir hal" olarak idrak eder. Bu gibi hallerde yeni bir kısım ilâvesiyle bir değişiklik olduğunu, fakat "Umumî olarak Almanlara" dair esas büyük sistemin değişmediğini görürüz. (Birbirini tutmayan vakıalar karşısında kognitif uygunluğu idame ettirmenin muhtelif yollarına dair tecrübî bir misal için Çerçeve 2.12'ye bak).

Bununla beraber yukarıda zikredilen misallerde olduğu gibi — temini mümkün bütün tecrübî malzemelerde de görüleceği gibi — esas sistemde değişiklik yapılmadan birbirine zıt vakıaların telifi hakikî olmaktan ziyade zahiridir: Zira vakıaların "yeniden" tefsir edilmesi", bir kognitif sistemin mürekkeplik derecesinin yükseltilmesi (yani "istisnaî" gibi yeni kategorilerin yaratılması) ve umumî olarak yeni bir uygun, ahenkli (consonant) sistemin meydana getirilmesi lâzımdır. Nihayet, şunu da belirtmek lâzımdır ki, bizim, büyük, daha mürekkep kognitif sistemlerimizin, birbirini tutmayan vakıa ve tecrübelere rağmen, başlıca hususiyetlerini idameye meyletmeleri büyük bir nimettir. Aksi takdirde kognitif hayatımızda pek az bir istikrar olacaktı.

KOGNİTİF SİSTEMLERİN DEĞİŞME KARŞISINDA YARALANABİLMELERİ. Bazı kognitif sistemlerin diğerlerine nazaran kognitif değişmelere daha hassas oldukları görülüyor. Bu hususu belirten bir misal: Tek maddelik yeni bir malûmat, basit ve farklılaşmamış büyük bir sistem üzerinde nisbeten kat'î bir tesir yapabildiği halde, mürekkep bir sistem üzerinde ehemmiyetsiz, nisbeten küçük bir tesir yapabilir. Meselâ "dinin

iyi bir şey olduğuna" inanan fakat fazla derinlere gidemeyen bir insan, çok fena, şiddetli, aksi bir tek tecrübe sonunda dine ait her şeyin "fena" olduğu şeklinde kandırılabilir. Buna mukabil oldukça farklılaşmış dinî bir kognitif sisteme sahip olan bir kimse, nahoş bir tecrübeyi, esas dinî sistemini değiştirmeden kolaylıkla temessül edebilir. Bu hadise, onun dinî inançlarından birisi üzerinde (meselâ "Kilise memurlarına" veya "dinî merasimlere" ait inancı üzerinde) bir tesir yapabilse dahi esas, büyük dinî inanç sistemi bundan fazla bir zarar görmeyecek, değişmemiş kalacaktır.

Veya başka bir misal: Bir insanın iktisadî kognitif sistemi ile dinî sistemi birbiriyle münasebette olmadığı ve dinî sistemi nisbeten tecrit edilmiş vaziyette bulunduğu için, iktisadî mühim bir münakaşa veya vakıa onun dinî sisteminde kayda değer bir değişme meydana getirmeyecektir. Dinî sistemi diğer sistemlerle sıkı bir münasebette olan şahıs için vaziyet çok karışıktır. Her taraftan dinî inançlariyle temasa geçilebilecek, ona hücum edilebilecek birçok sokaklar vardır. Bu itibarla iktisadî, siyasî, ilmî, sosyal veya başka neviden vakıalalar, dinî inançları üzerine tesir icra edebilir. Fasulya fiatları bu insanın dinî inançlarını sarsabilir. Bu mânada dinî inançları diğer sistemlerle sıkı münasebette olan bir insan, dinî sistemi nisbeten tecrit edilmiş bir şahsa nazaran değişmeye karşı çok daha hassastır. Diğer taraftan bu aynı karşılıklı bağlılık ve münasebetler — mecazî teşbihe devam edersek — dinî sistem şu veya bu vakıa yahut delil tarafından hücuma uğradığı zaman "müdafa kuvvetlerinin" sevkedileceği birçok yollar temin edecektir. Dinî sistemi çeşitli inançlarla münasebette olduğu için, dinî sistemi hücuma maruz kaldığı zaman bu kognitif bağlar büyük bir ehemmiyet kazanacaktır. Dine karşı her iddia veya delilin dinî sistemi diğer inançlarına sıkıca bağlı olan bir insan üzerindeki net tesiri, kastedilenin tam aksi olabilir. Bu vaziyette, hücum, oluş halindeki destekleyici sosyal veya iktisadî inançları canlandıracağı için, eski, mevcut dinî inançları daha da kuvvetlendirebilir.

DERLEME

İsteklerle malûmatta husule gelen değişmelerin, kognisyonda meydana getireceği değişikliğin dereçesi ve tarzı, mevcut kognitif sistemlerin mürekkepliğine, karşılıklı bağlılığına, ve uygunluğuna bağlıdır. Kognitif değişmeye karşı hassasiyet ile mürekkeplik ve karşılıklı bağlılık buutları arasındaki münasebetler çok mudil ve az anlaşılmıştır. Mürekkeplik derecesi yüksek olan kognitif sistemlerin mürekkeplik derecesi az olanlara nazaran cezrî değişmelere karşı daha fazla muafiyetleri vardır. Karşılıklı

bağlılık hususunda bu nevi münasebetlerden bahsedilemez. Fakat kognitif değişme ne nisbette olursa olsun, değişmenin daha uygun, daha ahenkli bir yapı istikametinde olduğu anlaşılıyor. Bu hususun, büyük bir inançlar sisteminin, kendisine zıt vakıalar karşısında muafiyet gösterdiği haller için dahi doğru olduğu anlaşılıyor.

Muvazene nazariyesi, kognitif uygunluğu tetkike yönelen bir izah tarzıdır; bu nazariye bilhassa ferdin, insanlara ve sosyal objeye ait "teessürî kognisyonların" a karşı alâka duymaktadır. Muvazene nazariyesi, kognitif vetirenin devamlı, israrlı bir şekilde muvazeneye veya uygunluğa doğru cehtettiği, iddiasındadır. Bununla beraber muvazene çok defa başarılamamaktadır. Bu vakıa bilhassa kognitif muvazenenin, fert için hoş olmayan vaziyetlere sebep olduğu anlar için daha doğrudur.

Çerçeve 2.12: *Kolej talebelerinin bir fabrika işçisini görüşleri.*

Kalifornia, Berkeley Üniversitesinden Mason Haire ile Willa Grunes'in bir araştırması, fertlerin kendi kanaatlerine zıt vakıalar karşısında, bu kanaatlerini muhafaza etmek maksadiyle benimsedikleri stratejiyi nefis bir şekilde göstermektedir. Bu araştırıcılar kolej talebelerinden teşekkül eden iki gruba "muayyen bir işçiyi" tasvir eden şu parçaları vermişlerdir:

I. Gruba "Bir fabrikada çalışıyor, bir gazete okuyor, sinemaya gidiyor, orta boyludur, gevezelik eder, şakalar yapar, zeki, kuvvetli ve faaldir."

II. Gruba "Bir fabrikada çalışıyor, bir gazete okuyor, sinemaya gidiyor, orta boyludur, gevezelik eder, şakalar yapar, kuvvetli ve faaldir.

Her iki tasvir, birinci grup için adamı karakterize eden "zeki" vasfı müstesna olmak üzere birbirinin aynıdır.

Deneklerden bu işçiyi nasıl bir adam olarak düşündüklerini bir paragrafta tasvir etmeleri istenmiştir.

İkinci gruptan elde edilen tipik tasvirler araştırıcılar tarafından aşağıdaki şekilde özetlenmiştir: aslında her tasvir tipik bir Amerikan Joe'sunun tasavvuruna uymaktadır: Hoş ve sevimli, oldukça hoş sohbet, sıhhatli, mesut, basit, dünyaya ait işler bakımından muhitine iyi intibak etmiş, pek zeki değil, bununla beraber etrafındaki vakıaları anlamaya, takip etmeye çalışıyor, spora karşı alâkası var, ve basit, pek ince olmayan faaliyetlerden zevk almaktadır.

Çerçeve 2.12: *Kolej talebelerinin bir fabrika işçisini görüşleri.*

"Zeki" vasfının tasvire ithal edilmiş olması I. grupta güçlüklere sebep olmuştur. Bu vasıf, gruptaki talebelerin birçoğunun fabrika işçileri hakkında edinilmiş inançlarına uymuyordu. Bununla beraber deneklerin çoğu, "kognitif çalışma" diye vasıflandırılan bir zihnî faaliyet sayesinde bu "ait olmayan" vasfın doğurduğu güçlükleri yenmesini bilmişler.

Bu deneklerin fabrika işçilerine ait esas kognisyonlarını korumak maksadiyle baş vurdukları çarelerden bazıları aşağıda olduğu gibidir:

Bu vasfın inkâr edilmesi: "O, zekidir ama, fabrikada çalıştığına göre, fazla zeki olmaması lâzım."

Bu vasfın tadil edilmesi (bu sayede mevcut sistem için zararsız bir hale getirilmiş oluyor): "O zekidir ama, grubunun üstüne yükselecek teşebbüs kabiliyetinden mahrumdur."

İşçinin grup azalığının inkâr edilmesi: Talebelerden bazıları, ona nezaretçilik payesi vermek suretiyle, işçi olduğunu inkâr ediyorlardı.

Aradaki mutabakatsızlık tanındığı halde eski kognisyon idame ettirilmektedir: "Vasıfların birbirine uymadığı görülüyor... benim bildiğim fabrika işçilerinin çoğu pek zeki değildir."

Haire, M., and Grunes, W. F. Perceptual defenses: Processes protecting an original perception of another personality. Hum. Relat, 1950, *3,* 403-412.

REHBER 6: *Kognitif değişme kısmen de şahsiyet faktörlerinin tesiri altındadır.*

Kognitif değişme yalnız mevcut kognitif sistemin mahiyetine bağlı olmayıp aynı zamanda ait olduğu şahsın hususiyetlerine de tâbidir: Onun zihnî kabiliyetinin, onun kognitif çok mânalılık ve ahenksizlik karşısındaki müsamaha kabiliyetinin, onun "açık-fikirli" veya "dar-kafalı" olmasının, onun isteklerinin tatminine mani olan engeli aşma tarzının ve maharetinin tesiri altındadır.

ZİHNÎ KABİLİYET

Kognitif değişmeyi kolaylıkla başarmanın, kısmen ferdin zihnî kabiliyet seviyesini aksettireceği apaçıktır. Bir taraftan insan ne kadar zeki

ise o nisbette "kognitif çalışmaya" muktedir olacak, kognitif sistemlerini *yeniden düzene koyabilecek,* yeni malûmatı, mevcut sisteme katmak suretiyle daha mânalı yapılar meydana getirebilecektir. Diğer taraftan daha az zeki olan şahıslar da propagandacının kendilerine anlattığı "laflardan ibaret" vakıaları tenkitsiz bir şekilde kabul ederek kanaat ve inançlarını safiyane bir tarzda değiştireceklerdir.

Burada belirtilmesi lâzım gelen en mühim nokta, şahsiyete ait bu mütehavvilin — zihnî kabiliyetin — ferdin meydana getirdiği kognitif yapıdaki değişmenin kalitesini tayin etmesidir; ve zihnî kabiliyet, fertlerin sinir sistemlerinin yapıları arasındaki doğuştan gelme farkları da ifade eder. Bütün insanlar müsavi yaratılmamışlardır. Hiç bir terbiye sistemi veya tahsil derecesi zihnî kabiliyetteki bu biyolojik farkı tamamiyle gidememektedir. Her cemiyette, muhakkak zihnî kabiliyet bakımından daima diğerlerine üstün gelen, onların önünde giden, cemiyetin problemlerini daha iyi kavrayan, isabetli hal tarzları bulan ve yeni fikir sistemleri meydana getiren insanlar bulunacaktır. Şu halde hakikî bir sosyal psikoloji içtimaî hayatın bu vakıalarını görüp onları ele alabilmelidir.

KOGNİTİF ÇOK MANALILIK VE AHENKSİZLİĞE KARŞI MÜSAMAHASIZLIK

Frenkel-Brunswik'e (1949) göre bazı insanlar, kognitif sahada tek mânalı olmayan, birkaç mânaya gelen, birbirini tutmayan vakıaları, sürprizleri müsamaha ile karşılamamakta, onlarla başa çıkmakta güçlük çekmektedirler. Bu nevi insanlar, dünyayı ikiye bölmeye karşı umumileştirilmiş bir temayül gösterirler. Bunlara, bütün eşya ve bütün insanlar ya hepsi iyi veya hepsi fena olarak görünürler; dünya ya siyahtır ya beyaz. Bunlar müphem veya birkaç mânalı bir sitüasyonla karşılaştıkları zaman, hemen çabucak bir tek müşahhas tefsir üzerinde dururlar. Birkaç mânaya gelebilen bir sitüasyon karşısındaki bu hareket tarzı, onların davranışlarının çoğunu karakterize edeceği iddia edilmektedir: İnsanları tanımaları eşyayı idrak etmeleri, şahıslararası münasebetleri, problem ele alış tarzları hep aynıdır.

Bu çift mânalılığa karşı müsamahasızlık mefhumu, şahsiyet envaterine ait skorların faktör analizi neticesinde destek bulmuş, böylece tahakkuk etmişe benziyor. Guilford ve mesai arkadaşları (1959), bir faktör keşfetmişlerdir. Bu faktörü tayin eden iki skordan biri Siyah-Beyaz Düşünmek (yani bir problemi halletmenin yalnız iki yolu olduğu — doğru ve yanlış hal yolu — şeklinde düşünmek)'e aittir; diğeri de Sarihlik ve Katîlik İhtiyacı (yani bir şeyin gayri muayyen, gayri sarih oluşundan hoş-

lanılmıyor) na aittir. Bu araştırıcılar, bu faktörle, düşünme kabiliyetine ait muhtelif testlerden elde edilen skorlar arasında menfi bir korrelasyon olduğunu bulmuşlardır. Bu neticeler, müphem, çift veya birkaç mânalı sitüasyonlarla başa çıkamayan şahısların, bunu başaranlara nazaran daha az zeki ve daha az yaratıcı olduklarını telkin etmektedir.

Çift mânalı vaziyetlere karşı müsamahasız olan şahısların, kognitif sistemlerin mürekkepliğini artıracak yeni malûmata nisbeten daha "kapalı" oldukları görülüyor. Bunların kognitif paletlerinin üstünde yalnız siyah ve beyaz vardır. Çift mânalılık karşısında müsamaha göstermeyen insanlar, mudil sosyal, siyasî ve iktisadî meseleler için daima basitleştirilmiş hayır-şer şeklinde hal tarzlarını — yani şeytanî nazariyeler — ararlar.

DAR - KAFALILIK (Closed - Mindedness)

Rokeach (1960), *dar kafalılığın* umumî bir şahsiyet vasfı olduğunu ileri sürmüş ve bunun çeşitli, yeni kognitif sistemler (idrak'e, mefhumlara, estetiğe ait sistemler) meydana getirme kabiliyeti ile sıkıdan sıkıya münasebette olduğunu iddia etmiştir. Rokeach bu değişkeni ölçmek için bir doğmatizm Mikyası geliştirmiştir. Bu mikyasa ait nümuneden alınmış iki item aşağıdaki şekildedir:

> Bir insanın inandığı fikirlere muhalefet ettiği fikirlerden daha çok aşina olması tabiîdir.
>
> Dine dair münakaşalarda fikir ihtilâfına düşüldüğü zaman bizden başka türlü inançlara sahip olanlarla uzlaşmamaya dikkat etmeliyiz.

Bu iki itemi olduğu gibi kabul etmek dar kafalılığa delâlet edeceğinden o şekilde puvanlanmaktadır. Bu doğmatizm mikyası "umumî otoriteciliğin" bir ölçüsü olarak düşünülebilir. Fakat Rokeach bunu "her şeyden evvel ve bilhassa kafanın umumî olarak ne nisbette yeni fikirlere açık veya kapalı olduğunun bir ölçüsü" diye mülâhaza etmektedir.

Rokeach'e göre dar kafalılığı veya kafanın yeni fikirlere kapalı olmasını şu hususlar karakterize etmektedir: muhtelif inançların azamî derecede reddedilmesi; kendi inanç sistemleri arasındaki bağlılığın nisbeten aşağı derecede olması; müsbet bir şekilde kıymetlendirilmiş objelere ait kognisyonların, menfi olarak değerlendirilmiş objelere ait kognisyonlardan çok daha mürekkep olması. Yine Rokeach'e göre insanın kafası ne kadar dar ve kapalı ise, kognisyonları da o nisbette mühim olmayan isteklerin ve haricî otoritenin tesiri altında kalmaktadır.

Birbirinden ayrı olarak yapılan iki tetkik de Doğmatizm mikyasına ait skorlarla standart grup testleriyle ölçülen zekâ arasında sadece .02 ile

—.01 gibi bir korrelasyon tesbit edilebilmiştir. Bahis mevzuu korrelasyonların böylece sıfır olması, açık fikirlilik ile zekânın çok büyük bir ihtimalle ferdin şahsiyetinin iki ayrı veçhesini temsil etmiş olmaları fikrini telkin etmektedir.

Dikkat: Bundan sonraki kısımları okumadan evvel Çerçeve 2.13'ü okuyunuz; orada verilmiş olan talimatı takip ediniz ve bitirdikten sonra kaldığınız yerden itibaren okumaya devam ediniz.

Çerçeve 2.13: *Dadıldudul Jo.*

Michigan Devlet Üniversitesi Psikologlarından Milton Rokeach, dar kafalılığın yeni kognitif sistemler meydana getirme kabiliyeti üzerine olan tesirini tetkik etmek için şu problemi kullanmıştır. Bu problem ilkin Rokeach'in aynı üniversiteden meslektaşı olan M. Ray Denny tarafından geliştirilmiştir.

Problem aşağıdadır; deneyin, halledebilecek misiniz?:

ŞARTLAR

Dadıduldul Jo hayalî, garip bir böcektir. Bu tuhaf böcek aşağıdaki şeylerin bir kısmını yapabilmekte, bir kısmını yapamamaktadır:

1. Bu böcek yalnız dört muhtelif istikamette sıçrayabilmektedir: Kuzey, güney, doğu ve batı. O, diyagonal bir şekilde sıçrayamaz (yani, güneydoğu, kuzeybatı ve ilh.)
2. Bir defa bunlardan biri, yani kuzey, güney, doğu ve batı istikametinde harekete geçti mi, başka bir istikamete geçebilmesi için aynı istikamette dört kere sıçraması lâzımdır.
3. O, yalnız sıçrayabilir; sürünemez, uçamaz ve yürüyemez.
4. O, ya çok uzun veya çok kısa mesafelere sıçrayabilir; fakat tek bir sıçramada aldığı mesafe hiç bir vakit 2,5 santimden aşağı değildir.
5. Jo, etrafına dönemez.

SİTÜASYON

Jo, bir egzersiz yapmak maksadiyle öteye beriye sıçrayıp dururken tam bu sırada sahibi Jo'nun bir metre batısında bulunan bir yere oldukça büyük bir miktar yiyecek koyar. Jo, yiyeceğin kendisinden biraz daha büyük olduğunun farkına varır. Jo, bütün bunların

Çerçeve 2.13: *Dadıldudul Jo.*

ve yiyeceğin farkına varınca gittiği istikamette durur; bu esnada yüzü kuzeye müteveccihtir. Yapmış olduğu egzersizler neticesinde çok acıkmış olan Jo bir an evvel mümkün olan surette en kısa zamanda yiyeceğe kavuşmak ister. Bu itibarla Jo, vaziyeti tetkik ettikten sonra "Hay, Allahın belâsı hay, yiyeceğe erişebilmem için tam dört defa sıçramam icap edecek." der.

PROBLEM

Dadıduldul Jo, açıkgöz, usta bir böcekti; çıkarmış olduğu neticede tam mânasiyle isabet etmişti. Neden Jo'nun yiyeceğe erişebilmesi için ne fazla ne de eksik olmak üzer tam dört defa sıçraması lâzımdır? Şimdi bu problemi halletmeye çalışınız.

Eğer bu problemi 10 dakika zarfında halledemezseniz aşağıda size yardım için verilmiş olan 1 numaralı ip uçunu okunuz; eğer 15 dakika sonunda halledemezseniz 2 numaralı ip ucunu okuyunuz, yine eğer 20 dakika sonunda da halledemezseniz bu defa da 3 numaralı ip ucunu okuyunuz.

1. ip ucu: Jo'nun yiyeceği yemesi için, onun karşısına geçmesi şart değildir.

2. ip ucu: Jo, öne doğru sıçradığı gibi yana ve arkaya da sıçrayabilmektedir.

3. ip ucu: Problemi tekrar okuyunuz; yiyecek verildiği zaman Jo doğuya doğru hareket ediyordu.

Şimdi *okumaya devam etmeden evvel* tekrar probleme dönünüz.

Problemin halli aşağıda olduğu gibidir: Sahibi yiyeceği yere koyduğu zaman Jo, doğu'ya doğru bir adım atmış bulunuyordu. Onun için bu istikamette yana daha üç defa sıçramak mecburiyetindedir; bundan sonra yiyeceğin üstüne konabilmek için bir defa da yana geriye uzunca sıçraması lâzımdır.

Bu probleme doğmatik dostlarınız üzerinde deneyebilirsiniz. Şimdi tekrar metne 48'inci sahifeye dönünüz.

Rokeach, M. The Open and Closed Mind. *New York: Basic Books,* 1960.

Rokeach ile Vidulich'in (1960) yapmış oldukları müşterek bir tetkik, Doğmatizm mikyasının dakatalılığın muteber bir ölçüsü olabileceğini göstermiştir. Bu tetkikte, 249 kolej talebesinin teşkil ettiği bir toplulukta

Doğmatizm Mikyasından en çok skor alan ikinci sınıf talebelerinden 30 kişi (dar kafalılar grubu) ve düşük skor alanlarından da (Açık Fikirlilerden) diğer bir 30 kişi olmak üzere iki denek grubu seçilmiştir. Bu deneklerden her birinde Dadıldudul Jo problemi verilerek ayrı ayrı denenmiştir. Bu problem, okuyucunun da keşfetmiş olacağı veçhile çok güç bir problemdir. Çünkü bu problemin halledilmesi için herkesçe kabul edilmiş bulunan müşterek üç inancın yenilmesi ve yerlerine yeni üç inancın konması icap ediyor. Sonra bu yeni inançların yeni bir kognitif sistem içinde terkip edilmesi lâzımdır.

Dadıldudul Jo problemini halledebilmek için yenilmesi lâzım gelen üç inanç şunlardır:

1. "Karşı karşıya olma inancı" -Günlük hayatımızda, yemek üzere olduğumuz yemeğin karşısına geçmiş olmamız inancı hâkimdir. Fakat Jo'nun buna ihtiyacı yoktur; O, yemeğini yiyebilmek için yiyeceğinin üstüne de konabilir.

2. "İstikamete dair inanç". Yine günlük hayatımızda biz hareket istikametini her an değiştirebileceğimize inanırız. Halbuki Jo bunu yapamamaktadır, zira o, yüzünü ebediyen Kuzeye çevirmeye mahkûmdur. Onun için Jo'nun istikametini değiştirmesi ancak ya yana veya geriye sıçramasıyle mümkündür.

3. "Harekete ait inanç". Günlük hayattan edindiğimiz inanca göre biz hareketimizi her an değiştirebiliriz. Fakat Jo'nun, hareketinin istikametini değiştirmesi tahdid edilmiştir; zira o muayyen bir istikametde -kuzey, güney, doğu veya batı istikametinde- harekete geçmiş ise bu istikametde dört defa sıçramadan hareketinin istikametini değiştirememektedir.

Gerçekten önceden kestirildiği veçhile açık-fikirli grubun problemi halledebilmek için sarfedilen zaman vasatisi bakımından dar kafalı gruptan çok daha üstün olduğu görülmüştür. Açık fikirli grubun bu üstünlüğü daha kuvvetli bir tahlil kabiliyetine sahip oluşundan *değildi;* onların bu üstünlüğü umumî olarak istenilen üç inancı yenmek için daha az zaman sarfetmiş olmalarından ileri geliyordu. Tecrübenin seyri esnasında deneklerin tefsirlerinden, sordukları suallerden, üç inançtan her birini yenebilmek için ne kadar zamana ihtiyaçları olduğu nisbeten kolaylıkla görülebiliyordu. (Denekler sesli bir şekilde düşünmeğe teşvik edilmişti.)

Açık fikirli grubun üstünlüğü yeni inançları yeni bir kognitif sistem içinde terkip edebilme kabiliyetlerinin yüksek olmasından ileri geliyordu. Tablo 2.1, birinci, ikinci ve üçüncü inançlar yenildikten sonra problemin halli için lâzım gelen zaman vasatilerini göstermektedir.

Açık fikirli grubun yeni inançları yeni bir kognitif sistem halinde terkip etme hususundaki yüksek kabiliyetlerinin, tecrübeden sonra ya-

pılan bir hatırlama denemesinden üç inancı hatırlamada gösterdikleri yüksek kapasiteyle alâkalı olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan bu kapasitenin açık fikirli grubun yeni ve garip problemleri ele almak, onlarla karşılaşmak arzularını aksettirdiği görülüyordu. Bu problemin hissî bakımdan reddedilmesi, halledilmesinin istenilmemesi daha sık olarak dar kafalı şahıslarda rastlanıyordu. Reddedici tefsir ve imalara dair şu misaller zikredilebilir: "Bence, isterse açlıktan ölebilir," "Bak hele sen şu hilkat ucubesinin marifetine".

Tablo 2.1: Birinci, ikinci, üçüncü inancın yenilmesinden sonra problemin halli için icap eden vasatî zaman (dakika olarak) [Rokeach and Vidulich, 1960'dan].

Grup	*Birinci inanç yenildikten sonra*	*İkinci inanç yenildikten sonra*	*Üçüncü inanç yenildikten sonra*
Dar kafalılar	19.1	14.3	9.4
Açık fikirliler	12.9	8.4	3.6

Yukarıdaki tefsir iki ayrı tecrübeden elde edilen neticelerle de tekid edilmiştir. Bu tecrübelerden birincisinde Dadıldudul Jo probleminin halli ile zekâ arasında bir münasebet olmadığı görülmüştür. Rokeach, Swanson ve Denny (1960) tarafından yapılan ikinci bir tecrübede Dadıldudul Jo problemi satranca benzer bir oyuna çevrilince dar kafalılarla, açık fikirli oyuncular arasında bir fark bulunamamıştır. Dadıldudul Jo'nun garip, meçhul âlemi bilinen, aşina olunan satranç oyununa çevrilince açık fikirliler üstünlüklerini kaybetmişlerdir, zira dar kafalılar da onlar kadar başarı gösterebilmişlerdir. Buna mukabil satranç bilmeyen dar kafalılar yine satranç oynamasını bilmeyen açık fikirlilerden geri kalmışlardır. Çünkü bilinmeyen satranç oyunu garip böceğin dünyası gibi dar kafalılara yabancı gelmiştir; dar kafalı bu nevi bir âlemi kabul edemiyor.

ENGELLEME KARŞISINDA KARAKTERİSTİK HAREKET TARZLARI

İleride, fasıl 4'de görüleceği veçhile, ferdin biyolojik yapısının ve hayat tarihçesinin bir neticesi olmak üzere, onda manialara karşı kendisine has bir reaksiyon, bir hareket tarzı meydana gelmektedir. Meselâ engel karşısında ya "mütecaviz" veya "çekingen" yahut "regresif" reaksiyon tarzlarından birisini benimsemiş olabilir. Bu hareket tarzlarından her bi-

risi, onun kognitif âleminde meydana gelecek değişmenin mahiyetini tayinde yardımcı olacaktır.

Memleketlerinin iktisadî vaziyeti, "ideal" devlet ve "insanın kaderi" ve bunların mahiyeti hakkında gayet basit mefhumlara sahip olan iki şahıs, ağır bir iktisadî buhranda işlerini kaybetmiş olsunlar. Bu iki fertten birinin manialar karşısında tipik olarak mütecaviz, diğerinin çekingen bir tarzda hareket ettiklerini kabul edelim. Bunlardan birncisi — mütecaviz olanı — şiddetli, ihtilâlci sosyal değişmeyi zarurî gören, iktisadî ve siyasî sisteme ait bir takım kognisyonları nisbeten kolaylıkla benimseyebilecektir. İkincisi, yeni çekingen olanı bu nevi düşünce ve mefhumlara karşı muafiyet gösterecektir. Bunun inançları da değişebilir; fakat bu değişme, iktisadî emniyetin ehemmiyetini azaltıp, insanın manevî kaderinin ehemmiyetini azamileştiren bir istikamette olacaktır. Böylece aynı iktisadî buhran, iki insanın engeller karşısında birbirinden farklı iki karakteristik hareket tarzını benimsemeleri dolayısiyle, bir tarafta ihtilâlci, materyalist bir ideoloji, diğer tarafta realiteden kaçan manevî bir ruh ve ahlâk meydana getirmiştir.

DERLEME

Kognitif değiştirmede zihnî kapasitenin büyük bir ehemmiyeti olmakla beraber şüphesiz sadece onunla tayin edilmiş olamaz. İnanç ve mefhumlarımızı değiştirme kabiliyeti, aynı zamanda birkaç mânaya gelen, müphem, birbirine zıt, tutarsız ve sürprizli vakıalarla dolu sitüasyonları başarılı bir şekilde karşılama kabiliyetine, açık fikirli olmamıza, ve bir de, manialar karşısında benimsemiş olduğumuz reaksiyon tekniğine, bağlıdır.

Bu fasılda kognisyona ait incelediğimiz altı rehberin hepsinde de baştan sona kadar aynı esas mevzuun kendisini devamlı ve istikrarlı bir şekilde hissettirdiğini görüyoruz. Her ne kadar kognisyonun tetkikinin, insanın zihnî hayatına inhisar etmesi lâzım geldiği şeklinde görünüyorsa da, aslında bu tetkik bütün insanın, onun isteklerini, hedeflerini, tecrübelerini ve güçlüklere karşı reaksiyonlarını içine almaktadır. Sırf öğrenme tekniği sebebiyle şimdiye kadar kognitif gelişme ile değişmeyi tayin eden faktörleri birer birer ele aldık; aslında bütün bu faktörler aynı zamanda ve çok karışık bir şekilde karşılıklı tesir ederek inançlarımızı meydana getirmekte veya yeni inançlara karşı bize muafiyet kazandırmakta; inançlarımızı birbirine bağlı sistemler haline getirmekte veya inançları birbirinden ayırmakta, tecrit etmekte; inançlarımızı değiştirmekte veya değiştirmeye karşı korumaktadırlar.

İnançları idrak etme ve haklarında hüküm verme.

Bu kısımda biz, umumî olarak kognisyon hakkında öğrendiklerimizi, sosyal psikoloji bakımından çok mühim olan bir kognisyon vetiresine tatbik etmek istiyoruz: İnsanlar birbirini nasıl idrak etmekte ve birbiri hakkında hüküm vermektedirler; ve bir de, umumun tanıdığı şahıslar — dünyanın muhtelif cemiyetlerinde iktidarı ellerinde tutan seçkinler — nasıl idrak edilmekte ve haklarında nasıl hüküm verilmektedir.

ŞAHISLARA DAİR İNTİBALAR EDİNMEK VE BUNLARI DEĞİŞTİRMEK

Bir şahısa karşı reaksiyonda bulunmanın ilk kademesi, onun hakkında bir intiba edinmektir. Bu intiba, bizim o şahsa karşı reaksiyonumuza istikamet vermek suretiyle şahıslararası davranış vakıasının seyri üzerinde müessir olmaktadır. Başkası hakkında bir intiba edinirken, karakterlerini müşahede eder, onun sesine ve ifade tezahürlerine dikkat eder, bize ve diğer objelere karşı reaksiyonda bulunurken ne söylediğini ve ne yaptığını takip ederiz. Sonra bu malûmatı kullanarak onun hususiyetleri hakkında hüküm veririz. Bütün bu müşahedeler vasıtasiyle onun kognisyonları, istekleri, hisleri ve heyecanları, hedefleri, tutumları ve şahsiyet vasıfları hakkında istidlâllerde bulunup neticeler çıkarmaya çalışırız. Çıkardığımız bu hükümler, bizim ona karşı hareketlerimize rehberlik eder. Diğer taraftan o da bizim hakkımızda hükümler vermekte ve bize karşı yaptığı hareketleri bunlara göre ayarlamaktadır. Eğer bizim ve onun birbirimiz hakkında karşılıklı olarak verdiğimiz hükümler doğru ise aramızda hakikî bir haberleşme teessüs etmiş ve müessir, müşterek bir sosyal faaliyet mümkün olmuş demektir. Yok eğer bizim hükümlerimiz veya öteki şahsın hükümleri doğru değilse karşılıklı intibak vetiresi engellenmiş ve arada şahıslararası münasebeti tehlikeye sokabilecek güçlükler çıkacaktır.

SEÇİCİ TERTİP. Asch (1946) yapmış olduğu bir tecrübede insanların şahsiyet hakkında nasıl intiba edindiklerini tayin etmek teşebbüsüne girişmiştir. Tecrübeci deneklere (Kolej talebeleri) münferit birkaç şahsiyet vasfı okuyarak bunların bilinmeyen bir şahsa ait olduklarını söylemiştir. Bu nevi listelerden birinde, meselâ şu vasıflar bulunuyordu: "Enerjik, kendinden emin, konuşkan, soğuk, müstehzî, mütecessis, ikna edici." Bu liste vasıflar arasında takriben beş saniyelik bir zaman fasılası bırakılmak suretiyle okunmuştur. Sonra okunma tekrarlanmış, bunu müteakip *Asch* deneklere, bilinmeyen bu şahıs hakkında edinmiş oldukları in-

tibaı kısaca tasvir etmeleri talimatını vermiştir. Bu suretle deneklerden elde edilen tipik iki skeç aşağıya kaydedilmektedir:

> Bu şahıs çok sık rastlanan bir tipiktir: Kendinden emindir, çok konuşur, sizi daima kendi düşünce tarzına sürüklemeğe çalışır; ve başkalarına da hisleriyle pek bağlanmaz.
>
> Bu tip, başkaları üzerinde hakikatte olduğundan daha kabiliyetliymiş intibaını bırakır. Herkes tarafından sevilir ve hiç bir vakit müşkül mevkide kalmaz. Her toplantıda dikkati kendi üzerinde toplar. Büyük bir ihtimalle elinden her iş gelir. Mamafih alâkalarının çok çeşitli olmasına rağmen her şeyi iyi anladığı, iyi bildiği icap etmez. Mizah ve şakadan anlar. Varlığı etrafında alâka ve heyecan uyandırır ve çok defa o an için mühim bir mevkie yükselir.

Burada dikkat edilecek nokta, listedeki münferit vasıfların nasıl mânalı hattâ renkli bir şahsiyet halinde tertip edildiğidir. Deneğe verilmiş olan enerjik, kendinden emin, konuşkan ve ilh. gibi tek başına münferit vasıflar yalnız bir tertip içinde idrak edilmekle kalmıyor, aynı zamanda bu münferit vasıflardan meydana gelen terkip, evvelce verilmiş olan (mizahtan anlar gibi) vasıfların da idrakini mümkün kılıyor. Asch, tecrübe neticelerini şu şekilde hulâsa etmektedir:

> Bu nevi bir vazife verildiği zaman, normal erişkin bir insan, talimata uyarak birleşik, manâlı bir intiba edinebilmektedir. Denek her nekadar birbirini takip eden münferit vasıflar işitiyorsa da, neticede edinmiş olduğu intiba münferit parçalar halinde değildir... 1000'den fazla olan bütün denekler verilen vazifeyi tasvir edilen şekilde yapmışlardı... Münferit vasıflarla işe başlamış, bunları derli toplu bir bütün haline getirmişlerdir.

Asch'ın bu tetkikinde, evvelce Rehber 1'de münakaşa edilen kognisyonun seçici bir şekilde organize olması halinin bir misalini görmüş oluyoruz. Bununla beraber, bazı hallerde her insanın içinde bulunan mudil, birbirine zıt kuvvetler, terkip vetiresini güçleştirecek, vahdetli, mânalı, bir intibanın meydana gelmesine mani olacak derecede kuvvetli olabilirler. (Bak. Çerçeve: 2.14.)

HALO HADİSESİ. Başkalarını idrak ederken, biz bir ferdin şahsiyetinin bütün teşkil etmesi hususiyetini çok defa mübalâğa ederiz. Eğer bir şahıstan müsait, umumî bir intiba edinmiş isek, bu bizi münferit, hususî vasıfların da müsait bir şekilde idrakine sevk edecek ve böylece bizim o ferdi hoşumuza giden vasıfları bakımından olduğundan çok daha yüksek ve hoşumuza gitmeyen vasıfları itibariyle de olduğundan çok daha düşük olarak taktir etmemize sebep olacaktır. Bunun aksine olarak o şahıstan müsait olmayan umumî bir intiba edinmiş isek, onu hoşa giden vasıfları itibariyle çok düşük ve hoşa gitmeyen vasıfları bakımından da

çok yüksek olarak taktir ederiz. İşte bu temayüle *halo hadisesi,* veya *halo tesiri* denmektedir: Bu halo hadisesi, Rehber 3'de tasvir edilen kognitif vetirenin hususî bir hali olarak mütalâa edilebilir; buna göre bir kognisyonun hususiyetleri, ait olduğu bütünün hususiyetlerinin tesiri altındadır.

Çerçeve 2.14: *İyi kalbli ahlâksız.*

Şimdi New York Queens College'de Psikolog olan E. S. Gollin, bir şahıs hakkında intiba edinme vetiresine dair bir tetkikinde, genç bir kadını bir seri halinde birbirini müteakip beş muhtelif sahnede tasvir eden bir filmi 79 kolej talebesine göstermiştir. Bu sahnelerde kadının şahsiyetinin birbirine zıt veçheleri tasvir edilmek istenmiştir. Filmin iki sahnesinde kadının cinsî bakımdan seçici ve tahditçi olmadığı gösterilmek istenmiştir. (Bu sahnelerden birinde biçimsiz bir otelin önünde sokak kadını gibi bir erkeğin davetini kabul ettiği, diğerinde ise bir bara girip çok kısa bir zaman sonra başka bir erkeğin kolunda çıktığı görülmektedir.) Diğer iki sahnede de gayet insanca, iyi kalbli ve saygılı olarak gösterilmektedir. (Bu sahnelerden birinde, umumî bir yerde merdivenden düşen bir kadını kaldırırken, diğerinde de bir dilenciye para verirken görülüyor.) Beşinci sahne ise tamamiyle bitaraf (nötr) bir sahnedir; burada genç kadının başka bir kadınla aşağı yukarı gezindiği ve onunla konuştuğu görülüyor.

Filmi gördükten sonra, deneklerden kadının şahsiyetini tasvir eden bir skeç yazmaları istenmiştir. Sonra bu skeçler takdir etme rölü verilen ve hâkim denen şahıslar tarafından üç kategoriye tasnif edilmişlerdir:

Birleştirilmiş: Bu kategoride intibalar muhafaza edilmiş ve başlıca karakter vasıfları birleştirilmeğe teşebbüs edilmiştir (kadının cinsî lâübaliliği ve iyi kalbliliği) - yüzde 23.

Basitleştirilmiş: Şahsiyetin yalnız belli başlı bir hususiyetini ihtiva eden intibalar muhafaza edilmiştir. - yüzde 48.

Toplama: Başlıca karakter hususiyetlerini ihtiva eden intibalar muhafaza ediliyorsa da mânalı bir bütün halinde birleştirme teşebbüsü görülmüyor. - yüzde 29.

Bu araştırmada, görülüyor ki, *81* denekten ancak dörtte biri (% 23) birbirine zıt iki malûmat grubunu mânalı bir şekilde birleştiren bir intiba edinmeyi başarabilmişlerdir.

Gollin, E. S. Forming impressions of personality. J. Pers., 1945, *23,* 65 - 76.

ZIMNÎ (İMPLİCİT) ŞAHSİYET NAZARİYESİ. Başkalarını idrakte parça - bütün prensibinin tesirini "zımnî şahsiyet nazariyesi" münasebetiyle de müşahede etmek mümkündür. Bir ferdin diğer şahısları idrak etme tarzı, şahsiyetin nasıl teşekkül ettiği, ne şekilde organize olduğu, yani hangi vasıfların diğer hangi vasıflarla bir arada bulunduğuna dair inancının tesiri altındadır. Bu mânada her birimizin kendisine has bir zımnî şahsiyet nazariyesi var demektir. Bunu bir misalle canlandırmak için farzedelim ki, bir şahsın *mütecaviz* olduğuna hüküm ediyorsunuz, *enerjik* olması hususundaki hükmünüz ne olacaktır? Çok enerjik mi, yoksa az enerjik mi? Bir şahsın nazik olduğuna hükmediyorsanız, *dürüst* olduğunu da kabul etmeye meyleder misiniz?

Kelley (1950) zımnî şahsiyet nazariyesinin bir şahsın idrak edilmesi üzerine tesir icra ettiği şeklinde tefsir edilebilecek tecrübî malzemeyi temin etmiştir. Kolejin bir sınıfındaki talebelere, henüz görmedikleri misafir bir konferansçıyı kısaca tasvir eden iki yazı dağıtmıştır. Bu tasvirlerin her ikisi de bir vasıf müstesna olmak üzere birbirinin aynıydı; bunlardan birinde konferansçı "oldukça soğuk", diğerinde ise "çok sıcak" bir insan olarak tasvir ediliyordu. Talebelerden bir kısmı "soğuk" vasfını, diğer bir kısmı da "sıcak" ihtiva eden yazıyı almışlardı. Fakat talebeler iki ayrı tasvirin dağıtılmış olduğunu bilmiyorlardı.

Konferansı dinledikten sonra, "sıcak" vasfını ihtiva eden tasviri almış olan talebeler, "soğuk" vasfını almış olanlara nazaran konferansçıyı daha saygılı, daha malûmatlı, daha hoşsohbet, daha sevimli, daha iyi huylu, daha nükteli, daha insanî olarak taktir etmişlerdir. Bu neticeler umumî bir halo tesirinden ileri gelmiyordu. Zira *her iki* talebe grubu da konferansçıyı "zeki" olarak takdir etmişlerdi. Onun için iki grubun arasındaki fark daha çok hangi vasıfların "sıcak kanlı" ve hangi vasıfların da "soğuk" vasfıyle bir arada bulunacağına dair önceden edinmiş oldukları zımnî inançtan ileri geliyordu.

Kelley bu arada sıcak - soğuk değişkenlerinin talebelerle misafir konferansçı arasındaki karşılıklı münasebetin miktarı üzerine tesir etmek temayülünü de tesbit etmişti. "Sıcak kanlı" vasfını ihtiva eden tasviri almış bulunan talebelerin yüzde elli altısının konferansçiyle sınıfta yapılan münakaşaya iştirak ettikleri, buna karşılık "soğuk" vasfını almış olanlardan ancak yüzde otuz ikisinin buna teşebbüs ettikleri görülmüştür. Bu fark bütün talebelerin aynı sınıfta oturup, aynı konferansı dinlemiş olmalarına rağmen meydana çıkmıştı. Görülüyor ki insanlardan edinmiş olduğumuz intibalar onlara karşı reaksiyonlarımıza istikamet veriyor ve böylece şahıslararası davranışın seyri üzerinde müessir oluyor.

Wishner (1960) de Asch'ın (1946) yapmış olduğu sıcak - soğuk tesirine dair ilk tetkiki tekrarlayan bir araştırmasında bu tesire ait yukarıdaki tefsiri tekit eden tecrübî mutalar temin etmiştir. Asch iki denek grubuna kısa birer liste halinde vasıflar vermiş ve bunların hayalî bir şahsı tasvir ettiğini söylemişti. Bu son tecrübedeki listeler, sadece birinin "sıcak" diğerinin de "soğuk" vasfını ihtiva etmesi bakımından birbirinden ayrılıyordu, diğer vasıflar itibariyle birbirinin aynıydı. Her iki denek grubunun diğer 53 vasıf itibariyle netice edinmiş oldukları intibalar mühim bir nisbette birbirinden farklıydı. Wishner, kolej talebelerinden bir denek grubuna hocalarını bu 53 vasfa ve soğuk - sıcak buuduna göre takdirî bir şekilde kıymetlendirmeleri tâlimatını vermiştir. Sonra bu vasıflarla sıcak - soğuk buudu arasındaki bütün enterkorrelasyonlar hesaplanmıştır. Neticede en yüksek korrelasyonların Asch'ın araştırmasında sıcak - soğuk gruplarını birbirinden ayırdeden vasıflar arasında bulunduğu tesbit edilmiştir. Böylece Wishner, araştırmasında deneklerin zımni şahsiyet nazariyelerinin temelinde bulunan muayyen bazı vasıflar birleşmesini doğrudan doğruya ölçmeğe muvaffak olmuştur.

STEREOTİPLER (BASMAKALIP İNANÇLAR). *Sterotiplerin,* şahıslardan intibalar edinme vetiresi üzerine olan tesirleri de parça - bütün münasebeti prensibinin diğer bir halini teşkil eder. Evvelce de (sahife 30 - 32) belirtildiği veçhile bir şahsa, mensup olduğu grubu karakterize ettiği zannedilen vasıfların izafe edilmesi temayülü çok yaygın ve içtimaî bakımdan çok mühimdir. Sterotipler, ırkî, etnik, yaş, cinsiyet, sosyal sınıf gibi içtimaî gruplara dair edinilmiş nisbeten basit kognisyonlardır. Sosyal gruplar hakkındaki bu inançlar bunların mensuplarını karakterize eden çeşitli ferdî farkları görme bakımından insanı âdeta körleştirir ve bunlara dair hükümlerini dondurur.

Stereotip inançların bütün cemiyetlerde meydana gelişinin mühim bir şekli de, fertleri sosyal statü sınıfları halinde gruplandırmak, sonra da bu şahıslara kendi statü sınıflarının umumiyetle sahip olduklarına inanılan hususiyetleri izafe etmektir. Thibaut ve Riecken'in (1955) yapmış oldukları bir tecrübede 20 kolej talebesinden her birine iki kişilik bir dinleyici grubunu, Kızıl Haça kan verme hususunda ikna etmek vazifesi verilmişti. Bu iki kişilik dinleyici grubu tecrübecinin mesai arkadaşları tarafından teşkil ediliyordu, bunlardan birisi "yüksek içtimaî mevkii olan şahıs" (gayet temiz giyinmiş genç bir öğretim üyesi) rolünü diğeri de "içtimaî mevkii yüksek olmayan şahıs" (gayet pejmürde giyinmiş talebe) rolünü oynuyordu. Mesai arkadaşları bu rolleri değiştiriyorlardı. Her denek ikna edici konuşmasını bitirince dinleyicilerin ikisi de ikna edilmiş olduklarını

ve kan vermek istediklerini bildiriyorlardı. Böylece "ikna edici" vazifelerinde muvaffakiyet gösteren talebeler asıl araştırıcı tarafından hususî bir mülâkata tâbi tutuluyordu. Mülâkat esnasında sorulan suallerden birisi de "Farzedin ki dinleyicilerden biri sizin zorunuzla "evet" demeğe mecbur olmuş, diğeri de "evet" dediği zaman zaten içinden karar vermiş bulunuyordu. Bunlardan hangisinin sizin tarafınızdan zorlandığını ve hangisinin zaten kararlı olduğunu söyleyebilirsiniz?" şeklinde idi. Bu nevi bir tefrike muktedir 19 kişiden 18'i de kendi içinden kan vermeğe razı olanın yüksek içtimaî mevki sahibi şahıs olduğunu, daha aşağı mevkide bulunan şahsın da ikna edici deliller neticesinde mecbur olduğunu söylemişlerdir. Burada iki şahıs aynı ikna edici delillere karşı aynı tarzda hareket ettikleri halde, reaksiyonları ikna ediciler tarafından birbirinden farklı sebeplere atfedilmiş bulunuyordu. Anlaşılan Amerikan kültüründe hâkim olan inanca göre bir şahsın yüksek içtimaî mevkide idrak edilmiş olması, onun kendi başına, müstakil "hür bir irade" ile hareket etmesini, buna mukabil alt kademede bir mevki sahibinin de kolayca dış tazyiklerle sürüklenir olarak idrak edilmesi icap etmektedir.

İNTİBALARIN DEĞİŞMESİ. Bir şahsa dair intibalarımız, onun hakkında daha fazla malûmat edindiğimiz takdirde değişebilir. Bununla beraber stereotipler, biraz evvel gördüğümüz veçhile hükümlerimizi dondurma temayülündedirler. Bundan başka, ilk intibalar da değişmeğe mukavemet etmektedirler (Bak. Çerçeve 2.15).

Çerçeve 2.15 de bahsedilen tetkik, bir ferdin diğer şahıslardan edindiği intibalarında pasif olarak, ilk tesirin kurbanı olduğu şeklinde tefsir edilmemelidir. Luchins'in (1957) diğer bir tecrübesinde, intiba edinmede öncelik (primacy) tesirinden kurtulmanın muhtelif şekilleri tetkik edilmiştir. Luchins, denekleri "ilk intiba" ya ait kanatin yanlış olduğu hususunda ikaz etmenin, bir yabancının şahsiyetine dair ilk olarak verilen malûmatın nisbetsiz tesirlerini müessir bir şekilde bertaraf ettiğini görmüştür. Gerçekten, deneklerin ilk intibaın tesirine dair umumî hükmün yanlış olabileceği hususunda ikaz edilmesi, onlarda ikinci olarak verilen malûmatın birinciden daha tesirli olması temayülünü doğurmuştur - yani "Sonralık tesiri" ni (recency effect).

Kognitif sistemlerin, gittikçe artan bir uygunluk, ahenklilik istikametinde değişme temayülünde oldukları hususunda israr etmiştik (Bak. bilhassa sahife 49 - 51). Bu husus, bizim diğer şahıslardan edindiğimiz intibalar için de doğrudur. İnsanlar, bir ferde dair edindikleri yeni, ve mutabakat halinde olmayan malûmatı evvelce vermiş oldukları hükümlere uydurabilmek, yeni terkipler meydana getirebilmek için çeşitli kognitif stratejiler benimsemektedirler (Bak. Çerçeve 2.12).

Çerçeve 2.15: *İlk intibalar devam eder.*

Bir sosyal psikolog olan Abraham S. Luchins, şahıslardan intiba edinmede öncelikle sonralığın nisbî ehemmiyetlerine dair birkaç tetkik yapmıştır. Bu tetkiklerden birinde dört denek grubu kullanmıştır. Bunlardan E grubuna Jim adlı oldukça sevimli, neşeli (ekstrovert) bir şahsı tasvir eden şu parça verilmiştir:

> Jim kırtasiyeci dükkânına gitmek üzere evden çıktı. İki arkadaşıyla güneşin ışıklarıyla taşan sokakta yürüyor, bir taraftan da güneşte ısınmaya çalışıyordu. Jim çok kalabalık olan kırtasiye dükkânına girdi. Sıra beklerken bir tanıdığıyla konuşmaya başladı. Dükkândan çıkarken içeri girmek üzere olan bir mektep arkadaşıyla gevezeliğe başladı. Dükkândan çıkınca okula doğru yürümeye koyuldu. Yolda bir gece evvel takdim edildiği kıza rastladı; bir müddet de onunla konuştuktan sonra mektebe gitmek üzere yoluna devam etti.

I. grubuna da Jim'i daha entrovert bir şahıs olarak tasvir eden şu parça verilmiştir:

> Okulda dersler bitince Jim sınıfı yalnız başına terketti. Okuldan çıkınca evine giden uzun yolda yürümeye başladı. Sokak güneşin pırıl pırıl ışıklariyle dolup taşıyordu. Jim sokağın gölgeli tarafında yürüyordu. Jim bir gece evvel tanıştığı çok güzel kızın aşağıdan kendisine doğru gelmekte olduğunu görünce hemen öteki kaldırıma geçerek bir tatlıcı dükkânına girdi. Dükkân talebelerle doluydu, bunların arasında tanıdığı birkaç yüz dikkatini çekti. Jim sırası gelinceye kadar bir kenarda sessizce bekledi. Ismarladığı içeceği içmek üzere yandaki bir masaya oturdu. İçkisini bitirince de evine gitti.

EI grubuna da I'dan önce E gelmek üzere bu ikisi birleştirilmiş bir şekilde verilmiştir. IE grubuna ise bunun aksi yani E'den evvel I gelmek üzere yine ikisi birleştirilmiş bir halde verilmiştir.

Bu şartlar altında bütün deneklerden Jim'den edinmiş oldukları intibaları bir paragraf içinde tesbit etmeleri, ve onun çeşitli sosyal sitüasyonlardaki davranışlarını kestirmeleri istenmiştir. Sonra bu tasvirler ihtiva ettikleri ekstrovert ve entrovert hususiyetlerin tekrar adedine göre şifrelenmiştir.

E ve I tasvirlerin takdim ediliş sırasının deneklerin Jim'e dair edindikleri intibalar üzerinde mühim bir tesiri olduğu tesbit edilmiştir. Aşağıdaki tabloda görüleceği veçhile EI grubu, E grubundaki kadar bariz olmamakla beraber esas itibariyle ekstrovert vasıfların hâkim olduğu bir intibaı tasvire temayül ediyordu. IE grubu ise bunun aksine daha çok entrovert vasıfların hâkim olduğu bir inti-

Çerçeve 2.15: *İlk intibalar devam eder.*

bam tesiri altında hareket ediyordu. Bu tesir I grubundaki kadar kuvvetli değildi:

	Grupların yüzdeleri			
Hususiyetler	E	EI	IE	I
Ekstrovert	79	52	34	16
Entrovert	14	36	56	73

Deneklerin Jim'e dair intiba edinmelerini tayin etme bakımından ilk kısımdaki malûmatın ikinci kısımdan daha tesirli olduğu görülüyor:

EI grubu Jim'i tipik bir şekilde sevimli, hoş, gezmeyi seven, hoşsohbet, herkesçe sevilen ve mesut olarak tasvir ederken IE grubu ise onu mahçup, çekingen, sakin, münzevi, herkesçe sevilmeyen, sevimsiz biri olarak tasvir ediyordu. EI grubunun, Jim'in sosyal davranışı hususundaki tahmini, onun evin dışında eğlence arayacağı, bir toplantıya ait daveti kolayca kabul edeceği, yolda durup bir tanıdığıyla konuşacağı şeklinde idi. IE grubu ise Jim'in bu sitüasyonlarda çekingen davranacağını tahmin ediyordu.

Böylece ilk intibaın ehemmiyetini belirten eski bir ata sözünün tecrübî vakıalarla da temellenebileceği görülüyor.

A. S. Luchins, Primacy - recency in impression formation. In. C. l. Hovland (Ed.), The order of presentation in persuasion, *vol. 1. New Haven, Conn.: Yale Univer. Press. 1957.*

DERLEME

Zihnî muhteva (kognisyon), eşyanın tanınmasında, idrak edilmesinde ve bilinmesinde olduğu gibi insanların tanınma ve bilinmesinde de seçici bir şekilde tertiplenmiştir. İnsanların şahsiyetleri hakkındaki bilgi ve hükümlerimiz bir vahdet, bir bütün teşkil etme temayülündedir.

İdrak eden bir kimsenin şu üç kognitif sistemi, onun diğer şahıslara dair idrakleri ve hükümleri üzerinde tesir icra eder: Halo hadisesi, zımnî şahsiyet nazariyesi, ve bir de stereotipler.

Diğer şahıslardan edinmiş olduğumuz ilk intiba değişmeğe mukavemet eder. Bununla beraber bu "öncelik tesiri", ilk intibalar hakkındaki yanlış hükme dair yapılacak ikazlarla bertaraf edilebilir.

Bizim diğer şahıslardan edinmiş olduğumuz intibalar da tıpkı eşya hakkındaki bilgilerimiz gibi aralarında bir uygunluk, bir ahenk meydana getirmek üzere değişirler. Yeni malûmat, eski, mevcut kognisyonların kendi aralarında teşkil etmiş oldukları ahenk ve mutabakata uyacak şekilde onlarla birleşmek temayülündedir.

ŞAHISLARARASI İDRAKİN KESKİNLİĞİ

Günlük hayatta birçok insanlar karşılıklı münasebetler esnasında çok defa diğer şahıslar hakkında oldukça doğru hükümler vermektedirler. Eğer insanlar başkalarını makul denebilecek bir nisbette doğru olarak anlamamış olsalardı, bizim bir grubun, bir teşekkülün, umumiyetle bir cemiyetin azası olarak bir arada yaşayıp birlikte çalışmamız mümkün olmazdı. Bununla beraber fertler şahıslararası münasebetlerde verdikleri hükümlerin doğruluğu bakımından birbirinden farklıdırlar; hattâ bir insan bu hususta zaman zaman değişmektedir. Şahıslararası idrak ve hükümlerin sıhhati üzerine tesir eden altı faktör psikologlar tarafından tetkik edilmiştir: Şahıslararası davranış vakıasının mahiyeti, hüküm verme kabiliyeti, öteki şahsın hususiyetleri, hüküm verenin sahip olduğu malûmatın miktarı, bu malûmatın sırası, nizamı, ve haklarında hüküm verilen sıfatların mahiyeti.

ŞAHISLARARASI DAVRANIŞ VAKIASININ MAHİYETİ. Hüküm verenle diğer şahıs arasındaki karşılıklı tesir ve münasebetin mahiyetinin hükmün sahihliği üzerinde müessir olduğu tesbit edilmiştir. Kelley (1948) hüküm verenin öteki şahıs karşısındaki rolüne, meselâ lider veya maiyette olmasına göre, onun şahsiyetinin muhtelif veçheleriyle alâkadar olduğunu müşahede etmiştir.

Şahıslararası davranış vakıasının mahiyetinin, bir şahsın diğerini idrak etme tarzı üzerinde nasıl tesir ettiği alınacak müşahhas bir misalle daha iyi anlaşılacaktır. Farzedelim ki, şahıslararası davranış vakıası bir doktorla (hüküm veren) bir hasta (öteki şahıs) arasında cereyan etmektedir. Doktor kendi mesleği bakımından hastanın mühim olan taraflariyle alâkadar olacaktır. Doktor, hastanın tıbbi bakımdan tarihçesini, kendi bedenine karşı tutumunu, endişesini anlatırken ne nisbette güvenilir olduğu hususunda bir intiba edinmeğe çalışacaktır. Buna mukabil hastanın diğer taraflarına meselâ siyasî veya dinî tutumlarına karşı alâka duymayabilir. Bu arada doktor - hasta münasebeti, hastayı doktorun isabetli hükümler verebilmek için muhtaç olduğu ip uçlarını temin etmeye zorlayacaktır. Buna mukabil eğer doktorla hasta bir kokteyl partisinde karşı-

laşmış olsalardı, bu münasebet hastada farklı bir davranış tarzı meydana getirecek ve doktor hastanın kendi vücuduna karşı tutumu ile endişe hali hakkında doğru hükümler verebilmek için muhtaç olduğu lüzumlu ip uçlarını temin edemeyecekti.

Böylece şahıslararası davranış vakıası, öteki şahısta lüzumlu mühim davranışların belirmesini temin etmek ve hüküm verenin dikkatini bu hususiyetler üzerinde toplamak suretiyle insanlararası idrakin sıhhat ve keskinliği üzerinde tesir etmektedir.

HÜKÜM VERENİN (HÂKİM ROLÜNDE OLANIN) KABİLİYETİ. Bu mesele münasebetiyle şu iki hususun göz önünde tutulması icap ediyor: (1) Şahıslararası idrakin sıhhatı, idrak edilen bütün *şahıslar* için aynı ve istikrarlı mıdır? Muayyen bir hususiyet bakımından bir şahıs veya bir kısım şahıslar hakkında isabetli hüküm veren bir hâkim yine aynı hususiyet itibariyle birçok şahıslar veya şahıslar grubu hakkında da aynı şekilde isabetli hükümler verebiliyor mu? (2) Şahıslararası idrakin keskinlik veya sahihliği, idrak edilen *hususiyetler* bakımından aynı veya istikrarlı midir? Herhangi bir hususiyet (karakteristik) bakımından muayyen şahıslar hakkında isabetli hüküm veren bir fert, diğer hususiyetler bakımından da yine aynı şahıslar grubu hakkında aynı derecede isabet edecek midir?

Bu iki meseleye ait geniş tetkikler yapılmış olmakla beraber neticeler birbirini tutmamaktadır. (Birbirine zıt neticeler ortaya çıkaran son iki tetkik için Çerçeve 2.16 ile 2.17'ye bakınız. Bu iki tetkikten elde edilen malûmat, okuyucuya birbirine zıt görünen neticeleri uzlaştırma imkânı verecek mahiyettedir.)

Anlaşılan, başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin umumî bir vasıf olduğuna dair ileri sürülen faraziyeyi şüphe ile karşılamak icap ediyor. Guilford 1959 da neşrettiği bir yazısında şöyle demektedir:

> Bu hususta şimdilik çıkarılabilecek en uygun neticenin, eğer başkaları hakkında isabetli hüküm vermeye ait umumî bir kabiliyet varsa, bunun birçok insanlarda gayet gevşek bir şekilde teşekkül etmiş bir vasıf olduğudur. Bu itibarla birçok hallerde bu nevi bir kabiliyetin hususî (spesifik) olduğu, birçok hal ve şartlara, meselâ hüküm verenle, hakkında hüküm verilenin terkibine bağlı bulunduğu (böylece bütün şahıslara şamil olduğu inkâr ediliyor), talep edilen hükmün nevine (burada da bütün hususiyetlere şamil olduğu reddediliyor) ve elde mevcut malumata bağlı olduğu anlaşılıyor.

Başkalarını doğru, keskin bir şekilde idrak etme kabiliyetinin umumî bir vasıf olduğuna dair faraziye, birçok araştırıcıları, bir ferdin diğer insanlar hakkında isabetli hüküm vermesini temin eden şahsiyet hususi-

yetlerinin nelerden ibaret olduğunu araştırmaya sevketmiştir. Bu araştırmalar gözden geçirildiği zaman, elde edilen neticelerin birbirine zıt olmasının, başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin daha ziyade hususi olma mahiyetinden ileri gelebileceğini göstermektedir. Bir ferde muayyen bir insan grubu hakkında isabetli hükümler verdiren hususiyetler, diğer bir ferde başka şahıslar hakkında doğru hükümler verdiren vasıflardan farklı olabilir. Bunun gibi bir hâkime insanlara ait bir vasıf hakkında isabetli hüküm verdiren hususiyetlerin tertip şekliyle, diğer vasıflara dair isabetli hüküm vermeyi temin eden hususiyetlerin şekli de başka olabilir.

Bu münasebetle sorulması alâka çekici olan bir sual de umumî bir psikoloji tahsilinin bir hâkimde şahıslararası idrak keskinliği kabiliyetini artırıp artırmayacağıdır. Bu sualle alâkalı bir tetkik için Çerçeve 2.18'e bak.

ÖTEKİ ŞAHSIN HUSUSİYETLERİ. Bazı şahıslar hakkında diğerlerine nazaran daha isabetli hükümler verildiği görülmektedir. Bu problem Norsworthy'nin eski (1910) bir tetkikinde ele alınmıştır; bu araştırmada kolejli yedi kız talebe on kişilik bir grubun azaları hakkında hükümler vermişlerdir. Norsworthy bu tetkikin neticesinden bahsederken "... birbirini iyi tanıyan on kız talebe arasında azalardan birisi hakkında verilen hüküm dolayısiyle çıkan ihtilâfın diğer birisi için çıkan ihtilâftan iki misli daha fazla olduğu görülüyor." demektedir. Estes (1938) bir şahsın "açık kalbli" oluşunun kendi hakkında verilen hükmün isabeti bakımından çok mühim bir faktör olduğunu tesbit etmiştir. Tagiuri, Kogan ve Bruner (1955) bazı insanların şahsi hoşlanma ve hoşlanmamalarını önceden kestirmenin diğer bazı insanlarınkine nazaran daha kolay olduğunu tesbit etmişlerdir. Bazı insanlar "şeffaf" gibidirler; bunların kalbleri yüzlerinden okunur.

MALÛMATIN MİKTARI. Bir şahsı isabetli bir şekilde idrak edebilmek için bir kimsenin ne kadar malûmata ihtiyacı vardır? Heyecanların tanınmasına dair yapılan tetkikler bu hususta bazı ip uçları temin etmiştir. Herhangi bir heyecanın ifadesi fertten ferde büyük bir nisbette değişmektedir. Çeşitli mânalara gelebilen "ifadelerin" hangi münasebetle izhar edildiğinin bilinmesi, o heyecanın doğru olarak teşhis edilmesine yardım etmektedir. Bu netice, rehber 3 ile mutabakat halindedir, sahife 30.

Şahsiyet vasıflarının takdirindeki isabetin güvenirlik ve muteberliğine ait tetkiklerde, tanışma zamanının uzunluğu, hüküm veren şahsın o kimse hakkında sahip olduğu malûmatın bir ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Bu

mevzua ait ilk literatürü gözden geçiren Symonds (1931) bu hususta şunu söylemektedir: "Tanışma derecesinin veya dostluğun uzunluğunun muayyen bir haddi, muayyen bir eşiği aştıktan sonra artık takdirin güvenirliği üzerinde tesir edememesi ihtimal dahilinde görülmektedir" Hollander'in (1956) bir araştırması da Symonds'un çıkardığı bu neticeyi teyit etmiştir. Hollander, bir subay namzetleri okulunda beş günlük bir tanışmadan sonra akran takdir metodu (peer ratings) ile elde ettiği neticelerin önceden kestirme bakımından daha sonra aynı şekilde elde ettiği neticelerden pek farklı olmadığını bulmuştur. İsabetli bir şekilde hüküm vermeye yarayan malûmat, tanışmanın daha ilk anlarında edinilmektedir. Diğer araştırmalar ise eski tanışıklıklarda takdirin isabetini azaltan sistematik hataların araya girdiğini göstermiştir. Hüküm verme vaziyetinde olan şahıslar eski tanıdıklarına karşı yumuşak davranmakta veya onların lehine hüküm vermeye temayül etmektedirler.

MALÛMATIN SIRASI. Bir şahıs hakkında verilen malûmatın sırası da hâkimin edineceği intiba üzerinde tayin edici bir tesiri olan diğer mühim bir faktördür. İntibaın teşekkülünde *önceliğin sonra gelenden* daha mühim olduğuna dair bazı deliller vardır. Başka bir ifade ile ilk verilen malûmat, sonradan verilen malûmattan daha ağır basmaktadır. (Bu öncelik prensibini teyit eden bir tetkikten daha önce bahsetmiştik; bu itibarla tekrar çerçeve 2.15'e bak.) Onun için ilk edinilmiş yanlış bir intibaı düzeltmek zordur.

Çerçeve 2.16: *Başkaları hakkında doğru hüküm verme kabiliyeti umumî midir?...*

Utah Üniversitesi psikologlarından Victor B. Cline ile J. M. Richards yapmış oldukları bir araştırma sonunda başkaları hakkında hüküm vermenin umumî bir kabiliyet olduğu neticesine varmışlardır. 25 kişiyle, yürürken yapılan kısa birer mülâkatın sesli ve renkli filimleri alınmıştır. Filimler çekildikten sonra araştırıcılar bu 25 kişiyle evlerinde mülâkat yapmış ve kendilerine çeşitli kalem - kâğıt şahsiyet testleri vermişlerdir. Buna ilâve olmak üzere her şahıs en yakın beş arkadaşına bir şahsiyet vasıfları mikyasına göre taktir ettirilmiştir. Sonra bu filimlerden on tanesi, teknik bakımdan daha mükemmel, muhtevalarının daha mânalı olmalarına ve "iyi bir hâkimi fenasından ayırdedebilme derecesine göre" seçilerek elli kişilik bir hâkimler grubuna (Üniversite yaz kursları talebelerine) gösterilmiştir. Sonra bu hâkimlerden filimde görmüş oldukları şahısların

Çerçeve 2.16: *Başkaları hakkında doğru hüküm verme kabiliyeti umumî midir?...*

muhtelif şahsiyet ölçülerine göre nasıl bir durum gösterdiklerini tahmin etmeleri istenmiştir.

Neticeleri kıymetlendirme metodu şu iki muhtelif kabiliyeti aksettiren sahihlik skorları temin etmiştir: biri hâkimin *umumî olarak* şahısların davranışlarını önceden kestirme kabiliyetinin ölçüsü (stereotip sahihlik), diğeri de *muhtelif fertlerin* reaksiyonları arasındaki farkları önceden kestirme kabiliyetinin ölçüsü (farkları kestirme sahihliği). Böylece sahihlik skorları bu iki muhtelif ölçünün bir terkibinden ibaret oluyordu.

İlk beş deneğe ait olmak üzere hâkimlerden elde edilen sahihlik skorları ile ikinci beş şahıs hakkındaki sahihlik skorları arasında korrelasyon derecesi tesbit edilmiştir. Hâkimlerin giriştikleri her beş önceden kestirme teşebbüsü arasındaki korrelasyonlar .66 ile .79 arasında değişiyordu. Böylece başkaları hakkında doğru hüküm verme kabiliyetinin *şahıslar* bakımından umumî olduğu anlaşılıyor. Bu tetkikte nümune olarak alınan hususiyetler itibariyle bir şahıs hakkında doğru hüküm veren bir hâkimin diğer şahıslar hakkında da doğru hükümler verdiği, ve bir şahıs hakkında isabetsiz hüküm veren zayıf bir hâkimin diğer şahıslar karşısında da zayıf olduğu görülüyor.

Her testten elde edilen sahihlik skorları ile diğer testlerin her birine ait sahihlik skorları arasındaki korrelasyonlar hesaplanmıştır. Böylece enterkorrelasyonların .30 ile .65 arasında sıralanmış olduğu görülmüştür. Bu enterkorrelasyonlardan bir tanesi müstesna olmak üzere diğerleri istatistik bakımından mânalıydı. Bu itibarla tetkikte nümune olarak alınan *hususiyetler* bakımından başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin de umumî olduğu anlaşılıyor. Bir hususiyet bakımından iyi olan bir hâkimin diğer hususiyetler bakımından da iyi olduğu; bir hususiyetin takdiri bakımından zayıf olan bir hâkimin diğer hususiyetleri takdirde de acz gösterdiği ortaya çıkıyor.

Bu araştırıcılar, elde etmiş oldukları delillerin başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin oldukça umumî bir vasıf olduğunu açık bir şekilde gösterdiği neticesini çıkarmaktadırlar.

Cline, V. B; and Richards, J. M. Jr. Accuracy of interpersonal perception-a general trait? J. abnorm. soc psychol., *1960, 60, 1 - 7.*

Çerçeve 2.17: *Başkaları hakkında hüküm verme kabiliyeti yoksa hususî midir?*

Colorado Üniversitesi Psikologlarından W. J. Crow ile K. R. Hammond'ın yapmış oldukları bir araştırma, başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin umumî olduğunu ileri süren faraziye hususunda onları tereddüde düşürmüştür. Tıp son sınıf talebelerinden 65 kişi bu araştırmada hâkim olarak kullanılmıştır. Başkaları hakkındaki hüküm vermedeki sahihlik derecesini ölçmek üzere üç muhtelif test tatbik edilmiştir.

Testlerden birisi bir doktorun hastalariyle mülâkatlarını gösteren Münferit Vakalardan İbaret bir Filim Testi idi. Hastalara aynı zamanda bir zekâ testinin kelâmi kısmı, Minnesota Multiphasic Inventory (MMPI), bir "Sır saklama" testi ve bir de MMPI mikyasındaki hususiyetlere şöyle böyle benzeyen hususiyetler ihtiva eden kendi kendini takdir mikyası tatbik edilmiştir. Mevcut 36 filimden gelişi güzel seçilen 10 filim hâkimlere gösterilmiş ve sonra kendilerinden yukarıdaki ölçülere göre hastaların reaksiyonlarını kestirmeleri istenmiştir.

Hâkimlerin üç sosyometrik ölçüyü önceden kestirme kabiliyetini tayin etmek maksadiyle bir sosyometrik test kullanılmıştır: (1) hâkimin de aza olduğu küçük bir grupta her azanın diğerleri tarafından liderlik, iş birliği ve hoşa gitme bakımından hangi sıraya konacağı; (2) bu üç vasıf bakımından bizzat hâkimin diğer azalar tarafından hangi sıraya konacağı; (3) azalardan her birinin kendilerini hangi sıraya koydukları.

Başkalarının tutumlarını tahmin etme kabiliyetini ölçmek üzere bir Grup Kananatini Tahmin Testi kullanılmıştır. Hâkimler tıp tahsiline ait tutumları ölçmeğe yarayan bir sual listesini cevaplandırmış, sonra kendilerinden her suale müsbet cevap veren sınıf arkadaşlarının yüzdelerini tahmin etmeleri istenmiştir.

Bu üç test neticelerinin kıymetlendirilmesi, başkaları hakkında sahih, isabetli hüküm vermeye ait 15 muhtelif ölçü temin etmiştir. Bu ölçülerden her birinin, hâkimin muhtelif testlere muhtelif şahısların ne şekilde cevap vereceklerini önce kestirme kabiliyetini ölçeceği farzediliyordu (farkları kestirme sahihliği).

Bu 15 ölçünün kendi aralarındaki korrelasyonlarının sayısı 105'ti; bunlardan ikisi menfi olmak üzere ancak 8 tanesi istatistik bakımdan mânalıydı. Araştırıcılar, bu vaziyette muhtelif vasıflar

Çerçeve 2.17: *Başkaları hakkında hüküm verme kabiliyeti yoksa hususî midir?*

hakkında doğru hüküm verme kabiliyetinin umumî olduğuna dair faraziyenin şüpheyle karşılanması icap ettiği neticesini çıkarmaktadırlar.

Crow, W. J., and Hammond, K. R. The generality of accuracy and response sets in interpersonal perception J. abnorm. Soc. Psychol., *1957, 54, 384 - 390.*

ATFEDİLEN VASIFLAR HAKKINDA HÜKÜM VERME. Şahıslararası idrakin sahihliğine ait ilk tetkikler yalnız yüz ifadelerinden his ve heyecanların ne nisbette tanınabileceği meselesiyle meşgul olmuşlardır. Bu ilk araştırmaların çoğunda tanımadaki isabet derecesinin tesadüfü aşamadığı neticesine varılmıştır. Bununla beraber Woodworth (1938) bu ilk tetkiklerin çoğunda tanımadaki hataların büyüklüğünün hesaba katılmadığına işaret etmiştir. Bu maksatla Woodworth şu kademeleri ihtiva eden bir mikyas meydana getirmiştir: (1) sevgi, saadet, ve neşe; (2) sürpriz; (3) korku ve ızdırap; (4) hiddet ve kararlılık; (5) iğrenme; (6) istihkar, hakaret. Bu mikyası kullanan Woodworth, his ve heyecanların teşhis edilmesinde, tanınmasında bir kademeden fazla hata yapıldığının nadir olduğunu tesbit etmiştir. Hele hâkimlerin baktıkları resimlerin poz verilmiş fotoğraflar olduğu düşünülecek olursa Woodworth'un çıkarmış olduğu bu netice daha da büyük bir mâna kazanmış olur. Hakiki hayatta his ve heyecan halleri yüz hareketlerinin zaman içinde şekillenmesi ve sıralanmasiyle ifade edilir. Halbuki poz verilmiş fotoğraflarda hüküm veren şahıs (hâkim) tek, durgun (statik) bir anla sınırlandırılmış bulunmaktadır.

Taktir ve hüküm vermelerin güvenirliğine dair yapılan tetkikler, bazı vasıfların diğerlerinden daha güvenilir bir şekilde taktir edilebileceklerini vazıh olarak göstermiştir. Evvelce Cattel ve Norswothy tarafından toplanmış bulunan malzemeleri yeniden tahlil eden Hollingworth (1922), bu iki araştırmada tasnif edilmiş vasıfları üç sınıfa ayırmıştır: (1) hâkimlerin tahmin veya takdirde büyük bir nisbette birleştikleri vasıflar - bunlara A sınıfı denmiştir; (2) hâkimlerin takdirde oldukça birleştikleri vasıflar - bunlar da B sınıfı vasıflarıdır; (3) hâkimlerin pek az birleştikleri vasıflar - C sınıfı vasıflar. Hollingworth A sınıfı ile C sınıfı arasındaki farkı şu şekilde belirtmektedir:

A sınıfındakileri şu manada "objektif" vasıflar diye adlandırabiliriz; bu vasıflar objelere, gayri şahsî stüasyonlara ve işlere karşı yapılmış reaksiyonları temsil ederler. Bu itibarla bu reaksiyonlar büyük bir ihtimalle keşifler, fabrikalar, kitaplar, banka hesapları, ücretler, mevkiler, dosyalar vesaire gibi objektif mahsuller, neticeler verebilir. Buna mukabil C vasıfları, diğer insanların mevcudiyetine, karakterine karşı yapılan reaksiyonları temsil eder. Bunlar şahsî, içtimaî, ahlâkî reaksiyonlardır; binaaleyh öyle katî olarak umumî tetkike açık objektif neticeler vermezler. Bunlar daha ziyade başkalarında şahsî, hissî reaksiyonların doğmasına sebep olurlar; onun için bunlara "sübjektif" vasıflar diyebiliriz.

C sınıfı vasıflara ait bir tetkik, Tagiuri, Bruner ve Blake'in (1958) bir araştırmalarında bulunmaktadır. Bu araştırıcılar, başkalarının nefsimize karşı besledikleri hislerin ne nisbette doğru, sahih bir şekilde idrak edilebileceği meselesini tetkik etmişlerdir; bu, sosyal davranışlarda mühim, merkezi bir rol oynayan "sübjektif" bir vasfın tetkiki demektir. Bu tecrübede her biri 10 yetişkinden teşekkül eden, gönüllü üç münakaşa grubu kullanılmıştır. 12 toplantılı bir seride her toplantıyı müteakip denekler-den, grupta "en çok sevdikleri" şahıslarla "en az hoşlandıkları" şahısları işaret etmeleri, ve bir de kendilerini en çok seven şahıslarla kendilerinden en az hoşlananları *tahmin etmeleri* istenmiştir. Birçok toplantılardan sonra başkalarının hislerini idrak etmedeki isabet derecesinin "tesadüf" seviyesini aştığı görülmüştür. Tahlile devam edilince de deneklerin, hoşa gitmeyi, iyi kabul görmeyi, hoşa gitmeden veya reddedilmeden daha isabetli olarak idrak ettikleri anlaşılmıştır. Müellifler bu farkı izah etmek maksadiyle üç mümkün faraziye ileri sürmektedirler. Birincisi Amerikan kültüründe fertler, husumeti nezaketle maskelemeyi öğrenirler; ikincisi, ferdin, kendi nefsine karşı saygı ve takdirini koruma maksadiyle reddedilmeye veya hoşa gitmemeye ait ip uçlarını inkâr etmesi, görmezlikten gelmesi; üçüncüsü, hoşlanmama ayrılmaya sebep olacağı için fert husumet veya reddedilmeye ait ip uçlarını tanımaya elverişli fırsatlar bulamayabilir ve böylece onun davranışlardaki tezahürlerini öğrenme şansından mahrum olur.

Çerçeve 2.18: *İnsanlar ve psikoloji.*

Hollandada Nijmegen Üniversitesi Psikologlarından Johan Kremers, ilmî psikoloji tahsilinin, başkalarının şahsiyet vasıfları hakkında hüküm verme kabiliyetini artırıp artırmadığını tetkik etmiştir.

Hakkında hüküm verilecek şahıs (obje şahıs) altı gönüllü arasından aşağıdaki suallere benzer sualler ihtiva eden hususi bir test vasıtasiyle seçilmiştir:

Çerçeve 2.18: *İnsanlar ve psikoloji.*

1 — Bir konferans dinleyenlerin arasındasınız; dinleyicilerin sayısı 30'dan fazladır. Konferansçının söylediklerini kabul etmiyorsunuz:

a — Ayağa kalkıp bunu ona söyler misiniz,

b — Konferans esnasında susup itirazlarınızı yanınızdakilere sonradan mı söylersiniz?

2 — Şunlardan hangisini tercih edersiniz:

a — Heyecan verici filimleri mi (yani mevzuu cinayet olan)?

b — Romantik filimleri mi (mevzuu aşk olan)?

Bu test bir aylık fasılalarla birçok defalar tatbik edilmiştir. Bu testin tatbiki neticesinde cevaplarında en istikrarlı olan obje şahıs seçilmiştir. Obje şahsı yakinen tanıyanlara, hakiki hayat sitüasyonlarında onun nasıl davranacağı soruldu. Obje şahsın cevaplariyle tanıdıklarının cevapları 25 sitüasyon için birbirinin aynıydı. Ve işte bu sitüasyonlar nihaî testi teşkil etmişlerdir.

Esas disiplinleri psikoloji, edebiyat ve tabiat ilimleri olan üniversite talebeleriyle mezunlarından teşekkül eden altı grup hâkimler olarak kullanılmıştır. Bu hâkimlerden, obje şahsın "işçinin hayattaki mevkii" ne dair on dakika süren bir konuşmasını dinledikten sonra 25 muhtelif sitüasyonda ne tarzda hareket edeceğini önceden kestirmeleri istenmiştir. Hâkim rolünde olan her talebe için "doğru" cevaplara uyan tahminleri sayılmak suretiyle bir isabet skoru hesaplanmıştır. (Burada "doğru" cevaptan obje şahıs ile yakın tanıdıklarının verdikleri cevaplar kastolunmaktadır.)

Neticelere ait aşağıdaki tabloda görüleceği veçhile mezunlarla mezun olmayanlar veya psikoloji, edebiyat ve fen talebeleri arasında isabet skorları itibariyle bir fark bulunamamıştır:

	Esas disiplinler	*Önceden kestirmelerin doğru vasatî sayısı*
Mezun olmayan talebeler	Psikoloji	14.7
	Edebiyat	13.3
	Tabiat ilimleri	14.7
Mezun talebeler	Psikoloji	15.7
	Edebiyat	14.6
	Tabiat ilimleri	14.1

Çerçeve 2.18: *İnsanlar ve psikoloji.*

Bu tecrübeden elde edilen neticeler, Birleşik Amerikada yapılan aşağı yukarı buna benzer tecrübelerden alınan neticelere uymaktadır. Tecrübî ilimlerde müşahhas hadiselere dair esaslı kehanetlerde bulunabilme ancak en mühim değişkenlerin tecrit edilip anlaşılmasiyle mümkündür. Sosyal psikoloji şahıslararası idrak vetirelerinde bunu yapmaya henüz muvaffak olamamıştır.

Kremers, J., Scientific Psyhology and naive psychology. *Nijmegen: Drukkerij Gebr. Janssen N. V., 1960.*

BAŞKALARI HAKKINDA HÜKÜM VERME KABİLİYETİNİN ÖLÇÜLMESİNE AİT PROBLEMLER

Başkalarının reaksiyonlarını önceden kestirme bakımından bir şahsın *isabet skoruna* bir ölçü bulma ameliyesi, basit ve direkt bir usule dayanır. Bunun için hâkimin önceden kestirmeleriyle öteki şahsın fiilî olarak yaptığı hakikî reaksiyonlarını karşılaştırmak kâfidir. Eğer hâkimin önceden kestirmeleriyle öteki şahsın fiili reaksiyonları birbirine tam uyuyorsa hâkim yüksek bir skor alır. Fakat biraz sonra da göreceğimiz veçhile, bu skor hâkimin isabetli hüküm verme *kabiliyetinin* hâlis bir ölçüsü olarak alınamaz. Sosyal idrakin sahihliğine, isabetliliğine ait ölçüleri tefsir etmek güçtür; çünkü isabet skorları muhtelif bir çok vetirelerin bir neticesi olabilir. Biz burada başkalarını sahih, isabetli bir şekilde idrak etme ve haklarında hüküm verme kabiliyetinin ölçülmesini mudil bir hale getiren üç vetireyi mütalâa edeceğiz: hâkimin zımnî şahsiyet nazariyesi, nefsine kıyasla umumileştirme, ve umumî kıymetlendirici tutumlar.

ZIMNÎ ŞAHSİYET NAZARİYESİ. Evvelce gördüğümüz veçhile bir ferdin zımnî şahsiyet nazariyesi, idraklarimiz üzerine tesir eden bir kognitif sistemdir (bak. sahife 52). Bir hâkimin hususî zımnî şahsiyet nazariyesi, onun isabet skoru üzerinde onu artık bir kabiliyet ölçüsü olmaktan çıkaracak şekilde tesir etmiş olabilir. Meselâ, eğer bir hâkim x vasfı ile y vasfının *hakikatte* daima bir arada bulunacağına inanıyorsa, *muayyen* bir şahısta x vasfını gördüğü zaman onda y'nin de bulunacağı neticesini çıkaracaktır. Bu takdirde eğer o şahısta x ile y tesadüfen bir arada bulunuyorsa hâkim, "isabetli" diye övülecek, bu vasıflar bir arada bulunmadıkları zaman da "isabetsiz" denecektir. Fakat her iki halde de hâkimin y vasfını idrak etme kabiliyeti ölçülmüş olmayacaktır. Vasıfların birbirine olan yakınlık ve istikametleri dolayısiyle aralarındaki korrelasyonlara

dair inançları bakımından hâkimler yekdiğerinden ayrılabilir. Bu farklar, isabet skorunun tayininde hâkimin zimnî şahsiyet nazariyesinin ağırlığı üzerine tesir edecektir.

Hâkimlerden başkalarının kendi kendilerini nasıl gördükleri (yani bir insanın kendisini tasvir etmesi)'ni kestirmeleri istendiği zaman, isabet skorlarının, hâkimle diğer şahsın şahsiyetin teşekkül tarzına ait aynı mefhumlara sahip oldukları vakıasını aksettirebilir. Eğer her ikisi de ayni zımnî şahsiyet nazariyelerine sahip iseler, diğer şahısta x vasfının yüksek olduğunu gören hâkim, onda y vasfının da yüksek olacağı şeklinde hüküm verecektir; diğer taraftan x vasfının kendisinde yüksek olduğunu bilen öteki şahıs y vasfı bakımından kendisinin kuvvetli olduğunu tasvir edecektir. Fakat bu takdirde hâkimin isabet skoru, kendisiyle öteki şahsın tesadüfen aynı zımnî şahsiyet nazariyelerine sahip *oldukları* vakıasını aksettirecektir.

NEFSE KIYASLA UMUMİLEŞTİRME. Bender ile Hastorf (1953) yüksek bir isabet skorunun, hâkimin kendi nefsinde gördüklerini başkalarına izafe etmesinin kısmen bir fonksiyonu olduğuna işaret etmişlerdir. Hâkimle öteki şahsın *tesadüfen* birbirine benzediği hallerde, nefsinde gördüklerini başkalarına tamim eden hâkim yüksek bir isabet skoru "kazanmış" olur. Bender ile Harstorf kendilerinin iyi tasfiye edilmiş empati skorları sayesinde, bu faktörü bertaraf edebilecek bir metod teklif etmişlerdir. Bu metoda göre hâkimle diğer şahsın *hakikaten* birbirinin aynı olan itemler tasfiye edilmiş empati skorlarına alınmamıştır. Bununla beraber kendilerinin de teslim ettikleri gibi bu tarzda hareket edildiği takdirde haddinden fazla bir tashih yapılmış olacaktır. Zira bu "hakiki benzerlik itemlerinin" bir kısmını hâkim isabetli bir şekilde önceden kestirmiş ve ancak diğer kısmında nefsine kıyasla tamim yapmış olabilir.

UMUMÎ KIYMETLENDİRİCİ TUTUMLAR. Gage ve Cronbach (1955), hâkimlerin başkaları hakkında hüküm verirken onlara karşı müsait veya gayrı müsait davranma gibi umumî temayüllerinde birbirinden çok ayrıldıklarından bahsetmektedirler. Dubin, Burke, Neel, ve Chesler de takdir edenlerin (raters) oldukça istikrarlı bir şekilde "yumuşak" veya "sert" davrandıklarını tesbit etmişlerdir. Eğer bir hâkim umumî olarak başkasına karşı yumuşak veya müsait davranıyorsa ve kendisine de ötekisinin kendi kendisini nasıl gördüğünü önceden kestirmesi vazifesi verilmiş ise, o şahsın sosyal bakımdan arzu edilen vasıflara göre yapılmış bir nefsi tasvirini önceden kestirme diye verecektir. Ötekisi de zaten umumi olarak kendi kendisinin sosyal bakımdan arzu edilen vasıflara

göre tasvir edeceği için hâkim yüksek bir isabet skoru "kazanmış" olacaktır. Fakat hâkimin aldığı bu yüksek isabet skoru, onun müsbet bir *umumî kiymetlendirici temayüle* sahip olduğu vakıasını aksettirdiği için onun başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetinin hakikî bir ölçüsü değildir. Bunun aksine eğer hâkimin umumî kıymetlendirici temayülü menfi ise onun, başkalarının kendilerini nasıl gördüklerine dair önceden kestirmedeki isabet skoru düşük olacaktır.

Edwards bir tetkikinde (1953), muayyen vasıflardan meydana getirilmiş şahsiyet envanterlerine cevap veren insanların kendilerini ne nisbette sosyal bakımdan arzu edilen vasıflara göre tasvir ettiklerini ortaya çıkarmaktadır. Tetkikin ilk kısmında, 152 deneğe, 140 şahsiyet vasfından teşekkül eden bir listenin her bir haddi (item) sosyal bakımdan arzu edilme derecelerine göre takdir ettirilmiştir. Sonra bu itemlerin mikyas kıymetleri tayin edilmiştir; bu kıymetler aynı zamanda vasfa izafe edilen nisbî müsbet veya menfi sosyal değeri göstermektedir. Bundan sonra bu itemler bir şahsiyet envanteri meydana getirmek için kullanılmıştır. Bu şahsiyet envanteri bir talebe grubuna şu şekilde bir talimat verilerek tatbik edilmiştir: Bu listedeki vasıflardan sizi karakterize ettiğini zannettiğimiz itemleri "Evet" sizi karakterize etmeyenleri de "Hayır" şeklinde cevaplandırınız. Edwards testin sonunda, sosyal bakımdan arzu edilir olduklarına evvelce hükmedilen itemlerle bunları, kendilerini karakterize ediyor diye tasvip eden şahısların nisbeti arasında, .87 bir korrelasyon bulmuştur.

UMUMÎ EFKÂRA MAL OLMUŞ ŞAHISLARIN İDRAKİ

Şahıslararası idrak çok defa yüz yüze karşılaşmaların dışında vukua gelmektedir. Bugün milyonlarca insan tarihte ilk defa olmak üzere, radyo, televizyon ve sinema vasıtasiyle millî ve milletlerarası meşhur şahısları görüp dinleyebilmektedirler. Bu kitle halinde tek taraflı şahıslararası idrak, cemiyette yeni bir hadise olması itibariyle ayrıca mütalâa edilmeğe değer. Biz kitleye hitap eden tebliğ vasıtaları (mass media) kanaliyle meşhur bir şahsı idrak ettiğimiz zaman yüz yüze karşılaşmanın karşılıklı tesir dolayısiyle temin ettiği davranışlara ait çeşitli ve zengin ip uçlarından mahrum kalıyoruz. Bunların yerine sadece o şahsın sesiyle jestlerinden, yüz ifadelerinden alabileceğimiz mutalara bağlı kalmak, onlara dayanmak mecburiyetindeyiz ki, bunlar da o meşhur şahsın sıkı kontrolünden geçerek tek yoldan bize gelmektedir.

İster radyoda, ister televizyon veya filmde olsun bütün bu görünmeler esnasında meşhur şahsiyetler daima bir maske taşırlar. Siyasî bir lider

radyo veya televizyondan bütün millete hitap mı ediyor. Profesyonel bir aktör ona nutkunu söylemesi hususunda yardım etmiş olabilir; konuşmanın zamanı, sırası ve münasebetler gayet dikkat ve ihtimamla hazırlanmıştır. Bu esnada siyasî liderlerin dinleyiciler üzerinde istenilen, hesaplı intibaı bırakabilmesi için ifadeye ait (ses, yüz ifadesi vesaire gibi) ip uçlariyle sitüasyondan gelen ip uçlarının arzu edilen şekil ve mânaları verebilmesine çalışılır. Böylece politika sanatiyle tiyatro sanatı elele verir. İşte bu zaman maskeleme zamanıdır. Hâkim John D. Voelker (1960) "Eğer demokrasi seçime, seçim de mutaların sıhhatine dayanıyorsa, bana öyle geliyor ki, memleketimiz yandı demektir; zira biz bugün meşhur şahıslarımız hakkında ne kadar çok şey işitirsek onları o kadar az tanımış oluyoruz." dediği zaman ihtimal bunu kastediyordu.

YÜZÜN HUSUSİYETLERİ VE ŞAHSİYET HAKKINDA HÜKÜM VERME. Meşhur şahısların şahsiyetleri hakkında vermiş olduğumuz hükümlerin çoğu, onların yüzlerinden almış olduğumuz intibalara dayanmaktadır. Secord (1958) mesai arkadaşlariyle birlikte yüze ait ip uçları vasıtasiyle şahsiyet hakkında intibalar edinmeğe dair yapmış olduğu araştırmaları hülâsa etmektedir. Tetkikleri esnasında doğruluğu defalarca tekit edilen mühim neticelerden biri, insanların bazı şahsiyet vasıflarını muayyen hususiyetleri olan yüzlere izafe etmekte birleşmeleridir. Muayyen bir fotoğraf üzerinde birleşmenin miktarı, umumî olarak hâkimler grubunu ikiye bölmek ve bu iki tâli grubun her vasıf için vermiş oldukları hükümlerin vasatisini hesaplamak suretiyle ölçülmektedir. Sonra bu iki hükümler vasatileri arasındaki korrelasyon tesbit edilir. 24 erkek fotoğrafına ait bir tetkikte, verilen hükümler arasındaki korrelasyon koefisyenlerinin medyan vasatisi .65'di; takdir edilen muhtelif vasıflar için değişme sahası (range) ise .54 ile .78 arasındaydı. Aynı şekilde 24 kadına ait bir fotoğraf serisi için bulunan korrelasyon koefisyen medyanı .59 ve değişme sahası da .36 ile .87 arasında idi.

Secord, şahsiyet vasıflariyle yüze ait intibalar arasındaki bağlılığa dair verilen hükümler hususunda bu derecede birleşmeyi kültür stereotiplerine atfedilmektedir. Meselâ Secord, boyanma ve diğer süs vasıtalarının kullanılmasına ait kültür standartlarının kadınlar hakkında hüküm verme bakımından mühim olduklarını tesbit etmiştir. Çok iyi boyanmış bir yüzün umumî olarak bıraktığı intiba sosyal ve cinsî bakımdan iyi kabul görme, arzulanma isteğidir. Yüze ait daha hususî vasfıdır, hususiyetler de kadınlardan edilen intibaların teşekkülü esnasında mühim birer rol oynamaktadır. Fazla miktarda dudak boyası müsbet bir şekilde cinsî arzu ile münasebete getirilmektedir; kavisli dudaklar, kibirlilik, cinsî arzu, gayri ah-

lâkîlik, erkeklerin dikkatini çekme isteği ve buna karşı hassasiyet intibaını uyandırmaktadır. Başka bir tetkikte de insanların yaşlı şahısları daha seçkin, mesuliyetini idrak etmiş, ince, zarif ve dürüst olarak idrak etmeye temayül gösterdikleri görülmüştür.

Şahsiyet vasıflarını muayyen bazı fotoğraflara izafe etme hususunda denekler arasında görülen kanaat birliğini izaha yarayan diğer bir ip ucu da yüz ifadeleridir. Meselâ bir tetkikte, ağzın etrafındaki kavislerle yüz gerginliği gibi iki ifade hususiyetinin, şahsiyet vasıfları ile yüzün hususiyetleri arasında münasebet bulmada mühim bir rol oynadığı görülmüştür. Ağzın etrafındaki münhani hatların delâlet ettiği şahsiyet vasıflarından bazıları şunlardır: Sevimlilik, mizahtan anlama, hafif meşreplik. Yüz gerginliği ile şahsiyetten alınan intibalar arasında da önceden kestirilebilen bazı münasebetler kurulduğu tesbit edilmiştir.

Bütün bu çeşitli neticeler bize başkalarının şahsiyeti hakkında intiba edinme hususunda yüze ait ip uçlarından büyük bir nisbette faydalanıldığını vazıh bir şekilde göstermektedir. Muayyen bir kültüre mensup fertler, fizyonomiye ait bazı ip uçlarının neye delâlet ettiğine dair müşterek, umumî bazı inançlar öğrenmektedirler.

Fizyonomik (yüz hatları ve ifadelerine ait) hususiyetlerle şahsiyet hakkında istidlâl yoluyla verilen hükümler arasındaki münasebetin iki taraflı, yani karşılıklı olduğu görülmektedir. Biraz evvel de müşahede ettiğimiz veçhile yüzün hususiyetlerinden şahsiyet vasıfları hakkında hüküm verilebildiği gibi şahsiyet vasıflarından da yüze ait hususiyetlerin çıkarılabileceği anlaşılıyor. (Bak. Çerçeve 2.19).

Çerçeve 2.19: *Bir intiba bir yüzün doğmasını temin ediyor.*

Nevada Üniversitesinden Paul F. Secord'un talebelerinden Linda Jonhnson, bir mezuniyet tezinde yüzün hususiyetlerinden şahsiyet hakkında hüküm verme usulünü tersine çevirerek tatbik etmiştir. Bu araştırıcı kolejin birinci sınıf talebelerinden 21 kişiye iki hayali şahsın kısa birer tasvirini vermiştir:

A. Bu adam iyi kalbli ve dürüsttür. Mizah ve şakadan anlar ve zekidir; fikir ve kanaatlarında objektiftir. Mesuliyet hissi olan bu adam kendine güvenir ve kibar bir edası vardır.

B. Bu adam merhametsiz ve kabadır. Son derece düşmanca hareket eder ve çok çabuk kızar. Tavır ve hareketlerinin kabalığı ve adiliğiyle tanınmıştır; kabadayı ve sevimsiz bir adamdır.

Bu tasvirler verildikten sonra deneklerden bu iki muhayyel şahsın görünüşleri itibariyle neye benzediklerini tahayyül etmeleri ve

Çerçeve 2.19: *Bir intiba bir yüzün doğmasını temin ediyor.*

yüze ait hatlarla ifadeleri gösteren 32 hususiyeti yedi dereceli bir mikyas üzerinden bu iki şahsa yakıştırmaları istenmiştir. Denekler istenileni yapmakta hiç bir güçlük çekmediler ve bu iki hayali şahsın tasvirine göre de 25 fizyonomik vasfı tamamiyle farklı bir şekilde onlara tatbik etmişlerdir. Aşağıdaki tablo bunlardan altı tanesini göstermektedir:

Yüze ait hususiyetler	Şahıs A	Şahıs B
Bakışın dosdoğru olması	Dosdoğru bakış	Göze kaçıran bakış
Yukarı veya aşağı doğru bakış	Yukarı doğru bakış	Aşağı doğru bakış
Gözlerin açık veya kısık olması	Gözler açılmış	Gözler kısılmış
Kaşların çatık veya düz olması	Kaşlar çatık değil	Kaşlar çatık
Burun delikleri	Normal	Genişlemiş
Ağzın kıvrımları	Ağzın uçları yukarı doğru	Ağzın köşeleri aşağı doğru

Secord, P. F. Facial features and inference processes in interpersonal perception. In R. Tagiuri and L. Petrulle (Eds), person perception and interpersonal behavior. *Stanford: Stanford Univer. press, 1958.*

SES ŞEKİLLERİ VE ŞAHSİYET HAKKINDA HÜKÜM VERME. Dinleyicilerin, konuşan bir şahsın konuşma tarzına göre şahsiyeti hakkında hüküm verdiklerine dair kuvvetli deliller vardır. Ben Johnson'un şu ifadesi dikkate değer: "Bir insanı en iyi gösteren lisandır; konuş ki seni görebileyim." Dinleyicilerin, konuşan bir şahsın kendisine has konuşma tarzından onun şahsiyeti hakkında hüküm verip veremeyeceklerini, verebildikleri takdirde ne nisbette isabet edeceklerine dair yapılan birçok araştırmalar arasında birisi de Allport ile Cantril'in (1934) yapmış oldukları araştırmadır. Bu araştırıcılar, deneklerine yazı makinesiyle yazılmış yeknesak metinler okutmuşlardır, böylece gramer bakımından sahihlik ve kullanılan lûgat farkları bertaraf edilmiş oluyordu. On sekiz erkek spikerle altı yüzden fazla hâkim rolünde denek tecrübeye iştirak etmiştir. Hâkim olarak tecrübede vazife gören denekler spikerleri tanımadıkları gibi görmemişlerdi

de, sadece mikrofondan konuştukları zaman seslerini işitiyorlardı. Bundan sonra hâkimlerden (kendilerine verilen) şahsiyete ait muayyen bazı mutaları, seslerini işittikleri spikerlere yakıştırmaları istenmişti. Deneklere verilen malzemeler arasında meselâ, muhtelif meslek isimlerine, siyasi tercihlere, hakimiyet - tabiiyet skorlarına, fotoğraflara, ekstrovert - entrovert skorları vesaireye ait listeler vardı; bunlar konuşan spikerlere aitti; deneklerden, işittikleri ses de dahil olmak üzere bu şahsiyet skorlarını, meslekleri, fotoğrafları ait oldukları şahıslara tahsis etmeleri istenmiştir. Yine bu araştırmaya ait tecrübelerin birisinde hâkimlere, her spikerin şahsiyetini tasvir eden kabataslak birer skeç verilmiş ve bunların her birinin ses ile birlikte ait olduğu şahsa yakıştırılması istenmiştir. Elde ettikleri mutalara dayanan araştırıcılar bazı neticeler çıkarmışlardır; bunlar hülâsa olarak aşağıda olduğu gibidir:

1 — Yalnız başına ses, yaş gibi harici hususiyetlere ve hakimiyet - tabiiyet gibi derûnî vasıflara dair bazı doğru malûmat verebilmektedir. Hâkimlerin büyük bir ekseriyeti ses, vesair hususiyetlerin sahiplerini tayin ederken verdikleri hükümlerde tesadüf seviyesinin üstüne çıkmışlardır; bunların da % 47'si diğerlerinden daha iyi idi.

2 — Daha manidar, mühim şahsiyet vasıflarının hakkında, hususî (specific) "haricî" hususiyetlerden daha istikrarlı ve daha doğru olarak hüküm veriliyordu. Meselâ, bunun bir neticesi olmak üzere hakimiyet - tabiiyet skorları, o ferdin fotoğraflarından daha doğru olarak yakıştırılıyordu. Bundan başka ses ile kabataslak skeçlerin birbirine yakıştırılması münferit şahsiyet hususiyetlerinin yakıştırılmasından da iyi idi.

3 — Yalnız sese dayanılarak şahsiyet hakkında verilen hükümler yanlış olsalar bile sadece birer tahminden ibaret değillerdi. Bir sesin dinleyiciler grubuna mensup muhtelif şahıslarda, velev yanlış olsa bile, az çok yeknesak veya stereotip bir intiba uyandırdığı görülüyordu.

4 — Eğer bir spikerin sesi, dinleyicinin idrakinde bir stereotip intiba uyandırmış ise, şahsiyete ait birçok vasıfların bu stereotipin altında toplanmaları ihtimali vardır. (Bu "toplayıcı tesir de yine rehber 3'ün faaliyette olduğunu, yani bir kognisyonun hususiyetlerinin ait olduğu sistemin tesiri altında bulunduğunu göstermektedir.)

İFADE HAREKETLERİ VE ŞAHSİYET HAKKINDA HÜKÜM VERME. Meşhur bir şahsiyetin sesine ilâve olmak üzere ifade hareketleri — jestleri, tavırları ve duruşları — da onun başkaları tarafından idrak ediliş şekli üzerinde tayin edici bir rol oynamaktadır. Bu ilâve ip uçları da meşhur şahsiyet, kitleye hitap eden tebliğ vasıtalarında (mass

media) göründüğü zaman, kontrol altına alınabilmekte ve üzerinde işlenmektedir.

İfade hareketlerinin tecrübi bir şekilde tetkikinden (Allport ve Vernon, 1933) elde edilen neticeler istikrarlı ve güvenilir ise de bunların diğer şahsiyet ölçüleriyle olan korrelasyonları arandığı zaman, bunun müsbet, fakat düşük olduğu görülmüştür. Birçok hallerde ise ifade harereketleri bir insanın şahsiyetinden ziyade mensup olduğu kültür muhitini aksettirmektedir. Bir şahsın her cümlenin sonunda omuzunu silkmesi, elini, kolunu sallaması, veya nutkunu kaskatı bir şekilde vermesi, ya kültürünün kendisine öğrettiklerinin veya sahneden verilen talimatın bir ifadesi olabilir; bununla beraber dinleyenler ve görenler onun ifade hareketlerini şahsiyetinin birer vasfı olmak üzere idrak ederler. Gerçekte, umumî karşılaşmalarda, büyük bir seyirci ve dinleyici topluluğu karşısındaki bir ferdin sosyal - tenbih olma değeri büyük bir nisbette onun ifade hareketleriyle tayin edilmiştir. Kuvvetli jestlerle konuşan bir adam "kudretli"; hareketsiz bir şekilde konuşan da "soğuk, temkinli" olarak idrak edilir.

DERLEME

Şahıslararası idrakin isabeti, sahihliği üzerine tesir eden tayin edici faktörlere dair tetkikler aşağıdaki neticeleri vermiştir: (1) şahıslararası davranış vakıasının mahiyeti, hakkında hüküm verilen şahısta esas bakımdan mühim davranışlara yol açmak ve hâkimin dikkatini bunlar üzerinde toplamak suretiyle idrakin sıhhati üzerinde tesir edebilir; (2) başkaları hakkında hüküm vermenin umumî bir kabiliyet olduğuna dair sarih bir delil yoktur; (3) bazı fertler hakkında diğerlerinden daha kolay hüküm verilebilmektedir; (4) bir şahısla olan kısa veya uzatılmış bir tanışma idrakin isabetini azaltabilir; (5) şahıs hakkında verilen malûmatın hükmün isabeti üzerine olan tesiri, edinilen malûmatın sırasına bağlıdır; (6) izafe edilen sıfatlardan bazıları hakkında diğerlerine nazaran isabetli hüküm verilebilmektedir.

Şahıslararası idrak sahihliğinin ölçülmesi, hâkimin zımnî şahsiyet nazariyesinin, nefsine kıyasla umumileştirme ve umumî kıymetlendirici temayül faktörlerinin işe karışması dolayısiyle mudil bir hale getirilmiştir.

Sosyal bakımdan mühim olan meşhur şahısların idraki vetiresinde, konuşan şöhretin sesinin şekli, ifade hareketleri, ve yüzünün ifade ve hususiyetleri, istidlâl edilen şahsiyet vasıfları üzerinde bariz bir tesiri vardır. Bu nevi ip uçları üzerinde, önceden düşünülmüş tesiri yapabilmek maksadiyle meşhur şahıs tarafından işlenilmektedir.

BU FASLA AİT REHBERLER VE İZAHLI LÜGATÇE

Rehber 1: *Ferdin kognisyonları seçici bir şekilde tertiplenmiştir.*

Rehber 2: *Kognisyonlar, öğrenme prensiplerine ve tenbih tertiplerine uygun düşecek tarzda sistemler halinde gelişirler.*

Rehber 3: *Bir kognisyonun hassaları, onun ait olduğu sistemin tesiri altındadır.*

Rehber 4: *Kognitif değişme tipik bir şekilde, ferdin malûmat ve isteklerinde husule gelen değişmelerin eseridir.*

Rehber 5: *Kognitif değişme kısmen önceden mevcut kognitif sistemlere ait hususiyetlerin hükmü altındadır.*

Rehber 6: *Kognitif değişme kısmen de şahsiyet faktörlerinin hükmü altındadır.*

Adaptasyon seviyesi (adaptation level). İdrak ve hükümlerin izafiliğine ait muhtelif hadiseleri izah maksadiyle Helson tarafından teklif edilmiş bir mefhumdur. Bitaraf veya nötr olmak üzere tenbihin kıymeti (açıklığı, sesin şiddeti) diye tarif edilir; bunun altında veya üstünde bulunan tenbihler hakkında ona nisbetle hüküm verilir. Adaptasyon seviyesi, hakkında hüküm verilen tenbihlerin, zemin teşkil eden tenbihlerin, ve bir de benzer tenbihlerle geçmişte edinilmiş tecrübe bakiyelerinin müşterek bir mahsulüdür.

Anlık idrak genişliği (Span of apprehension). Aynı anda doğru olarak idrak edilen cisimlerin azamî sayısı. Şahıstan şahsa ve bir şahısta da zaman zaman değiştiği için tek bir anlık idrak genişliği mevcut değildir. Anlık idrak genişliğinin gözle idrakteki tahavvül sahası (range) 6 ile 11 arasındadır.

Halo hadisesi veya tesiri (Halo effect). Bir ferdin muayyen bir hususiyetine dair bir intiba edinirken veya bu hususta bir hüküm verirken o fertten edinilmiş umumî intibaın tesiri altında kalma temayülüne denilir. Eğer umumî intiba müsait veya lehte ise, arzu edilen vasıflar bakımından o ferdin fazlaca lehinde hüküm verilir; eğer umumî intiba aleyhinde ise bunun aksi tesir husule gelir. Vasıflar takdir edilirken bunların arasında görülen sunî bir şekildeki yüksek interkorrelasyonlar da halo tesirinin bir neticesidir.

İllî sistem (Causal system). Bir sebep ve netice münasebeti içinde iki veya daha çok obje veya hadisenin idraki esnasında işe karışan bir kognitif sistemdir. Bu kognitif sistem bütün dünyaya şâmil olmakta

ve bütün insanlar arasında müşahede edilmektedir. Bu sistem benzerlik ve yakınlık faktörleriyle tenbih şekillerine ait hususiyetlerle tayin edilmiştir. Birbirine benzer görünen veya zaman veya mekân içinde sık sık birbirine yakın olarak vukua gelen vakıaların sebep ve netice münasebeti içinde tertiplendiği görülmektedir .

Kognitif Dünya (Cognitive World). Ferdin idrak ettiği sosyal ve fizikî muhitler. Ferdin kognisyonlarının (İdraklerinin, tanıma, düşünce, muhakeme ve inançlarının) onun kendisine has muhitini, onun fizyolojik yapısını, istek ve hedeflerini ve hayat tecrübelerini aksettirmesi sebebiyle hiç bir vakit iki şahsın dünyaya ait mefhumu birbirinin tam olarak aynı değildir. Bununla beraber bütün insanların kognitif dünyalarında müşterek unsurlar vardır. Çünkü bütün insanlar benzer sinir sistemlerine, müşterek isteklere sahiptirler ve müşterek problerin halli karşısındadırlar.

Kognitif karşılıklı bağlılık (Cognitive interconnectedness). Bir kognitif sistemin, diğerleriyle olan münasebet derecesini gösteren hususiyetidir. Birçok kognitif sistemler arasında yüksek derecede bir bağlılık bulunduğu zaman biz bir ideolojinin varlığından bahsederiz; ferdin kognitif sistemleri arasında gevşek bir şekilde bağlılık bulunduğu zaman da, birbirinden ötekine geçilmeyen kompartmanlara sahip bir kafadan bahsedebiliriz.

Kognitif mürekkeplik (Cognitive multiplexcity). Bir kognitif sistemin içerisine yerleştirilmiş ayrı kognisyonların sayısını ve çeşitini gösteren bir hususiyetidir. Bir çok ve çeşitli kognisyonlar ihtiva eden bir kognitif sisteme *mürekkep* bir sistem; ve nispeten az veya birbirine çok benzeyen kognisyonlar ihtiva eden bir sisteme de basit sistem denir.

Kognitif Seçicilik (Cognitice Selectivity). Ferdin, kognisyonlar içine yerleştirmek üzere fizikî ve sosyal muhitindeki objeleri seçme temayülüdür. Bu seçilen objelerin ancak muayyen bazı hususiyetleri idrak edilir, ve bu hususiyetler ferdin isteklerine his ve heyecanlarına, ve tutumuna uymak üzere tahrif edilir. Kognitif seçicilik tenbih objelerinin (tenbih faktörleri) hususiyetleri ve idrak eden ferdin hususiyetleri (şahsî faktörleri) tarafından tayin edilir.

Kognitif Sistem (Cognitive System). Objelere ve şahıslara dair birbiriyle münasebeti olan kognisyonların bir terkibidir. Kognisyonların tek bir sistem içinde tertiplenmesini temin eden, tayin edici faktörlerin iki nevi olduğu anlaşılıyor: Tenbihe ait tayin edici faktörler ve tecrü-

be (görgü). Birincisine misal olmak üzere benzerlik ve yakınlık faktörlerine işaret edilebilir. Böylece birbirine benzeyen veya zaman ve mekân içinde birbirine yakın olarak vukua gelen kognisyonlar bir kognitif sistem içinde gruplandırılabilir. Tecrübe faktörüne de misal olmak üzere, bir ferde balinalar, insanlar ve fareler gibi görünüşte tamamiyle ayrı ve farklı objeleri tek bir kognitif sistem içinde ornize edileceğinin öğretilebileceği vakıasına işaret edilebilir. Kognitif sistemler *mürekkeplik, uygunluk* ve *karşılıklı bağlılık* itibariyle birbirinden ayrılır.

Kognitif Uygunluk (Cognitive Consonance). Bir kognitif sistemin öyle bir hususiyetidir ki, bir sistemi teşkil eden kognisyonlar arasındaki derunî ahengi gösterir. Bir kognitif sistemi meydana getiren kognisyonlar mutabakat halinde iseler o sistemin uygunluk derecesinin yüksek olduğu; ve mutabakat halinde değil veya birbiriyle tezat teşkil ediyorlarsa o kognitif sistemin uygunluk derecesinin düşük olduğu kabul edilmektedir. Diğer hususlar müsavi olmak şartiyle *basit* sistemlerin uygunluk dereceleri mürekkep sistemlerinkinden daha yüksektir.

Kontras (Contrast). Bir bütünün herhangi bir şekilde birbirine benzemeyen parçalarının idrak esnasında mümkün olduğu nisbette farklı görünme temayülüne denir. Parçalar arasındaki tenbih farkları kâfi derecede büyük olduğu zaman kontras hadisesi vukua gelir; bu farklar kâfi derecede küçük olduğu zaman da kontrasın zıddı olan *temessül* (assimilation) hadisesi vuku bulur.

Muvazene nazariyesi (Balance theory). Esas itibariyle Heider'in ismiyle tedaî edilen, kognitif uygunluğa ait bir nazariyedir. Bu nazariye muvazene halinde olmayan kognitif sistemlerin muvazeneye doğru meyledeceklerini iddia eder. Heider'in bu nazariyenin geliştirilmesindeki başlıca rolü üçlü (triadic) kognitif sistemin (yani üç unsurdan teşekkül eden) tahlilinde görülür. Bu tahlilde şahıslararası münasebetlerin fenomenolojisine dair tafsilâtlı izahat verilir.

Müphem, çift mânalı olana karşı müsamahasızlık (Intolerance of ambigiuty). Frenkel - Brunswik tarafından ileri sürülen umumî bir şahsiyet dispozisyonudur; buna göre insanlar müphem, henüz bir yapıya kavuşmamış objeler veya vakıalar karşısında müsamaha gösterme veya onlarla başa çıkma kapasitesi bakımından istikrarlı bir şekilde ayrılmaktadırlar. Müphemliğe karşı müsamahasızlıkta çok ileri giden bir şahıs siyah - beyaz tarzında düşünmeğe ve basit, sarih bir şekilde tertiplenmiş kognitif sistemler teşkil etmeğe meyledecektir.

Stereotip (Stereotype - Basma kalıp hüküm). Bilhassa bir gruba ait nisbeten basit bir kognisyondur (bütün şarklılar birbirine benzer, gibi). Stereotipler bir cemiyetin azaları arasında oldukça yaygın ve müşterektir. Stereotiplere idrak hadisesindeki parça - bütün prensibinin başka bir misali olarak bakılabilir; bir grubun muayyen bir azası hakkında vereceğimiz hüküm onun mensup olduğu gruba ait stereotiplerimizin (basma kalıp hükümlerimizin) tesiri altında kalır.

Temessül (Assimilation). Bir bütünün birbirine çok benzeyen parçalarının idrak esnasında mümkün olduğu nisbette birbirinin aynı görünme yani temessül edilme temayülüdür. Parçalar arasındaki tenbih farkları kâfi derecede küçük olduğu zaman temessül hadisesi vukua gelir; eğer bu farklar kâfi derecede büyük olursa o vakit de temessülün aksi olan *kontrast* hadisesi meydana gelir.

Umumî kıymetlendirici tutum, temayül (General evaluative Set). Bir ferdin başkaları hakkında hüküm verirken "yumuşak" veya "sert" davranması gibi umumî dispozisyonu veya temayülüdür. Bu tutum veya temayül, bir ferdin başkaları hakkında hüküm verme kabiliyetine ait skorların tefsirini güçleştirmekte, onları müphem bir hale sokmaktadır.

Zihnî tutum (Mental Set). Ferdin idrak ve kognisyonlarını hususî bir tarzda tertiplemeye hazır olmasıdır. Zihnî tutumlar ya geçici veya devamlı olabilir. Zihnî tutumlar ferdin his ve heyecanlarını, fizyolojik hallerini ve tecrübelerini aksettirir.

Zımnî şahsiyet nazariyesi (Implicit personality theory). Bir ferdin insanlardaki vasıfların umumî olarak ne tarzda birleştiklerine, birbiriyle münasebette olduklarına dair inançlarıdır; yani bir insanda eğer x vasfını görüyorsanız, onun y vasfına sahip olacağına dair inançtır. Bir ferdin zımni şahsiyet nazariyesini meydana getiren vasıfların birbiriyle bağlılık tarzı aynı zamanda bir kognitif sistem teşkil eder; bu sistem o ferdin başkalarını sahih olarak idraki ve onlar hakkında isabetli hüküm vermesi üzerine tesir eder. Aynı kültüre mensup fertlerin zımnı şahsiyet nazariyeleri birbirine benzeme temayülündedir.

İnsanın kognisyonları fiil ve hareketlerine rehberlik eder - yani düşüncelerinin, inançlarının, geleceğe ait tahmin ve endişelerinin tesiri altında hareket eder. Fakat insanların neden harekete geçtiklerini sorduğumuz zaman motivation'a (saik'e) dair bir sual sormuş oluruz. Buna yine motivation bakımından cevap verildiği takdirde faal, sürükleyici, itici kuvvetleri temsil eden "istemek" ve "korkmak" gibi kelimeler kullanmak zarureti vardır: fert mevki ve iktidar istemekte; fert içtimaî boykota uğramaktan, izzeti nefsinin yaralanmasından, buna ait tehditlerden korkmaktadır. Buna ilâve olmak üzere motivationun tahliline devam edildiği takdirde insanın erişmek için enerji sarfedeceği bir hedefin de meydana çıktığı görülür. Fert iktidar istemekle, vaziyete ve nefsine hâkim olmaya, bunun için enerji, zaman sarfetmeye, maddî fedakârlıklarda bulunmaya mecburdur; içtimaî bir mevkie sahip olabilmek için seçeceği mutebar bir kulübün azası olabilmenin en uygun yollarını araştıracak, bunun için de enerji, zaman ve para sarfedecektir. İçtimaî boykottan korkan şahıs da cemiyetçe sevilmeyen, reddedilen bir siyasî faaliyete katılmaya sürükleyecek dostluklardan tanışıklıklardan kaçınacaktır. Şahsî itibarının zedelenmesinden korkan bir fert de fikrî kudret ve selâhiyetinin tehlikeye düşeceği bir vaziyete girmekten çekinecektir.

Bu fasılda motivationu (saiklenmeyi) tetkik etmekle, bundan evvelki faslın mevzuunu teşkil eden, tanıyan, bilen, düşünen, muhakeme eden insanın (kognitif insanı) tasvirine, hedef ve gayelerin itici dinamiğini de ilâve etmiş oluyoruz.

Bunu yapmakla, düşünen, cehit ve gayret sarfeden, başaran — ve acz gösteren — insanların teşkil ettiği bir cemiyetteki ferdin davranışlarının anlaşılmasına yarayan diğer bir adım daha atmış olacağız.

3: Motivation (Motivasyon)

Ferdin şahıslararası davranış vakıalarındaki hareketlerinin bir izahı bizi birbirinden farklı iki niçin suali ile karşılaştıracaktır. Birincisi, neden fertler bir hareketi seçip onun alternativi olan diğer hareketleri, reddediyorlar sualidir. Neden Mr. Arbuthnot kiliseye gider? Ve neden bu kiliseye gidiyor da ötekisine gitmiyor? Neden kardeşi siyasî bir mevkie geçmesi için yapılan teklifi reddedip "hâkim" olarak kalmak istedi? Neden oğlu muayyen bir talebe birliğine girme teklifini kabul etti. Neden yeğeni Demokrat Partiye girmeyi tercih etti? İşte bütün bu ve buna benzer sualler hareketin *istikameti ile* alâkalı suallerdir..

İkincisi, neden insanlar seçtikleri bir harekette çok defa uzun müddet, güçlüklere engellere rağmen ısrar ediyorlar. Neden Dr. Albert Schweitzer Afrika'da Lambarene, Gabon, halkına tıbbî yardım ve ilâç temini maksadiyle uzun müddet güçlük ve mahrumiyetlere katlanıyor? Neden birçok insanlar Birleşmiş Milletlerde gece gündüz çalışarak devamlı bir sulh teminine çalışıyorlar? Neden insanlar ölümü göze alarak başkalarını kendi dinlerine çevirmeğe uğraşıyorlar? Bu ve buna benzer sualler de hareketin ısrarlı devamlılığı ile alâkadardır.

Fiil ve hareketlerin istikamet ve devamlılığının tetkiki, motivasyonun tetkiki, demektir. Fakat bundan evvel fasıl ikide de gördüğümüz veçhile motivasyonun kognitif vetireler üzerinde de tayin edici bir tesiri vardır. Onun için biz bu fasla, hareket ve düşüncelerin tayin ve kontrolünde isteklerin oynadığı rolden kısaca bahsetmek suretiyle başlamak istiyoruz.

İnsanın motivleri (saikleri), tertipli (organize) birleşik bir sistem teşkil eder. Bu sebepledir ki biz insanın yalnız istek ve hedeflerinin gelişme ve değişmelerinden bahsetmeyip aynı zamanda "kendi" mizin mahiyeti ve inkişafından da bahsedeceğiz - zira insanın istek ve hedefleri bu "kendi" sinin, "nefsinin" etrafında tertipli bir şekilde toplanmıştır, ve fert enerjisinin çoğunu onun müdafaasına harcamaktadır.

Son olarak, isteklerin uyanmasının kaynaklarını böylece tetkik ettikten sonra istekleri ölçme metodlarının en mühim olanlarını gözden geçirecek ve garplı insanı sevk eden sosyal isteklerin en mühim olanlarından bir kısmını kısaca tasvir edeceğiz.

İSTEK VE HEDEFLERİN TARİFİ

Daha evvel de bahsettiğimiz gibi motivasyona ait herhangi bir bahiste izahlara fertteki bazı itici kuvvetlere atıfta bulunarak başlamak icap etmektedir. Bu kuvvetlerden iki tipini, *müsbet* ve *menfi* olmak üzere belirtmek mümkündür. Bir şahsı muayyen objelere ve şartlara *doğru iten* "istekler", "arzular", "ihtiyaçlar" gibi terimlerle ifade edilen kuvvetlere umumiyetle müsbet kuvvetler; buna mukabil bir şahsı muayyen objelerden ve şartlardan uzaklaştıran, *geriye iten* "korku" tiksinme gibi terimlerle ifade edilenlere de umumî olarak menfi kuvvetler denmektedir. Bu müsbet kuvvetlerle menfi kuvvetlr arasında birçok farklar vardır: bir defa bu kuvvetlere rekabet eden his ve heyecanlar birbirinden tamamiyle farklı olabilir, ve uyandırmış oldukları davranışlar da görünüşe göre tamamiyle farklı olarak belirebilir. Bununla beraber her iki tip kuvvet birbirine benzeyen — hattâ birbirinin belki de aynı — bir mâna taşımaktadır: her ikisine de *davranışı meydana getiren, onu idame ettiren kuv-*

vetler göziyle bakılmaktadır. İşte bu sebepledir ki motivasyona ait muhtelif nazariyelerin çoğunda gerek müsbet, gerek menfi kuvvetler, motiv (saik), ihtiyaç, istek gibi tek bir terim altında toplanmıştır. Biz de bu teamüle uymak istiyoruz. Biz de bu bahse ait bütün münakaşalar esnasında bazen, insanın hem itici müsbet kuvvetlerine (arzular, ihtiyaçlar ve ilh.) hem de itici menfi kuvvetlerine (korkular, tiksinmeler ve ilh.) şâmil olmak üzere *istek* kelimesini kullanacağız.

İstek'e ilâve olmak üzere, bu isteklerin teveccüh ettiği veya onlardan uzaklaşmaya yöneldikleri objeleri de tavzih etmeye mecburuz. Bunlardan ilkine bazen "yaklaşma objeleri", sonrakilerine de "sakınma objeleri" denmektedir. Fakat burada da, müsbet ve menfi kuvvetlerde olduğu gibi, yaklaşma, ve sakınma objelerini mütalâa ederken, aralarındaki görünüş farklarından ziyade esas benzerlikleri göz önünde tutacağız.

Bir insan cazip bir objeyi arzuladığı zaman, ya ona bir şey yapmak veya onunla bir şey yapmak üzere bunu istemektedir; aç bir insanın gayesi peynir ve ekmeği *yemektir*. Tehlikeli bir objeden korkan bir insanın gayesi de ondan emin bir yere *kaçmaktır*. Gerek yaklaşma, gerek sakınma objeleri karşısında aranan en son hareketlere *hedef*, diyeceğiz. Nasıl tek bir "istek" terimi bazen hem müsbet hem de menfi itici kuvvetler için kullanılıyorsa, tek bir "hedef" terimi de hem yaklaşma objelerine karşı yapılan arzu hareketlerini hem de sakınma objelerine karşı olan kaçınma hareketlerini ihtiva etmek üzere kullanılmaktadır.

İstekler ile hedefler karşılıklı bir şekilde birbirlerine bağlıdır - biri olmadan ötekisi mevcut olamaz. Sanki insanları iktidara doğru sürükleyen, herhangi müşahhas bir hedeften müstakil, mücerret iç kuvvetler varmış veya insanlar bu nevi bir iktidar arzusu duyarmış gibi "iktidar isteğinden" bahsedileceği şüphelidir. Umumî olarak kendisine iktidar isteği izafe edilen şahsın şu veya bu hedefin peşinde koştuğunun şuuruna sahip olduğu görülür. Onun bu hususdaki iç tecrübeleriyle işe karışan kognitif sistemleri bakımından istek - hedef terkibi birbirinden ayrılmayan tek bir ünitedir. Bununla beraber sırf ilmî tahlil gayesiyle biz isteklerle hedefleri tefrik edecek ve bazen de bir isteğin, meselâ hedeften müstakil olarak değişebileceğinden bahsedeceğiz.

Çerçeve 3.1: *Allah gıdadır.*

"Günde iki öğün yemek yiyemeyen milyonlarca insan için Allahın görünmeğe cesaret edebileceği yegâne şekil, ancak gıda şeklinde olabilir." Gandhi böyle demişti.

Çerçeve 3.1: *Allah gıdadır.*

İkinci Dünya Harbi esnasında, inançlarından dolayı harbe iştirak etmeyenlerden (vicdani mûterizlerden) bir gönüllü grubu, yarı açlığın fizyolojik ve psikolojik tesirlerinin tetkikine dair bir araştırmada denek vazifesini görmüşlerdir. Bu araştırmayı idare eden Minnesota Üniversitesinden fizyolog Ancel Keys idi.

Gönüllü denekler altı ay müddetle yarı açlığa tâbi tutuldular. Bu devre zarfında kendilerine verilen gıdanın kalori değeri 1500'dü; bu, bir insanın yaşaması için zarurî olan asgari miktardan takriben 1000 kalori daha azdı. Bu altı aylık devrenin sonunda denekler takriben vasatî ağırlıkları olan 77,5 kilodan 60 kiloya kadar düşmüşlerdi.

Bu araştırmada işbirliği eden psikolog H.S. Gutzkow ile P. H. Bowman'ın aşağıdaki tasvirlerinde kronik (müzmin) bir açlığın insanların kognisyonları, his ve ve heyecanları, tutumları gibi, davranışları üzerindeki tesirlerini gayet canlı bir şekilde anlatmaktadırlar.

Kognisyonlar: Deneklerin kesif bir şekilde gıda ile meşgul olmaları, onların entektüel bakımdan çalışmaya karar verdikleri mevzular üzerinde dikkatlerini teksif etmelerine mani oluyordu. İçlerinden biri okumaya başlar başlamaz, kendisini yiyeceğe dair hülyalara dalmış bir halde buluyordu... Bu esnada şurada burada muayyen bir yiyecekten bol miktarda yemek imkânı varken bu fırsatı kaçırmış olduğunu düşünüyordu. Çok defa bir yemeği müteakip, gelecek yemeğe dair hülyalara dalıyordu.

Hisler: Deneklerin teessürî (emotional) reaksiyonlarında depressiyonla birlikte bir körleşme vardı. Mizah hassası kayıp olmuştu. Deneklerden hiç biri kendiliğinden ne şarkı söylüyor ne de ıslık çalıyordu. Musikide artık eski sıcaklığı bulamıyorlardı. Neşesizlik kendisini, yemek zamanlarındaki sessizlikte gösteriyordu; bu esnada konuşulmuyordu. Küçük kusurlar büyük birer ehemmiyet kazanmış, kızgınlık ve tahriklerin kaynağı olmuştu!... Denekler en küçük bir fırsatta birbirini hiddetle paylıyorlardı. Evvelce farkına varılmayan yapmacık hareketler, şimdi çatışmaların kaynağını teşkil ediyordu.

Tutumlar: En büyük ve en derin değişiklik, deneklerin azalan içtimailiklerinde (sociability) vukua gelmişti... içtimaî temaslarını devam ettirenler bile çok yabancılara karşı, sırf yabancı oldukları

Çerçeve 3.1: *Allah gıdadır.*

için husumet duyuyorlardı... Denekler bilhassa iki gün aç kaldılar diye açlığın ne demek olduğunu bildiklerini söyleyenlere karşı yabancılaşıyor, bilhassa düşman oluyorlardı.

Davranış: "Deneklerin hoşuna gitmeyen tarafları yiyeceklerini ne yaptıklarını değil, metodlarıydı. Gıdalarına bir bebeğe sarılır gibi sarılıyor, okşuyor veya bir altın eşyaya bakar gibi yiyeceklerine bakıyorlardı."

Keys, A., Brozek, J., Henschel, A., Mickelsen, O., and Taylor, H. L. The biology of human starvation. Minneapolis: Univer. of Minnesota Press, 1950.

Guetzkow, H. S., and Bowman,, P. H. Men and hunger: a psychological manual for relief workers. Elgin, Ill.: Brethren Press, 1946.

REHBER 7: *Ferdin düşünce ve hareketi onun istek ve hedeflerii aksettirir.*

Sahife 37'de belirttiğimiz veçhile "*...kognisyon kendi başına mücerret bir hadise değildir, o çok sıkı bir şekilde istekler ve hedeflerle münasebettedir.*" İsteklerle hedeflere, düşünce ve hareketler üzerinde direktif verici bir tesir izafe etmekle gerçekten çok mühim bir rol izafe edilmiş oluyor. Aslında bizim şimdi söylediğimiz, ferdin isteklerinin, *bütün* psikolojik faaliyetlerini idame ettirmek üzere bir bütün halinde organize etmekten ibarettir. Ferdin neler idrak ettiği, neler düşündüğü, neler hissettiği, eski itiyatlarının harekete geçmesi, yenilerinin teşkekkül etmesi gibi bütün bu faaliyetler onu iten istekleriyle erişmeğe cehdettiği hedeflerinin tesiri altındadır. (Kuvvetli bir isteğin davranış üzerine olan bu nevi yaygın ve devamlı tesirine dair dramatik bir misal için Çerçeve 3.1'e bak).

Rehber 7'nin, ferdin bütün davranışlarının — düşünceleri gibi hareketlerinin — onun istekleriyle hedeflerini aksettirdiği şeklindeki iddiası, hiç şüphesiz, muayyen bir istekle muayyen bir hareket veya kognisyon arasındaki münasebetin basit ve direkt olduğu mânasına gelmez. Onun için istekler, hedefler ve davranışlar arasındaki münasebetin çok mudil olduğunu söylemekle hakikat çok mütevazi bir tarzda ifade edilmiş olur. Bu münasebetleri meydana çıkarmağa mani olan birçok engeller vardır; daha sonra bu fasılda istekleri ölçme metodlarından bahsederken bu engellerden bir kısmını tetkik edeceğiz. Burada biz sadece, istekler, hedefler

ve hareketler arasındaki münasebetin çok mudil olduğunu hemen gösterebilecek basit ve birbirini tamamlayan iki umumileştirmeye temas edebiliriz.

Bir taraftan birbirine *benzeyen* hareketler, farklı isteklerle münasebette olabilir. Neden bazı insanlar Genç Cumhuriyetçiler Partisine giriyorlar? Başka insanlarla münasebet kurma gibi bir arzuyu tatmin etmek için mi? Evet. Komşularının "aşırı" veya "garip" damgasını basmalarından korktukları için mi? Evet. Siyasî iktidar ve ilerleme istedikleri için mi? Evet. Maddî kazanç temin etmek istedikleri için mi? Evet.

Diğer taraftan *muhtelif, farklı* hareketler *benzer* istekleri aksettirebilir. Bir babanın üç oğlu da müstakil olmak isteyebilir. Her üçü de babalarının orta sınıfa mahsus, itibarî ticaret ve işe dair kıymet hükümlerini reddetmek isteyebilir. Fakat bu isteklerini gerçekleştirmeğe teşebbüs ettikleri zaman birbirinden tamamiyle farklı isyan tarzlarını benimseyebilirler. İçlerinden biri işçileri teşkilâtlandıran lider; ikincisi bir paleograf; üçüncüsü de bohem bir sanat meraklısı olabilir.

Onun için Rehber 7'ye ait bu münakaşayı şu ihtiyatî kayıtla bitirmek istiyoruz; davranış her ne kadar isteklerle hedefleri aksettirmekteyse de yalnız onlar tarafından tayin edilmemektedir. Davranışı tayin eden faktörler çeşitlidir: Sitüasyona ait şartlar, kognisyonlar, içtimaî itiyatlar, ve bir de ferdin istekleri. (Davranışı tayin eden faktörlerin çeşitli olduğuna dair basit bir misal için Çerçeve 3.2'ye bak).

Çerçeve 3.2: *En yakını mı yoksa en uzağı mı?*

Yale Üniversitesi Psikologlarından Irvin L. Child'in bir araştırmasında motive ait iki mühim prensibe misal verilmektedir: (1) hareketler, kognisyonlarla istekler tarafından tayin edilmektedir; (2) aynı hareket farklı istekleri aksettirebileceği gibi farklı hareketler de aynı isteği aksettirebilir.

Child, yaşın kolay erişilebilen hedefle güç erişilen hedef arasındaki tercihler üzerine olan tesirini bilmek istiyordu. 600 kadar ilkokul talebesi teker teker bu tecrübelerden geçmişti. Tecrübelerin birinde masa mania olarak kullanılmıştır; çocuktan bu masanın bir ucunda durması isteniyordu. Sonra bir parça şekerleme, çocuğun hemen erişebileceği bir mesafede masanın üstüne konuyordu. Evvelkinin aynı diğer bir parça ise masanın bir kenarından dolaşarak öbür uca gitmesini icap ediyordu. Merdivenin mania olduğu diğer bir tecrübede de, bir kütüphane merdiveni üst üste duran rafların tam

Çerçeve 3.2: *En yakını mı yoksa en uzağı mı?*

karşısına konmuştu; bu vaziyette çocuğun hemen erişebileceği bir şeker alt rafa, onun aynı bir şeker de ancak merdivene tırmanıldığı takdirde yetişilebilecek üst rafa konuyordu.

Tecrübeci, çocuklara şu talimatı veriyordu: "Şu iki parça şekeri görüyor musunuz? Ötekisine masanın kenarından dolaşarak (merdivene tırmanarak) erişebilirsiniz, bunu ise hemen kolunuzu uzatarak alabilirsiniz. Şimdi hangisini isterseniz alabilirsiniz."

Başka bir gün çocuk tekrar tecrübe odasına geliyor ve kendisine yine biri yakınında, diğeri uzakta olmak üzere iki parça şeker gösteriliyor, bunlardan birisini tercih etmesi isteniyordu. Çocuk birisini seçtikten sonra tecrübeci ondan şunu istiyordu: "Neden onu almadın da bunu veya bunu almadın da onu aldın?"

Alt sınıflardaki çocuklardan uzaktaki şekeri alanların nisbeti yüzde 20 idi. Bu yüzde nisbeti yaşla birlikte artıyor ve 3 ile 5 arasındaki sınıflarda azamî had olan takriben yüzde 50'ye yükseliyordu. Çocukların neden uzaktakini seçtiklerine dair ileri sürdükleri sebeplere ait misaller kognisyon ve istekler olmak üzere iki kategori halinde aşağıya alınmıştır.

Kognisyonlar:

"Zor olanın daha büyük olacağını düşünmüştüm. "Neden?" Zor olanın daima daha iyi olacağını tasavvur etmiştim." "Bunda bir oyun olacağını, sizin hiç bir kimsenin merdivene tırmanmayacağını zannedeceğinizi düşünmüş, onun için uzaktakini almıştım."

İstekler:

"Ben en uzaktaki şeyleri almayı severim. Bir şeyin arkasından gidip almak, yakında bulunanı hemen almadan çok daha zevklidir."

"Yukarıda olanı alacağım, çünkü tırmanmayı severim. Babam kule tamircisidir."

"Elde edeceğim bir şey için çalışmayı severim - tenbelliği ve yakındakini almayı sevmem."

Yakın olan şekeri alanların ileri sürdükleri sebeplere ait misaller de aşağıdadır.

Kognisyonlar:

"Çünkü her ikisi de aynıydı, her ikisi de aynı olunca, enerji sarfetmemek için pekâlâ yakınındakini alabilirdim."

Çerçeve 3.2: *En yakını mı yoksa en uzağı mı?*

"Zarurî olmadıkça uzağa gitme makul değildir. Kardeşim belki dolaşıklı yoldan giderdi, fakat ben gitmem... İnsan büyüdükçe daha iyi olanı biliyor, ve yakında olanı alıyor."

İstekler:

"Çünkü annem bana kibar olmayı, bana en yakında olanı almamı öğretti."

"Ötekine yetişemem diye korkmuştum."

"Çünkü orada belki birisi vardır, ve ben erişinceye kadar şekeri alır gider diye düşündüm. Onun için yakın olanı aldım, ve uzaktakini almaya uğraşmadım."

Yukarıya kaydedilen sebepler, çocuğun sitüasyonu kavramasının ve iki parça şekere ait emellerinin onun kararı üzerine tesir ettiğini göstermektedir. Bundan başka içtimaî bakımdan tasvip görme arzusunun, çoğunun sitüasyonu tefsirine göre, bazen yakında olan şekeri alması bazen de uzakta olanı seçmesi neticesine götürdüğüne dikkat edilmelidir.

Child, I. L., Children's Preference for goals easy or difficult to obtain. Psychol. Monogr. 1946, *60,* No. 4.

REHBER 8: *Ferdin istekleri ve hedefleri devamlı olarak gelişir ve değişir.*

İstekler, onlara sahip olan fertler gibi değişiktir. İstekler ferdin fizyolojik halinin ve onun objeler ve diğer şahıslarla olan karşılıklı münasebet ve tesirlerinin bir mahsulüdür; fizyolojik vaziyeti ve tecrübesi değiştikçe eski istekleri kayıp olur ve yenileri görünür.

İSTEKLER VE FİZYOLOJİ

Ferdin istekleri ve hedefleri kısmen, onun fizyolojik vaziyetinin bir neticesi olarak meydana çıkar. Meselâ cinsî isteğin normal gelişmesi cinsiyet guddelerinin hormon istihsaline bağlıdır. Yiyecek ve su istekleri bu maddelerden mahrumiyetin biyoşimik tesiriyle doğrudan doğruya münasebettedir. Bununla beraber, bu fizyolojik denen isteklerin sadece cinsiyet hormonlarının, suyun ve gıda maddelerinin vücutta bulunma seviyesiyle tayin edilmiş olduğu mânasına gelmez. Motivasyonun fizyolojisine ait modern araştırmalar, merkezî sinir sisteminin de işe karıştığını bol

miktarda göstermiştir. Dimağ cinsî istekte, gıda isteğinde, ve su isteğinde iç uzuvlardan daha az olmamak üzere araya girmekte ve tesir etmektedir. Bizim insanın fizyolojik yapısı dediğimiz, gayet mudil bir şekilde birbiriyle münasebette olan bir seri yapıların herhangi bir kısmında meydana gelen değişmeler (öğrenme neticesinde meydana gelenler de dahil) eski fizyolojik isteklerin kaybolmasına ve yeni isteklerin meydana çıkmasına sebep olabilir. Bedenin biyoşimik vaziyetinin istekleri tayin eden bir faktör olduğu bariz bir şekilde görülmektedir. Biyoşimik inhirafların, hususî isteklerin ortaya çıkmasında (öğrenmenin görünür bir tesiri olmaksızın) oynadığı rol gayet canlı bir şekilde hususî iştahların gelişmesinde görülmektedir. (Bu nevi bir misal için çerçeve 3 - 3'e bak).

TECRÜBE VE İSTEKLER

Öğrenme neticesinde insan birçok hususî (specific) istekler edinir. Sıcak sütle beslenen, aç bir çocukta sıcak süt isteği meydana gelir; pirinç suyu ile beslenmiş ise, pirinç suyuna karşı bir istek uyanacaktır. Horowitz ile Horowitz'in (1938) gösterdikleri veçhile Tennessee'li beyaz çocuk başlangıçta gayet serbest bir şekilde zenci çocuklarla oynamaktadır. Çocuk ne bir iğrenme ne bir korku duyar. Bu araştırıcılara göre ona tiksinmenin öğretilmesi lâzımdır; nitekim zenci çocuklarla oynadığı zaman çok defa dayak yer; ve kendisine zenci çocuklarla oynamakta ısrar ettiği müddetçe dövüleceği anlatılır. Böylece dayak korkusuyle ırka ait peşin hükmünü öğrenmiş olur.

İnsanın iç yaşamaları, tecrübeleri zenginleşip mudil bir hale gelince eski isteklerinin değişmesi ve yenilerinin meydana çıkması ihtimali belirir. Bu hususta basit bir misal müstehzi insanları keyiflendirse de realiteyi de aksettirmiş olur: Çok zengin bir iş adamı, kazanç hırsı ve insafsız davranışlariyle, büyük bir servete mukabil, memleketinin en sevimsiz ve en çok nefret edilen bir adamı haline gelmiş olduğunun nihayet farkına varır. Yaşlanmaya da başladığı için, memleketinin tarihindeki yerini, ölümünden sonraki vaziyetini düşünerek müteessir oluyor. İçtimaî destek ve tasvibe ihtiyacı vardır, bu ihtiyaç ve isteği şiddetle duyar. Dostlarının tasviyesiyle meşhur bir insanlararası münasebetler mütehassısına müracaat eder, o da büyük bir insan dostu olmaya çalışmasını - din müesseselerine, üniversitelere, araştırma tesislerine, hastahanelere ve ilh. büyük miktarda teberrularda bulunmasını tasviye eder. İş adamı bu tavsiyeleri yerine getirir, ve bir vakitler lânet edilen adı yavaş yavaş hürmetle anılmaya başlar. Buna rağmen milyerderin teberrularına devam ettiği görülür. Acaba neden?

Verilecek cevaplardan biri daha fazla itibar ve hürmet kazanma isteği olabilir; diğer bir cevap da, hâlâ ölümden sonraki endişesi, ahiret korkusu, cehennem azaplarından kurtulma arzusu olabilir. Bunlar doğru cevaplar olabilir. Bununla beraber Rehber 8; başka bir cevap ihtimalini telkin etmektedir, o da, iş adamının bu davranışının *yeni* bir *isteği* ifade etmesidir. Bizim milyarder amme müesseselerine yardım ederken ilâhiyatçılarla, ilim adamlariyle, felsefeciler, muharrirler, doktorlarla karşılamıştır; bunlar evvelce yakından tanımadığı insanlardır. Böylece yeni fikirler karşısında kalmış, kendisine o ana kadar yabancı olan heyecanları yaşayan insanlarla konuşmuştur. Bu yeni tecrübeler onun kıymetlerini, idrak ve takdir sahasını genişletmiş ve böylece onda yeni isteklerin doğması neticesini vermiş olabilir. Binaenaleyh başlangıçta hürmet ve itibar kazanma isteğini tatmine yarayan insanî davranış, şimdi insanlığın bilgisini genişletmek gibi hasbî bir isteği tatmin etmektedir.

Çerçeve 3.3: *Vücudun hikmetleri.*

Fizyolojik bir ihtiyaç neticesinde kendiliğinden ortaya çıkan hususî bir istek misalini bir erkek çocuğun hayat hikâyesi vermektedir; ancak üç buçuk sene yaşayabilen bu çocuk, kısa ömrü zarfında tuza karşı müthiş bir arzu duyuyordu.

Henüz daha bir yaşında iken batonsale ve benzeri tuzluları yalamaya başlamıştı. O, bunların bütün tuzlarını çıkarıncaya kadar çiğniyor, geri kalanlarını ağzından çıkardıktan sonra daha çok vermelerini işaretle istiyordu. 18 aylıkken birkaç kelime öğrenmişti. Telâffuz ettiği ilk kelimelerden biri de "tuz" du. Hoşuna giden yemeklerin hemen hepsini tuzlular teşkil ediyordu. Tuzlu krakerler, batonsaleler, tuzlu simitler, tuzlu patates kızartmaları ve tuzlu balık. Bunlara ilâve olmak üzere her gün bir kaşık tuz yiyordu.

Bu çocuk üç buçuk yaşına bastığı zaman, tıbbî bir muayeneden geçirilmek üzere bir çocuk hastahanesine yatırılmıştı. Burada normal bir diyete tâbi tutulmuş, hastahaneye kabulünden yedi gün sonra ölmüştü. Morg raporuna göre adrenalin guddelerinin korteksinde bir nesiç bozukluğu görülmüştür.

Ceset üzerindeki muayene sonunda tesbit edilen bu bozukluğun ehemmiyeti, hayvanlar üzerinde yapılan tecrübelerde adrenalectomy (Cerrahi bir şekilde adrenalin guddelerinin alınması) neticesinde görülmektedir. Adrenalectomy'den sonra normal, standart bir gıda verildiği takdirde farelerin 10 - 15 gün zarfında öldükleri müşahede

Çerçeve 3.3: *Vücudun hikmetleri.*

edilmektedir. Bu tarzda ölüm, esas itibariyle vücuttaki tuzun fazla miktarda idrar yoluyla kaybından ileri gelmektedir.

Gerçekten adrenal guddeleri alınmış farelere ayrı bir kapta tuz verildiği zaman çok miktarda tuz yedikleri ve bu sayede hayatlarını idame ettirdikleri bilinmektedir.

Nitekim bahis mevzuu çocuk da, üç buçuk senelik ömrü boyunca çok miktarda tuz yemek suretiyle, adrenal guddelerinin korteksindekindeki bozukluk dolayısiyle vücudunun idrar yoluyla kayıp ettiği tuzu telâfi ederek hayatını idame ettirebiliyordu. Hastahanede, doktorların gudde korteksi kifayetsizliğinden haberdar olmamaları dolayısiyle, normal miktarda tuz ihtiva eden bir diyete tâbi tutulduğu için çocuk ölmüştür.

Wilkens, L., and Riehter, C. P. A great Craving for salt by a child with Corticaodrenal insufficiency. J. Amer. Med. Ass., 1940 *114,* 866 - 868.

İSTEKLERİN BİRBİRİYLE KARIŞMASI (fusion). Psikiyatri müşahedeleri, başlangıçta birbirinden ayrı, müstakil isteklerin karışma neticesinde yeni şekillere girebileceğini göstermektedir. Bazı fertlerde gıda isteği, sevgi ve birisine bağlanma istğiyle (bak. Çerçeve 3 - 4) diğer bazı kimselerde ise, endişe haliyle bir bütün teşkil etmek üzere karışabilmektedir. Cinsî davranış, birçok istek ve korkuların karışmasını aksettirebilir: birisine bağlanma isteği, hükmetme isteği, erkekliği kaybetme korkusu.

UMUMÎ, MÜŞTEREK İSTEKLER. Ferdin isteklerinin kendisine has öğrenme tecrübelerinin bir neticesi olması ve devamlı bir şekilde değişmesi, muayyen bazı istek ve korkuların müşterek olması imkânını bertaraf edemez. Çünkü insanın biyolojik bir organizma olarak muayyen bazı değişmeyen mekanizmalara sahip olması sebebiyle bütün insanların bir gıda isteği, bir cinsî istek izhar edeceklerini, acıdan vesaireden korkacaklarını bekleyebiliriz.

Sonra bütün cemiyetlerde insanların değişmeyen kültür nizamlariyle karşılaşması sebebiyle de müşterek isteklerin bulunması ihtimali vardır. Birçok kültürlerde, fertlere "iyi bir insan" ve "muvaffakiyetli insan" olma isteği öğretilir. Bu itibarla bazı müşterek *içtimaî* istekler bulacağımızı bekleyebiliriz.

Çerçeve 3.4: *Aşk, yemek yemektir.*

"Her şişman insanın içinde, serbest bırakılması için çılgınca işaretler veren, zayıf biri hapsedilmiştir." Cyril Connolly.

Bazı şişmanlık hallerinin metabolizma bozukluklarından, hipotalamustaki marazî şartlardan doğduğu bilinmektedir. Fakat bazı hallerde şişmanlık, şahsiyet güçlükleri neticesinde, yiyecek isteğinin gayet garip bir şekilde diğer isteklerle karışmış olmasından ileri gelmiş olabilir.

Bir psikanalizci olan Dr. Hilde Bruch, bu nevi şahsiyet problemleri dolayısiyle şişmanlamış insanları tetkik etmiştir. Elde etmiş olduğu neticeler aşağıda hulâsa edilmektedir:

Fizyoloji bakımından enerji muvazenesinde kaloriyle ifade edilen gıda ve egzersiz aynı zamanda bir insanın davranışının mühim birer veçhesini teşkil eder. Birçok insanların yaşama itiyatları sistemli bir şekilde yakından tetkik edildiği zaman, bu fonksiyonların şişman insanlarda normalden farklı bir manada his ve heyecanlarla karışmış olduğu görürlür. Yemeğin şişman insanlar için mübalağılı müsbet bir değeri vardır. Yemek aşk, emniyet ve tatmin edilmiş olma demektir. Buna mükabil adalî faaliyetler ve içtimaî temaslar ise tehlike, tehdit ve emniyetsizlik mefhumlariyle tedaî ettirilir. Böylece yemek sevgisiyle faaliyetten kaçınmanın aynı zamanda görünmesi de kolayca anlaşılmış olur...

Şişman bir yetişkin, tıpkı şişman bir çocuk gibi hissî hayatı bakımından olgunlaşmamıştır, passif bir şekilde başkalarına tâbidir ve hayatın icaplarını yerine getirme hususunda âcizdir. Onun için başarısızlık, hayal kırıklığı gibi acı tecrübeler karşısında haddinden fazla yemek yemek suretiyle rahatlık arar.

Otuz yaşlarında bir kadın, hissî güçlükler ve sıkıntılar esnasında gıda ihtiyacını nasıl suistimal ettiğini şu şekilde tasvir ediyor:

Bazan aç olmadığımı biliyorum. Fakat bazı şeylerden dolayı da bu esnada kendimi bedbaht hissediyorumdur - bunlar öyle şeylerdir ki, ne elde edebilirim, ne de bu hislerden kurtulabilirim. İşte bu esnada rahatlık hattâ saadet hisleri duymama yarayan yemeklere sarılırım, bunları elde etmek kolaydır. Kendi kendime düşünmeye çalışır ve bu problemlerin yemek yemekle halledilemeyeceğini söylerim."

Bu kadın, bir çok şişman insanlar gibi gündüzleri hayata karşı oldukça memnun görünen bir tavır takınmaya muvaffak oluyor, fa-

Çerçeve 3.4: *Aşk, yemek yemektir.*

kat geceleri yalnız kalınca âsabı geriliyor ve endişeleniyordu. Nitekim bu halini kadın şöyle tasvir ediyor: "Bu esnada korkunç bir açlık hissederim ve yemek yememek için elimden geleni yaparım. Açlığıma hakim olmaya çalışırken vücudum kaskatı olur. Rahata kavuşabilmem için, artık kalkıp yemek yemekten başka çare kalmaz. Sonra yeni doğmuş bir bebek gibi rahat uyurum."

Bruch, Hilde. Psychological aspects of obesity. Bull. N. Y. Acad. of Med., 1948, 24, 73 - 86.

TATMİN, ENGELLEME VE İSTEKLER

Ferdin isteklerinin gelişmesi ve değişmesi, isteklerinin yerine gelmiş veya engellenmiş olduğuna dair tecrübelerini aksettirir. Eğer fert isteklerinden çoğunun yalnız kısmen tatmin edildiğini hissediyorsa, muayyen bir isteğin devamlı bir şekilde tatmin edilmesi, buna takılıp kalmasına sebep olabilir. Bu takdirde istek uyanmasına ait eşiği gittikçe düşecek ve fert eşya ve insanlarla olan münasebetinde daima ısrarlı bir şekilde bu isteğin tatminine meyledecektir. Meselâ, münasebet kurma, itibar ve muvaffakiyet kazanma istekleri tatmin edilmeyen buna mukabil maddî kazanç isteği bakımından güçlükle karşılaşmayan bir fert, maddî kazancı hayatının esas hedefi olarak almaya meyledecektir.

Diğer taraftan, motivleri itibariyle zengin bir hayat süren, yani isteklerinin çoğu tatmin edilen bir şahıs için bu isteklerden birinin yerine gelmemesi mühim bir şey ifade etmeyebilir. İsteklerden tek birinin bu şekilde mevkiini kaybetmesi yeni ve "daha yüksek kademe" de isteklerin meydana çıkmasına imkân vermektedir.

Fakat "yüksek kademedeki istekler" in uzun müddet tatmin edilememesi, ferdin hedeflerini daha "alt kademe" deki hedeflere indirmesiyle neticelenebilir. Meselâ, Chinoy (1952), bir otomobil fabrikasında yaptığı bir araştırma sonunda "bunların — yani işçilerin — isteklerini ancak kendi imkân ve medeniyetiyle erişebilecekleri hedeflere inhisar ettirmektedirler" diyor. Yürüyen şerit üzerindeki basit işlerle meşgul olan otomobil işçilerinde Amerikalıya has büyük emeller yoktur. Chinoy'un 62 deneğinden yalnız 8'i fabrika dışında vaadedici bir istikbal umuyorlardı; bütün işçilerden ancak 5'i fabrika içinde nezaretçi ve yine ancak 3 kişi de kalifiye işçi olabileceğini tahayyül edebiliyordu. Geri kalanlarını hiç birinde bir ilerleme ümidi yoktu; onun için bunlar hedeflerini alt kademe-

lere indirmişlerdi. İsteklerin devamlı bir şekilde tatmin edilmemesinin neticeleri aşağıdaki şu iki müşahedede gösterilmektedir.

Yarı açlığın insanlar üzerindeki fizyolojik ve psikolojik tesirlerine dair yapılan araştırmalara iştirak eden Guetzkow ile Bowman (1946) müşahedelerini (3.1'de kısaca hülâsa edilmişti) şöyle ifade etmektedirler:

> "Yarı açlık devresinin sonlarına doğru bir kadına karşı alâka duyup flört edenler pek enderdi. Romantik aşklar ölmüştü, hatta içlerinden bazıları, evvelce alâka duymuş oldukları *o kızdan* nasıl hoşlandıklarına hayret ediyorlardı. Bu şahıslardan birisinin kız arkadaşı, açlığın adam akıllı tesir ettiği zamanlarda uzak bir şehirden onu ziyarete geliyordu; bu kız, arkadaşının evvelce bariz olarak göstermiş olduğu sevginin hayret verici bir tarzda sönmüş olduğunu görüyordu. Sanki bu adamın sevgi reaksiyonlarını depo ettiği hazine kurumuştu".

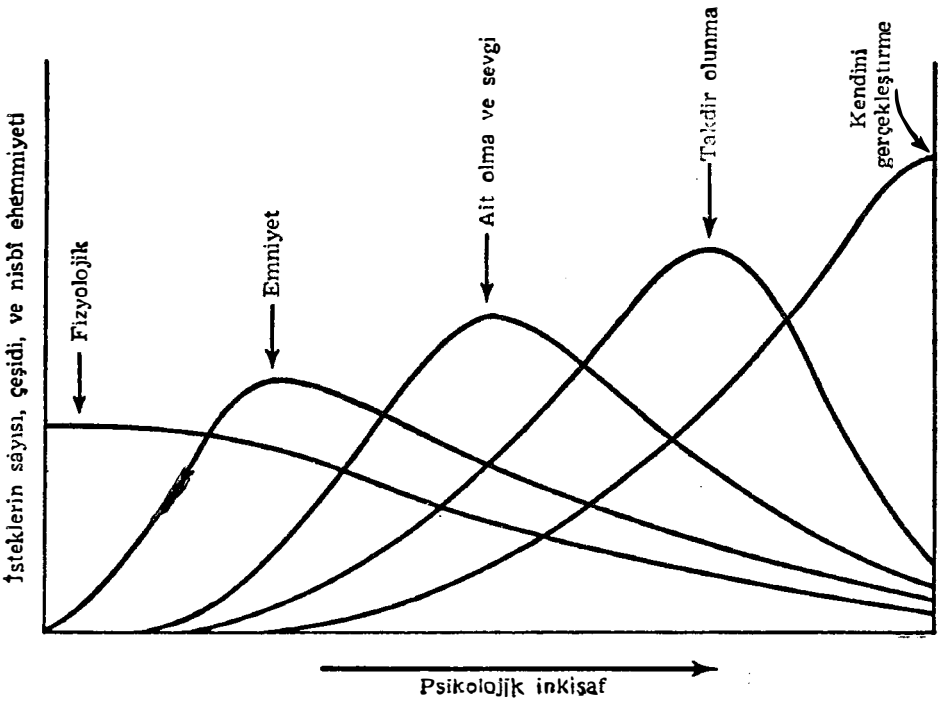
Bolivya kızıl derililerinden yarı göçebe Sirions kabileleri arasında mahallinde bir araştırma yapan Holmberg (1950) de bu hususta dikkata değer müşahedelerde bulunmuştur. Soriono'ların gıda isteği devamlı bir şekilde taminsiz kalıyordu. Zira içinde yaşamakta oldukları tropik iklim gıdaların muhafaza ve depo edilmesine mani oluyordu. Yorucu av faaliyetlerine her gün mecburdurlar; bu avlanma teşebbüslerinin de en az dörtte biri başarısızlıkla neticeleniyordu. Holmberg, folklorun, bilhassa sanat şekillerinin, masalların, efsanelerin Soreono kültüründe pek az gelişmiş olduğunu tesbit etmiştir. Mütemadiyen gıda peşinde koşan erkeklerin istek duymaları, güzelliği aramaları, zihnî anlayış göstermeleri mümkün değildi.

BİRBİRİNİ TAKİP EDEN KADEMELİ GELİŞME NAZARİYESİ. Maslow, (1943) ferdin, isteklerini tatmin etme tarihi bakımından, isteklerin gelişmede tâbi oldukları hususî bir sıraya dair bir nazariye ortaya atmıştır. Maslow, insanın isteklerinin aşağıda görülen bir sıra nizamına göre "alt kademe"deki isteklerden "üst kademe" isteklere doğru bir gelişme takip ettiğini ileri sürmektedir. (Maslow, bu nazariyesinde, bizim kullandığımız istek, yerine aynı şeyi kastederek ihtiyaç kelimesini kullanmaktadır).

1. Fizyolojik ihtiyaçlar; meselâ açlık, susuzluk.
2. Emniyette olma ihtiyaçları; meselâ emniyet, asayiş, nizam.
3. Birbirine ait olma, aşk ihtiyaçları; meselâ sevgi, şefkat, benimseme.
4. Takdir olunma ihtiyaçları; meselâ itibar, muvaffakiyet, nefsî hürmet.

5. Kendini gerçekleştirme ihtiyacı; yani kendi imkân ve kabiliyetlerini kullanma arzusu.

Maslow, bir ferdin inkişafı esnasında "üst kademe" deki ihtiyacın meydana çıkabilmesi için "alt kademe" deki ihtiyacın kâfi derecede tatmin edilmiş olması lâzım geldiğini iddia etmektedir. "Karnı doymadıkça, kâfi derecede ekmek bulamadığı müddetçe insanın yalnız ekmekle yaşadığını söylemek doğru olur. Fakat ortada bol miktarda ekmek varsa ve insanın karnı da muntazam bir şekilde doyuyorsa, arzuları bakımından vaziyet ne olur? Bu takdirde diğer daha "yüksek kademe" deki arzular meydana çıkar. İşte o vakit, insanın fiil ve hareketlerine artık fizyolojik açlık değil, bu, sonradan meydana çıkan arzular hâkim olur. Bunlar da kâfi derecede tatmin edilince bu defa da onlardan daha yüksek bir üst kademedeki arzular meydana çıkar, ve bu böyle devam edip gider."



Şekil 3.1: Maslow'un tasvirlerine göre, isteklerin ehemmiyeti (Saliency) sayı ve çeşitlerinde meydana gelen ilerleyici, kademeli değişmelerin şematik bir portresi. Şekilde, müteakip, daha "yüksek" bir isteğin hâkim bir rol oynayabilmesi için bir önceki esas istek sınıfının eriştiği zirvenin aşılması lâzım geldiğine dikkat ediniz. Aynı zamanda psikolojik tekâmülle birlikte isteklerin sayı ve çeşidinin artmakta olduğuna da dikkat ediniz.

Bir defa insan, alt kademedeki ihtiyaçlarının kâfi derecede tatmin edilmesi neticesinde daha yüksek kademedeki ihtiyaçlar seviyesine yükselince, artık bu alt seviyedeki ihtiyaçlar bütün ihtiyaçlar sistemi içindeki rollerini ve ehemmiyetlerini kaybederler. Bu alt kademedeki ihtiyaçlar şüphesiz mahrumiyet sebebiyle muvakkat bir zaman için tekrar hâkim bir vaziyete gelebilirler. Psikolojik tekâmülün bu muhtelif kademelerini aşan bir insan, bu çeşitli ihtiyaçların mertebeli bir şekilde sıralandığı bir sistemi ihtiva eden bir şahsiyet yapısına sahip olur. Bu mertebeler sisteminin alt kademesinde bulunan ihtiyaçlar artık devamlı ve mutlak bir şekilde hâkim değillerdir. Fert yüksek seviyedeki arzularını tatmin etmek, imkân ve kapasitelerini geliştirmek üzere hürriyetini kazanmıştır. Yeni fikirler düşünebilir, yeni hayallere dalabilir. Böylece zihnî âlemi, kognitif dünyası zenginleşen ferdin, istekler ve hedefler listesi de gerek sayı, gerek çeşit itibariyle çoğalmış ve istekler merdiveninin alt basamağından üst basamağına çıkmakla mide seviyesinden beyin seviyesine yükselmiş olur (Bak. Şekil 3.1). Ferdin istek ve hedeflerine ait hususî, şahsî kâinatı, böylece onun fizikî, fizyolojik âleminin hudutlarını genişletmiş olur. (Bu münasebetle, fasıl 2'deki isteklerin şiddet ve kuvvetinin yaratıcı düşünme ve problem halliyle olan münasebetine dair münakaşalara, bilhassa sahife 35 - 37'ye bak).

HEDEFLERİN MÂHİYETİ

İnsanların, isteklerini tatmin maksadiyle erişmek için çabaladıkları hedefler sayısız denecek kadar çoktur. Zira herhangi bir isteğin tatminine yarayan birçok hedefler bulunabilir. Meselâ, iktidar isteği, muhtelif fertlerde, muhtelif mevkilere geçmek suretiyle çeşitli şekillerde tatmin dilebilir: Bir kolej veya üniversite rektörü, bir fakülte dekanı, bir parti veya çete lideri, yahut "tahtın arkasındaki kuvvet" olmak, ferdin bunlardan hangisini seçeceği birçok faktörlere bağlı bulunmaktadır:

1 — Kültür normları ve kıymetleri — Umumî olarak büyük bir şehrin, karanlık, pis, kenar mahallelerinde iktidara geçmenin tasvip edilen yollarından biri çete reisliği olabilir. Buna mukabil yüksek entellektüel faaliyetlerin merkezi olan bir muhitte de iktidara kavuşmak büyük bir değer taşıyan bir ilim veya terbiye müessesesinde idarî bir mevkie geçmekle olabilir.

2 — Biyolojik kapasite — Yine kenarmahallenin güçlü, gözüpek genci pazı kuvvetiyle öteki gençler üzerinde hâkimiyet kurmak suretiyle iktidar isteğini tatmin etmeyi aramış olabilir; buna mukabil parlak zekâlı

nahif arkadaşı da onun gölgesine sığınarak "tahtın arkasındaki iktidar" olmaya çalışabilir.

3 — Şahsî tecrübe — Topluluk önünde konuşmaya, gruplar teşkil etmeye alışmış bir kadının, bu nevi tecrübe ve görgülerden mahrum bir kadına nazaran, o mahallin kadınlar birliğinin reisi olmak suretiyle iktidar isteğini tatmine çalışma ihtimali daha kuvvetlidir.

4 — Fizikî ve sosyal muhite girebilme — Fazla tabakalaşmış bir cemiyette alt tabakadan birisinin, siyasî hayatı, iktidara erişmenin bir vasıtası olmak üzere seçmesi ihtimali daha açık bir cemiyette yaşamaya alışmış bir şahsa nazaran daha zayıftır.

İKAME HEDEFLERİ. Bir isteğin tatminine tam olarak yarayan hedeflerin yokluğu halinde fert bunların yerine geçebilecek *ikame hedefleri* geliştirmeğe çalışabilir. Birçok genç kız için iyi bir eş, iyi bir anne olmak aslî bir hedef teşkil etmektedir; Bu suretle birisine bağlanma emniyet, itibar ve kendini, emellerini gerçekleştirme istekleri tatmin edilmiş olacaktır. Fakat fizyolojik kabiliyetsizlik dolayısiyle anne olamayan bir genç kız, içtimaî bakımdan makbul ikame hedefler bulabilir. Meselâ öğretmen olmaya çalışabilir veya kimsesiz çocukları evlât edinebilir. Bununla beraber bu nevi ikame hedefler, yerlerine geçtikleri aslî hedeflerin tatmin ettikleri istekleri aynı şekilde tatmin edecek kudret ve hususiyetleri haiz değildir. Fakat fert ikame hedeflere has hususiyetlerden edineceği tecrübeler sonunda tedricî bir şekilde onlara ait yeni istekler geliştirebilir. Böylece genç kız, öğretmenin kıymetini takdir etmek zevkini almak suretiyle başlangıçta anneliğe vekâlet eden, onun yerine geçen bir faaliyet olarak yaptığı öğretmenliği şimdi "sırf kendisi" için arzu edecektir. Bu andan itibaren ikame hedef artık aslî hedef olmuştur.

ARA HEDEFLER. İnsanların erişmek istedikleri hedeflerden birçoğu uzun bir geleceğe ait bulunmakta ve gerçekleşebilmeleri arada yapılması lâzım gelen bir seri faaliyetleri icap ettirmektedir. İnsanın bu nevi zaman itibariyle uzak hedeflere erişmek hususunda gösterdiği sebat, onun fiil ve hareketlerinin en mühim bir hususiyetini teşkil eder. Bu nevi sebatlı hareketleri ayakta tutan nedir?

Evvelâ, insanın erişmek istediği hedefin sembolik tasavvurunu daima kafasında taşıması, faaliyetlerinde sebat etmesine yaramaktadır. Sonra, bu uzak ve nihaî hedefe giden yol üzerine birer birer geçmek üzere bir nevi menziller halinde *ara hedefler* koymasıdır. Meselâ siyasî hayata atılmak, mebus olmak isteyen genç bir avukat, intisap ettiği partinin evvelâ ilçe ve il idare heyetlerine girmeye, sonra da başkan olmağa

çalışacaktır. Fakat bunlar mebus olmak, son hedefe erişmek için atılacak birçok adımların başlangıcıdır. İşte böyle birbirini takip eden bu nevi ara hedeflere erişme uzun vadeli faaliyetleri ayakta tutmaktadır; zira bunların her biri esas, son hedefe giden yol üzerine konmuş kilometre taşları gibi hedefe yaklaşıldığını gösterir.

Laboratuvar ve klinik tetkiklerini gösterdiği veçhile, esas, uzak hedefe doğru atılmış en küçük adımlar bile bir hareketi takviye etmeğe, ayakta tutmaya kâfi gelebilmektedir. İster diktatörce, ister demokratik idarelerde olsun halkın manevi kuvvetini (moralini) idame ettirmek maksadiyle millî gaye ve hedeflere doğru ilerlediğini birbirini takip eden seri halindeki başarılarla göstermek icap ediyor; hattâ bu başarılar hayalî bile olsa buna ihtiyaç vardır. Nitekim, Hitler de kısmen bu yoldan giderek esas hedef olan dünya hâkimiyetine erişebilmek için evvelâ Versailles muahedesini gözden düşürmek, sonra komşu memleketlere saldırmak suretiyle Nazi taraftarlarının manevi kuvvetini ayakta tutmaya muvaffak olmuştur.

Bir fert esas hedefine yaklaştığını görebildiği veya buna dair deliller görebildiğine inandığı müddetçe motivasyon kuvvetlenmesi ihtimali vardır. Elbette bunun aksi de doğrudur. Nasıl "Hiç bir şey muvaffakiyet kadar muvaffak olamaz" sa "Hiç bir şey de başarısızlık kadar başarısız değildir."

DERLEME

Ferdin düşünce ve hareketi onun istek ve hedeflerini aksettirir. Bu münasebet mudil bir münasebettir: birbirine benzeyen hareketler muhtelif istekleri ve muhtelif hareketler de aynı isteği aksettirebilir.

İsteklerle hedefler devamlı bir şekilde gelişir ve ferdin fizyolojik vaziyetinde, ve objelerle insanlara karşı reaksiyon ve münasebetlerinde edindiği tecrübelerde husule gelen değişmeler neticesinde de değişir. İstekler, aslında müstakil ve yeni şekiller alırlar. İsteklerin muntazam bir şekilde tatmin edilme veya devamlı olarak engelleme derecesi bu isteklerin şiddetleri ve asli olmalarının tayinine yardım eder. İsteklerin tatmin edilme veya edilmeme derecesi, aynı zamanda diğer isteklerin intizamlı bir gelişme sırası esnasında ortaya çıkmaya hazır olma temayüllerinin tayinine yarar.

Herhangi bir isteğe elverişli muhtelif birçok hedefler bulunabilir. Herhangi bir ferdin, hangi hedefi seçeceği, kültür kıymetlerine, biyolojik kapasitesine, şahsî tecrübelesine ve muhitindeki imkânlara bağlıdır. Eğer tam, uygun hedefler yoksa fert ikame hedefler geliştirir; bunlar zamanla

başlıbaşına asli hedefler haline gelebilirler. Uzak hedeflere yönelmiş uzun vadeli hareketler, ara hedeflere erişme suretiyle devam ettirilebilir.

REHBER 9: *İnsanın istek ve hedefleri "kendi" si etrafında tertiplenmiştir (organised).*

İnsan yalnız dış çevredeki eşyalara, şahıslara karşı reaksiyonlarda bulunmaz, aynı zamanda bizzat kendi bedenine, kendi düşüncelerine, kendi hislerine karşı da reaksiyonlarda bulunur. Böyle hareket etmekle merkezi, ve çok kıymetli bir obje olarak kendisi hakkında da ilmî mutalara (kognisyonlara) sahip olur. Bu suretle "kendi" ni, nefsini tatmin etmek, yükseltmek, belirtmek ve müdafaa etmek maksadiyle mühim istekler ve hedefler meydana gelir. İşte böylece nefs, etrafında birçok değişik istek ve hedeflerin tertiplendiği bir nüve, bir çekirdek haline gelir.

Bu itibarla motivasyonu (saiklenmeyi) iyi anlayabilmek için "kendi" mizin, nefsimizin bu hususta oynamış olduğu çok mühim rolü hesaba katmak mecburiyeti vardır; ve nefs (self) ile motivasyon arasındaki münasebetleri de kavrayabilmek için evvelâ nefsin, "kendi" mizin mahiyetini bilmek icap eder.

NEFSİN MAHİYETİ VE GELİŞMESİ

Nefs, karşılıklı sosyal tesir ve hareketlerin bir mahsulüdür. Çok küçük çocuklar kendileriyle, kendileri - olmayanı ayırdedemezler. Çocuk, ancak eşya ve diğer şahıslarla olan karşılıklı davranış vakıaları neticesinde kendisini diğer insanlardan ve eşyalardan ayrı, bir obje olarak idrak etmeye başlar.

Mead (1934) nefsin gelişmesiyle alâkalı vetireleri tasvir ederken şunları yazıyor:

> "Fert tecrübesinde kendisini bir sosyal obje olarak his ettiği andan itibaren, nefis onun davranışında belirir; yani nefis - (self) evvelâ bir davranışta görünür. Bu da şu şekilde olur: Eğer fert başkasının kendisine karşı takınacağı tavrı takınır, yine başkasının ona yapacağı jesti, o da kendisine yapar veya başkalarının ona karşı davranacağı tarzda o da kendisine karşı davranır veya buna meylederse işte o vakit fertde kendi ve nefsine dair bir mefhum belirmiş demektir. Böylece çocuk tedrici bir şekilde kendi tecrübelerinde bir sosyal obje olarak belirir ve kendi nefsine karşı başkalarına davranacağı tarzda davranmaya başlar."

Bu tasvir basit bir misalle daha iyi anlaşılır bir hale getirilebilir. Çocuğun anne ve baba rolünde olmak üzere oyun oynadığını farzedelim. O, bu oyun esnasında kendisine anne veya babasının ona hitap ettiği şekil-

de hitap eder; ve anne ve babasına ait bu hayalî konuşmada onların verdiği cevapları verir. Böylece çocuğun kendisine başkalarının hitap ettiği şekilde hitap etmesi neticesinde kendisini başkalarının reaksiyonda bulunacağı bir sosyal obje olarak idrak eder; ve nihayet kendisini başkaları tarafından idrak edilen hususiyetlere sahip birisi olarak tasavvur etmeği öğrenir: Bunun neticesinde "Ben ağırım", "Ben zekiyim", "Ben tembelim", Ben utangacım" demeğe başlar.

FERDİN "KENDİ" Sİ VE GRUP AZALIĞI. Kuhn ve McPartland (1954) tarafından yapılan bir tetkikte, muayyen grupların ve sınıfların azası, mensubu olan "nefs" e "kendi" ne ait mefhumun "nefse" ait diğer mefhumlardan önce geldiği, onlara tekaddüm ettiği görülür. Kolej talebelerinden 288 kişilik bir gruptan "Ben kimim" sualine 20 cevap yazmaları isteniyor. Alınan cevaplar iki kategori halinde tasnif ediliyor: (1) gruplara ve sosyal sınıflara mensubiyeti gösteren, onlara atıfta bulunanlar, meselâ, kız, talebe, koca, Baptist, tıp talebesi, kızı; (2) kıymetlendirici cevaplar, meselâ, mesut, bezgin, oldukça iyi talebe, çok ağır. Bu tetkikten elde edilen en mühim neticelerden biri, cevaplar 20 içinde tahdit edilince, talebelerin kendilerini kıymetlendirici vasıflarla tasvir etmeden evvel grupların ve sınıfların azası olarak tasvire meyletmeleridir. Başka bir ifade ile bir talebe kendisini iyi bir koca, mesut veya çok ağır diye tasvir etmeden önce koca, Babtist, tıp talebesi olarak tasvir etmektedir. Eğer biz araştırıcıların, cevapların bu şekilde sıraya konmuş olmasının, ferdin nefsine ait mefhumu aksettirdiği faraziyesini muteber olarak kabul edersek, nefse ait mefhumun çok sıkı bir şekilde grup azalığı mefhumuyla karışmış olduğu neticesini çıkarmak icabediyor.

KENDİNE - KIYMET VERME (Self - evaluation)

Kendine kıymet verme vetiresini anlamağa çalışırken bununla alâkalı şu üç sualle karşılaşmaktayız: (1) Ferdin gerçekleştirmeyi umduğu kıymetleri tayin eden nedir? (2) Bu kıymetlerin muvaffakiyetli bir şekilde gerçekleştirilmiş olduğunu ona tarif eden nedir? (3) Fert başarılarının derecesini takdir ederken faydalandığı sosyal ip uçları nelerdir?

KIYMETLERİ TAYİN EDEN FAKTÖRLER. Bir ferdin, kendi hususiyetlerinin nisbî ehemmiyetlerini nasıl tayin ettiği meselesini anlamağa çalışırken ihtiyar bir kızılderilinin, Navaho kabilesine mensup Mr. Moustache'ın Antropolog Kluckhohn'a (1945) anlattığı hayat hikâyesinden faydalanmağa bakalım:

"Babam daima hakikati söylememi tenbih ederdi. Yalan söylemek her bakımdan fenadır. Babam yalan söylememememi, hırsızlık etmememi, söylerdi. Başkasının ipine veya herhangi bir şeyine dokunma, derdi. Hırsızlık etmeyi düşünmeye kalkma; sakın ha, kızlara dokunma, onları yakalama, derdi. Ve ben bunları hiç bir vakit yapmadım. Kumar oynama; aksi takdirde herşeyi bir tarafa bırakır ve unutursun. Babam sakın içki içme, derdi; yoksa bütün paranı içkiye verirsin. Sürülerle koyunun olsa bile içki içtiğin takdirde hepsini kayıp edersin; derdi. Babam, kendine iyi bak, derdi; iyi atların, eyerin, dizginlerin, süslü eğer örtülerin olmalı; bir misafirliğe, şarkı dinlemeye giderken başkalarından utanmazsın. İyi elbiselerin olmadan diğer birçok insanların bulunduğu bir yere gitmemelisin, aksi halde başkalarının eğlendiği bir yerde sen utanırsın.

Ben anneme ve babama inanırdım. Onların söylediklerinin doğru olduğuna inanıyordum. Onlara inanmakla da hayatımda güçlük çekmedim. Hiç bir vakit fakir olmadın. Herhangi bir yere gidebiliyordum. Evet iyi olmuştu. Şimdi de, onun için fena şeylere dokunmam. Hiç bir vakit fena şeyler yapmayı düşünmem. Bunlardan hoşlanmam. Şimdi anlıyorum ki babam haklıymış."

Mr. Moustache, bize, kendisi için mühim olan hususiyetlerin onun mensup olduğu aslî atıf grubunun - yani ailesinin büyük bir nisbette takdir ettiği kıymetler olduğunu söylemektedir. Navaho kabilesinin reisi olan babası da, kabilenin esas itibariyle iştirak ettiği kıymetleri ifade ediyordu. Hiç şüphesiz bu bütün dünyada böyledir. O halde insanlar, mensup oldukları atıf grubunun tesiriyle, onun müşterek kıymetlerini doğrudan doğruya ve ana cemiyetin kıymetlerini de endirekt bir şekilde kendi istek ve hedefleri olarak benimserler. Böylece "arzu edilebilir" olanlar "arzu edilir" bir hale gelir. Fertlerin çoğunun nefislerine karşı takdirleri, grupların kıymetlerini aksettiren kendi hedeflerine erişme hususundaki başarılarına dayanmaktadır. Bu hedeflerin içinde en mühim olanları da grubun en hâkim olan kıymetlerini temsil edenlerdir.

Fakat cemiyetin kıymetleri de değişmektedir; grupta kıymetlerin değişmesi, fertlerin hareketleri, faaliyetleri neticesinde meydana gelir. Bu itibarla fertler, cemiyetlerin sadece birer kopyelerinden ibaret değillerdir. Fert kendisine has hayat tecrübeleri sebebiyle hayatına hâkim olan yeni kıymetler, yeni hedefler edinmiş olabilir. Fertlerin bu hedefleri gerçekleştirmeleri, cemiyette büyük değişmelere yol açabilir. Gayet mudil modern bir cemiyette fertler muhtelif birçok gruplara azadırlar; bu gruplara ait kıymetler birbiriyle çatışabilir. Bu kıymetler arasındaki ihtilâfı hal maksadiyle elde edilen terkip yeni bir kıymet olabilir; ve bu yeni kıymet cemiyetin diğer azaları tarafından kabul edilebilir. Böyle olduğu takdirde cemiyetin kıymet verdiği yeni mudil bir nefsî - hususiyetler terkibi meydana gelmiş olur. Meselâ, zenginleşen eski tüccarlar, iş hayatının

kurnazlıkları ile manevî değerleri arasındaki ihtilâfı, kurnaz bir iş adamiyle dindar bir adamın meziyetlerini yeni bir ahlâk nizamı içinde birleştirmek suretiyle halletmeye muvaffak olmuşlardır. Artık "iyi" bir adam hem Allahtan hem de fakirlikten korkan bir adam oluyordu. Dindar, "mâneviyatçı" adam, aynı zamanda zengin bir adam olmuştu.

GERÇEKLEŞTİRME SEVİYESİ. Biraz evvel ferdin, mensup olduğu atıf grubunun kıymetlerini kendi hedefleri olarak kabul ettiğini ve grup tarafından tayin edilen bu hedeflere erişme nisbetine göre de nefsi hakkında hüküm verdiğini gördük. Onun "muvaffak olmuş" adam veya "muvaffak olamamış" bir insan, "iyi" veya "fena" bir adam olduğu hususunda ona hüküm verdiren başarı seviyesi nedir? Bu hedeflerin gerçekleştirilmesine ait başarı seviyesini tayin eden en az dört mühim faktör vardır: Her şeyden evvel ferdin *kendi kapasitesi ile imkân ve kabiliyetlerinin hududunu bilmesi,* anlaması bu seviyenin tayininde mühim bir rol oynar. Başarılmış bir hedef olarak ilim adamı olmayı kabul eden bir kimse, zihnî kabiliyetinin "vasat" olduğunu biliyorsa sahasında başta gelen bir âlim olmaya uğraşmayacaktır. Birçok ilim adamlarından birisi olarak kabul edilmesini bir başarı sayacaktır.

İkinci bir faktör de *ne gibi başarı seviyelerinin mümkün olabileceğinin farkına varılabilmesi,* bilinmesidir. Ücra bir köyde yaşayan ve servete kıymet veren bir kimse, eğer hiç bir insanın bir iki çift öküzden, bir evden ve yüz dönümden fazla toprağa sahip olamayacağına inanıyorsa bundan daha az mal ve mülke kavuşmayı şüphesiz bir başarı sayacaktır. Buna mukabil büyük şehirlerde yaşamış, dünyayı görmüş, milyonlar, milyarlar hakkında fikri olan bir insanın servet edinme hususundaki başarı seviyesi daha yüksek olacaktır.

Üçüncü faktör ise tecrübe etmiş, yaşamış olma faktörü - yani *ferdin karşılaştığı, yaşadığı muvaffakiyetler ve muvaffakiyetsizliklere dair kendi hikâyesidir.* Devamlı muvaffakiyetler kazanmış bir adam, kendisini "muvaffak olmuş" bir insan sayabilmek için, gittikçe daha yüksek seviyede başarılar isteyecektir; buna mukabil yine devamlı bir şekilde başarısız olan bir insan da gelecekteki muvaffakiyetsizliklerden korunabilmek için başarı seviyesini gittikçe düşürecektir.

Sonuncusu sosyal faktördür - *ferdin kendi grubu içindeki mevkii.* Nefse kıymet verilmesi, her kıymet biçme gibi, başkasıyle mukayeseyi icap ettirir. İnsan "kendi" si, nefsi hakkında hüküm verirken, mukayese edeceği bu "başkası," atıf fertleri veya atıf gruplarıdır. Hyman (1942)'ın sübjektif statüye (Ferdin diğer fertlere nisbetle kendi mevkii hakkında düşüncesi) dair yaptığı çığır açan tetkikinde 31 yetişkin deneye şu sual

sorulmuştur: diğer fertlere nisbetle kendi içtimaî mevkilerinin yukarıda veya aşağıda olduğunu düşünüp düşünmediklerini, düşünmüş iseler, kendi mevkilerini ne tarzda tayin ettikleri; yani iktisadî, fikrî, görünüş vesaire mukayeseleri ile mi? Deneklerin bahsetmiş oldukları bu içtimaî mevkie ait kategorilerden her birisi için yine onlardan, kendilerini hangi grup veya fertlerle mukayese ettikleri, sorulmuştur. Hyman, bu suallere aldığı cevaplardan fertlerin kendilerine kendi içtimaî mevkilerine kıymet tadir ederken iki muhtelif atıf grubundan faydalandıklarını görmüştür: (1) azalık gruplarından, yani ferdin fiilî olarak ait veya mensup olduğu gruplar; ve (2) henüz azası olmadığı halde, aza olmayı arzuladığı gruplar. Meselâ bir tıp talebesi, zekâsını sınıf arkadaşlariyle mukayese etmek suretiyle değerlendirdiği gibi, mensup olmayı umduğu, arzuladığı "büyük doktor" grubuyla da mukayese etmek suretiyle de kendine kıymet verebilir.

Ferdin, kendine kıymet verme, kendisini değerlendirme hususunda, onun grup içindeki mevkiinin tesirine, oynadığı rolün hususî bir tarzına dair bir tetkik de Harvey (1953) tarafından yapılmıştır. Bu tetkikte denek olarak üçer kişilik on grup kulanılmıştır; her grupta biri lider, biri orta, diğeri alt mevkide olmak üzere iki aza vardı; bunların hepsi de orta okul talebelerinin teşkil etmiş oldukları kılık gruplarından alınmıştı. Her denek, diğer iki arkadaşının da hazır olduğu bir sitüasyonda, muayyen bir hedefe elle atılan küçük ok (dart) testinden geçiyordu. On mümarese atışından sonra her denek, bütün denemelerde oku atmadan evvel hangi numaraya isabet ettireceğine dair tahminini diğer iki arkadaşının huzurunda yüksek sesle söylüyordu. Ancak denek bunu söylemeden evvel öteki iki grup arkadaşı da kendi tahminlerini bir kâğıda kaydediyorlardı. Bu araştırmanın neticeleri dikkate değer bir şekilde sarihtir. Bir ferdin, kendi grubu içinde işgal ettiği mevki ne kadar yüksek ise, müstakbel başarısını da o nisbette yüksek ve mübalâğalı olarak tahmin etmekte ve ne kadar aşağıda ise, o nisbette de başarısını olduğundan daha az tahmine meyletmektedir. Gerçekten aşağı mevkide bulunan on denekten üçü, hakikî fiilî başarılarının altında tahminlerde bulunmuşlardır. Buna mukabil orta mevkide veya lider pozisyonunda bulunanlardan hiç birisi, tahminlerinde fiilî başarılarının altında düşmemişlerdir. Harvey, aynı zamanda, üst mevkide bulunanların yalnız kendilerinin değil, arkadaşlarının da onların müstakbel başarılarını olduğundan daha yüksek tahmin ettiklerini bulmuştur. Diğer taraftan aşağı mevkide bulunan azaların müstakbel başarıları vasatî olarak gerek liderler, gerek orta mevkide bulunanlar tarafından olduğundan daha düşük tahmin ediliyordu. Böylece aşağı mevkide

bulunan azaların fiilî başarılarından daha az bir başarı gösterecekleri bekleniyordu.

Whyte (1943) ın bir müşahedesi de alt kademelerde bulunan şahıslara ait başarıların düşük olarak takdir edildiğinin başka bir misali olarak alınabilir. Whyte'ın tetkik ettiği kılık gruplarından biri olan Nortons grubu azaları arasında Bowling (ağaçtan bir topu yuvarlamak suretiyle hedef olarak dikilen lobutları devirme) çok sevilen bir spordu. Grubun alt kademesinde bulunan Alec ismindeki aza ferdî maçlarda usta bir oyuncu olduğunu gösteriyordu. Fakat bütün grupla birlikte oynadığı zaman onun bu mahareti kayıp oluyordu. Zira ondan, mevkii icabı düşük bir başarı bekleniyordu; o da bunu yerine getiriyordu. Birçok defalar meharetini gösterme fırsatını elde ettiği halde bunların hiç birisinde muvaffak olamadı.

KENDİNE KIYMET VERMEDE KULLANILAN SOSYAL İP UÇLARI. Şimdi, ferdin kendi kendine kıymet verme vetiresini anlamağa çalışırken karşılaştığımız üçüncü suale geçiyoruz: Fert, kendisini muvaffak olmuş veya muvaffak olmamış şeklinde kıymetlendirirken hangi sosyal ip uçları kullanmaktadır? Fert, şahıslararası davranış vakıası esnasında başkalarının reaksiyonlarından ne gibi ip uçları almaktadır? Bu hususta da yine Mr. Moustache'ı dinleyelim:

> Bir genç evlenince, kendisine bir ev yapmaya, orada kalmaya, arazisini genişletmeye, --on, onbeş - veya yirmi, otuz dönüme çıkarmaya mecburdur. Sonra istediği şeyleri biraraya ekmeye çalışır: kabak, fasulya, buğday, Kışın kullanmak üzere bunları koyacak bir yer yapar. Bu suretle hiç bir vakit aç kalmaz. Eğer bunları yaparsanız halk sizin için *"iyi adam, çalışkan, tenbel değil"* der.
>
> Ev eşyası, kap kacak tedarik etmeyi de düşünmeniz lâzım. Mümkün olduğu kadar mutfak ve sofra eşyası edinmelisiniz ki bunlarla yemek yenebilsin. Bu takdirde yine başkaları sizin hakkınızda: *"iyi adam, işlerini iyi yürütüyor; herhangi başarılı bir insan gibi hareket ediyor." diye düşünürler. Eğer bunu yaparsanız, başkaları sizin için, iyi bir adam derler.*

Mr. Moustache, burada söylediklerinden kendi kendisini değerlendirmesinde başkalarının onun hakkında verecekleri hükümlere ait düşüncesinin tayin edici bir rolü olduğu gayet basit ve açık bir şekilde anlaşılıyor.

Hiç şüphesiz Mr. Moustache, ilk büyük Amerikan Sosyologlarından Cooley'in bu hususta söylediklerinden haberdar değildi. Fakat Cooley (1902) in "aynadaki - kendimiz" mefhumuyla aşağı yukarı Mr. Moustache'ın söylediklerini ifade etmiş olduğuna dikkat ediniz.

Vakıaların büyük ve alâka çekici bir kısmında içtimaî atıf, insanın muayyen bir şahsın kafasında kendisinin nasıl göründüğüne dair katî ve belirli tasavvuru şeklindedir; ve bir insanın nefsini hissetme tarzı da, öteki şahsın kafasına izafe edilen hayale karşı takınılacak tavırla taayyün eder. Binaanaleyh bu nevi bir içtimaî "nefse", inikas eden veya aynadaki kendimiz denebilir.

"Herkes, herkesin aynasıdır
Bu ayna önünden geçeni onun sosyal sınıfına göre aksettirir"

Çok, pek çok mühim olan nefis, esas itibariyle başkalarının kafasından aks eden bir inikastır... Kendimizden emin bir şekilde neşe içinde yaşayıp dururken... kaba bir hakikat bize vaziyetimizin hiç de düşündüğümüz gibi parlak olmadığım öğretecek ve o andan itibaren kendimize ait hayal donuklaşacaktır. Belki bu esnada gayet tabii olarak bir şeyler yapacak, içtimai nizamın bize karşı olduğuna veya yaşayış tarzımıza, öyle zannettiğimiz gibi, iyi gözle bakılmadığına hükmedeceğiz. Her ne olursa olsun içinde yaşadığımız dünyanın soğuk ve yabancı olduğunu dehşetin derin ürpertisi ile duyacak, ve esas itibariyle başkalarına izafe ettiğimiz kanaatlere, hükümlere dayanan kendimiz hakkındaki takdir ve güvenimizin, ümitlerimizin yıkılıp gittiğini göreceğiz...

Aynadaki - nefis, başka bir ifade ile insanın, diğer şahısların kendisine olan reaksiyonları vasıtasiyle nefsi hakkında edinmiş olduğu tasavvurdan başka bir şey değildir.

Çerçeve 3.5'deki tetkikte belirdiği veçhile, yüksek içtimaî mevkilerde bulunanlar başkalarından bu mevkilerini yükseltecek mahiyette ip uçları almağa temayül ederler; buna mukabil aşağı mevkilerde bulunanlar da mevkilerini daha da düşürecek intibalar edinirler. Yüksek bir mevkide bulunan bir şahsın nefsi, hayali büyütücü bir aynadan, aşağı mevkide bulunan ferdinki ise küçültücü bir aynadan akseder.

Herkes herkesin aynasıdır.
Bu ayna önünden geçeni, onun sosyal sınıfına göre aksettirir.

Burada da, ferdin kendi kendisine kıymet verme vetiresinde de, başkalarının ona karşı reaksiyonlarını sahih bir şekilde idrak ve tefsir etmesinin büyük bir ehemmiyeti olduğu görülüyor (Bak. sahife 56 - 61).

Çerçeve 3.5: *Mevki mevkii doğurur.*

Oklahoma Üniversitesi mensuplarından Muzaffer Sherif, B. J. White ve O. J. Harvey'in müşterek olarak yapmış oldukları bir tetkikte, bir ferdin kendi grubu içinde edinmiş olduğu mevki ile onun hakkında hüküm veren şahıslardan almış olduğu takviye edici ip

Çerçeve 3.5: *Mevki mevkii doğurur.*

uçları arasındaki karşılıklı tesirin mahiyeti incelenmiştir. Bu maksatla erkek çocuklardan teşekkül eden iki grubun davranışları müşahede edilmiştir. Bu çocuklara muayyen bir hedefe, topla nişan alma talimi vazife olarak verilmiştir. Her çocuğun başarısı diğerleri tarafından seyrediliyordu. Bu vazife yumuşak bir topla oynanacak asıl oyuna hazırlık mahiyetinde bir mümarese gibi gösterilmiştir. Tecrübeciler bu hazırlık oyununu "daha eğlenceli" bir hale getirme bahanesiyle, herkesten top atanın başarısını önceden tahmin etmelerini istemişlerdir. Deneklerin verdikleri hükümlerde şahsî faktörün rolünü büyütmek maksadiyle hedef bir örtü ile örtülmüş böylece topun isabet ettiği yerin katî olarak tayin edilmesi güçleştirilmiştir.

Her iki grupta da bir çocuğun başarısı hakkında verilen hükmün onun grup içindeki mevkiinin sırasiyle sıkı ve manidar bir şekilde münasebette olduğu görülmüştür. (Başarılar hakkında verilen hükümlerle mevkiler arasındaki korrelasyonlar - her iki grupta .74 ve .68 idi.) Yüksek mevkilerde bulunanların başarıları grubun diğer azaları tarafından yüksek ve alt mevkilerde olanların başarıları da düşük olarak tahmin edilmiştir. Çocuklar tarafından yapılan bu tahminlerle tecrübecilerin objektif olarak elde etmiş oldukları ölçüler arasında mânalı bir münasebet tesbit edilememiştir.

Sherif, M., White B. J., and Harvey, O. J. Status in experimentally produced groups. Amer. J. Sociol., 1955, *60,* 370 - 379.

ISTEKLER, HEDEFLER VE NEFİS - MEFHUMU

Şimdi, ferdin kendisine dair mefhumu ile kendisini değerlendirmesine ait hususî karakterlerin hangi yoldan ve ne tarzda kendisine mahsus istek ve hedefleri geliştirmeğe yaradığını daha vazıh olarak görüyoruz. Evvelâ başarı ve nefse saygı hislerini idame ettirmekle doğrudan doğruya alâkalı mühim istekleri ve hedefleri vardır. Sonra, ferdin kendi, hususî nefs tasavvuru bakımından mühim olan ve titizlikle seçtiği, üzerinde durduğu yine muayyen istekleri ve hedefleri vardır.

NEFSE SAYGI VE İDEAL NEFS. Gerek anne ve babası gerek diğer yetişkinler çocuğa daha çok erken yaşlarda ne olması ne olmaması lâzım geldiğini söylerler. Ona hangi şahsî hususiyetlerin arzu edilir veya "iyi" olduğu ve hangi vasıfların da arzulanmadığı veya "fena" olduğu

anlatılır. Kültüre ait kıymetlerin bu tarzda öğretilmesi neticesinde çocuk ne olması lâzım geldiğine dair bir mefhum edinir, ve geliştirir ki bu onun *ideal* nefsi olur.

İşte bu ideal nefs tasavvuruna mümkün mertebe uyan, ona benzeyen "fiilî" bir nefs gerçekleştirmek, birçok insanlar için en büyük bir hedef teşkil eder. Fiilî nefs ile ideal nefs arasındaki fark ne kadar küçük olursa fert o nisbette nefsine karşı saygısının kuvvetlenmiş olduğunu hissedecektir. (Bununla beraber bazı klinik vakalarda görüldüğü veçhile bir insanın fiilî nefsi ile ideal nefs tasavvuru arasında çok yakın bir benzerliğin bulunması, o şahsın kendi eksikliklerini düpedüz inkâr etmesi gibi bir temele dayandığı için cidden tehlikeli bir nefs saygısına delâlet edebilir.) Buna mukabil nefs ile ideal nefs arasındaki farkın büyüklüğü nisbetinde de ferdin kendisine karşı saygısı azalmış olacaktır. İnsanın birçok fiil ve hareketleri gibi düşünceleri de nefse saygıyı artırmak ve bu hususta karşılaşılacak tehditleri bertaraf etmek istediğinin tesir ve hükmü altındadır. Nitekim fasıl 4'de göreceğimiz veçhile isteklerin tatmin edilmemesi hallerinde yapılan muhtelif tarzdaki reaksiyonlara, insanın nefsine ait tasavvuru muhafaza ve müdafaa etme mekanizması gözüyle bakılabilir.

İSTEKLERİN NEFS TARAFINDAN SEÇİLMESİ. İnsanın nefsi, kendisi hakkındaki mefhumu, hususî bazı isteklerin hâkim bir vaziyete gelmesine yarar. Don Juan'ın birçok kadınlar nezdindeki muvaffakiyeti, onun kendi hakkındaki Büyük Hovarda tasavvurunu kuvvetlendirdiği için cinsî istek hâkim bir duruma geçmiştir (ve ihtimal gizli homoseksüel temayüllerden kendisini korumak için).

Eğer çok güzel bir kadının nefsine ait tasavvuru kadınlık vasfını muhafaza etmekse, munis ve tatlı bir şekilde bir erkeğe bağlanmak ihtiyacını duyacaktır. Buna mukabil cemiyette bir mevkie sahip olmak isteyen bir kadın da müstakil kalmaya, ve meslekî rekabete kıymet verecektir.

Fertlerin, hâkim isteklerini tatmin etmek maksadiyle seçtikleri hedefler de, mühim bir nisbette onun nefsi hakkındaki tasavvuru tarafından tayin edilmiştir. Ferdin yemek üzere seçtiği bir gıda, sadece açlığı tatmin etmekle kalmamalı, onun nefsine dair beslediği muayyen bir insan, hususî bir şahıs olma tasavvuruna da uygun düşmelidir. Meselâ daha az besleyici olmasına rağmen beyaz ekmeğin birçok kimseler tarafından daha gıdalı olan esmer ekmeğin tercih edilmesi, aşağı tabakanın ve köylülerin bunu yemesinden ileri gelmiştir. Böylece ekmeğin rengi bir nevi içtimaî mevki sembolü haline gelmekte, ve mevki hırsiyle yananların bu ihtiyaçlarının da tatminine yaramaktadır (Bak. Çerçeve 3.6) Bu suretle insanların oturmak üzere seçtikleri ev, evlenmek için tercih

ettikleri şahıs (erkek, veya kadın) almak üzere seçtikleri arabanın markası, intisap etmek üzere tercih ettikleri gruplar, bütün bu çeşitli hedef objeleri yalnız muayyen istekleri tatmin etmekle kalmaz, aynı zamanda nefse saygı hissini de kuvvetlendirir.

Çerçeve 3.6: *Londra şehrinin beyaz ekmeği.*

Şu doğru dürüst, lezzetli köy ekmeğinin, yumuşak, tatsız beyaz ekmek halinde dejenere olması, sırf Amerikan orta tabakasının, aşağı sınıftan ve onun sembollerinden uzaklaşmak isteğini tatmin maksadiyle iktibas edilmiş bir yeniliktir.

Nitekim on sekizinci asrın İngiliz romancısı Tobias Smollett, 1771'de yazmış olduğu, Humhrey Clinker adlı son romanında Londranın kibar halkının, beyaz ekmeği köylülerin esmer ekmeklerine tercih ettiklerini yazmıştır.

Londrada yediğim ekmek, zevke aykırı, vücudu tahrip edici, alçı, sap ve kemik küllerinin karıştırılmasından elde edilmiş zararlı bir hamurdan ibaretti. Kibar halk bu bozukluğun farkındadır, buna rağmen onu beyaz olduğu için sıhhî buğday ekmeğine tercih ediyor: böylece zevklerini, sıhhatlerini ve küçük yavrularının hayatlarını en aptalca bir arzularına feda etmektedirler... ve meslekleri icabı değirmenciyle fırıncı da onları ve ailelerini zehirlemeğe mecbur oluyor.

Smollett. T. Humphrey Clinker, 1771.

DERLEME

Nefis, motivasyonda (saiklenmede) çok mühim bir rol oynamaktadır: ferdin istek ve hedeflerini organize etmekte ve nefis takviyesi ve nefis müdafaasiyle alâkalı çok mühim istek ve hedeflerin mevzuu olmaktadır. Nefis karşılıklı sosyal hareket ve tesirlerin bir mahsulüdür, ve grup azalığı vasıtasiyle tayin ve tarif edilir.

Nefse kıymet verme, esas itibariyle ferdin azası olduğu ve mensup olmayı umduğu atıf gruplariyle kendisini mukayese etmesi demektir. Nefse kıymet verme, büyük bir nisbette, grup kıymetlerini aksettiren hedeflere erişilmesine bağlıdır.

Nefse kıymet, takdir etmenin dayandığı başarı standartları, kısmen ferdin nisbî statüsü, içtimaî mevkii tarafından tayin edilir - yüksek içtimaî mevki, yüksek umma başarı seviyesine, aşağı mevkiler de aşağı umma başarı seviyesine götürür. Bundan başka yüksek mevkide bulunan ferdin,

başkalarından zaten yüksek olan nefsini değerlendirme seviyesini daha da yükselten ip uçları alma ihtimali vardır.

Ferdin, kendi nefsine ait tasavvuru nefsine ait hayalî bazı hususî istek ve hedeflerin, bilhassa nefis saygısiyle alâkalı olanların hâkim bir duruma geçmelerine hizmet eder.

REHBER 10: *Herhangi bir grup isteğin uyanması, ferdin o andaki fizyolojik haline, sitüasyona ve kognisyonlarına bağlıdır.*

Ferdin bir sürü isteklerinden çoğu, ya faaliyetsiz veya saklı (latent - meknî) bir vaziyettedir; yalnız muayyen bir grup istek, herhangi bir şahıslararası davranış vakıasındaki bir davranışa istikamet vermekte ve idame ettirmektedir. Fertte muayyen bir grup isteğin uyanması onun fizyolojik haline, muhite ait sitüasyona ve düşüncelerine bağlıdır.

İSTEKLERİN UYANMASINDA FİZYOLOJİK HALLERİN TESİRİ

Mürekkep bir grup fizyolojik hadisenin karşılıklı tesirlerinin, isteğin uyanmasının bir kaynağı olduğu tesbit edilmiştir. Meselâ gıda isteğinin uyanmasında, tat hassasiyeti, mide kasılmaları, kandaki şeker seviyesi, hormon vaziyeti, ve talamusta başlayan nöron faaliyeti gibi faktörlerin tesir ettiği görülüyor. İsteklerin fizyolojik bakımdan uyarılmasına ve kontrolüne dair en son tecrübî araştırmalar dimağa mühim bir rol veriyor. Bu husus diğer bir fizyolojik isteğe, cinsiyet isteğine ait verilecek bir misalle müşahhas bir halde gösterilebilir. Gerek erkek gerek dişide cinsiyet isteğinin uyanması, hiç olmazsa kısmen, cinsiyet hormonlarının ifraz nisbetiyle münasebettedir. Fakat bu husus, insanlardan daha çok alt kademedeki hayvanlar için doğrudur. Meselâ, erginlikten sonra kısırlaştırılan insanda, bu ameliyat cinsiyet hormonlarının ifrazını çok büyük bir nisbette azalttığı halde, cinsî faaliyet üzerinde bazen ya hiç veya pek az bir tesir yapmaktadır (halbuki kısırlaştırma ameliyatı farelerde çiftleşmeyi ve her nevi oynaşmayı bertaraf etmektedir). Bu da bize insanda hormonlardan başka bir mekanizmanın cinsî arzu ve faaliyetleri kontrol ettiğini gösteriyor. Cinsî isteğin, hiç olmazsa insanda, merkezî sinir sisteminin ve otonom sinir sistemleriyle hormonal sistemin bir bütün halinde birlikte çalışmaları suretiyle fizyolojik bakımdan kontrol edildiği anlaşılıyor.

Bununla beraber insana ait isteklerin çoğunun fizyolojik temellerini, açlık ve cinsî isteklerde olduğu gibi, tecrit etmeğe henüz muvaffak olunama-

mıştır. Öyleyse bu vaziyette, istekler bakımından fizyolojik faktörlere dair vakıaların sosyal psikolojideki ehemmiyeti neden ileri geliyor?

Bu hususta belirtilmesi icap eden birçok sebepler vardır. Bunlardan birincisi şimdiye kadar fizyolojik temelleri bilinen az fakat hayatî ehemmiyeti olan isteklerin insanın sosyal davranışları üzerinde mühim tesirlerinin olmasıdır (meselâ açlık, cinsiyet istekleri ve alkolizm, keyif verici zehirli maddeler iptilâsına ait "anormal" itici temayüller gibi). İkincisi, şimdi tarif ve tasvir edebileceğimiz bazı fizyolojik hallerin, ferdin diğer neviden isteklerinin uyarılıp uyarılmamasının üzerinde çok mühim tesirlerinin bulunmasıdır (meselâ açlık, gıdasızlık dolayısiyle apatinin baskı altına alınması gibi; bak. sahife 76). Üçüncüsü, muhtelif isteklerin potansiyel kudreti bakımından fertler arasında görülen farklar da kısmen fizyolojik faktörlere dayanmaktadır. Son olarak, meselâ reticular formation'ın alarm verici fonksiyonlarında görüldüğü veçhile, isteklerin uyarılmasında dimağın *umumî* mühim tesirlerinin olmasıdır. İşte bütün bu sebeplerden dolayı tam olmak isteyen sosyal psikoloji fizyolojik faktörlerin tetkini ihmal edemez.

İSTEKLERİN UYANMASINDA SİTUASYONDAN GELEN İP UÇLARI

Muayyen bazı isteklerin herhangi bir anda faal bir hale geçmesinde çevreye ait sitüasyondan gelen hususî bazı ip uçlarının da tayin edici bir rolü vardır. Sitüasyona ait bu nevi ip uçları ya saklı bir halde gayri faal olan istekleri uyarmaya veya faal bir halde bulunanları kuvvetlendirmeye yarar.

İstekleri uyandıran veya şiddetlendiren sitüasyondaki ip uçlarının en kudretli olanlarının başında, o anda fiilî olarak sitüasyonda bulunan hedef objeleri gelir. Hedef teşkil eden objelerin istekleri uyarma kudretinden, genetik faktörlerle öğrenme vetiresi mesuldür. Bir insanın yemek isteği komşusunun balkonundan gelen pirzola kokukuyla uyanmış olabileceği gibi, cinsî isteği de yine komşunun bahçesinde gördüğü güzel bir kadın dolayısiyle uyarılmış olabilir; mal edinme hırsı da yine komşunun, pırıl pırıl yeni bir Mersedes 300 SL ile geldiğini gördüğü zaman uyanabilir.

Sitüasyondan gelen ip uçları, hedefe ve ona erişilmesine ait semboller şeklinde ve diğer indirekt neviden olabilir; meselâ insanın açlık isteği, paydos zilinin çalındığını işitmesiyle, edinme, veya kazanç isteği de Borsa Bültenini karıştırmakla uyarılmış olabilir.

SİTÜASYONUN KOMPLEKS OLMASI. Uyandırılan isteklerin sayısı ve çeşidi, sitüasyonun kompleks olmasının bir fonksiyonudur; yani

ona bağlıdır. Gerek sayı, gerek nevi itibariyle gayet zengin ve mürekkep olan bir sitüasyonda herhangi bir isteğin saklı (gayri faal) kalması ihtimali zayıftır.

Herhangi bir sitüasyonun istekleri uyarma kudretinin doğru olarak takdir veya tahmin edilmesinin sosyal psikoloji bakımından büyük bir ehemmiyeti vardır. Bir sitüasyonun bu potansiyelinin yanlış olarak değerlendirilmesi, gerek endüstride gerek diğer sosyal teşekküllerde çok pahalıya mal olabilir. Meselâ, bir insan iş yerine geldiği zaman hangi istekleri uyanır? sualine iktisadi zihniyete sahip bir insan: "Kazanç isteği - para edinme isteği" şeklinde bir cevap verebilir. Öyleyse insanların kendi iş yerlerinde dostça münasebetler kurabildikleri, sevebilecekleri arkadaşlar edinebildikleri takdirde daha çok ve daha verimli bir şekilde çalıştıkları gerçeğini nasıl izah etmeli? Binaenaleyh bir iş yerinin, dostluk, arkadaşlık isteğini uyardığı vakıasının görülmemesi ve idarecilerin bu isteği tatmin edecek hususları temin edememesi, istihsalin azalmasını neticelendirecek, bu da işçi - idareci münasebetinin fenalaşmasına sebep olacaktır. Yine iş yeri sitüasyonuna ait misallere devam edersek bir adamın ticaret veya sanayi sahasında temin etmiş olduğu yüksek bir aylık geliri bırakıp, memur olmak üzere devlet dairelerine baş vurmasına ne diyelim? Şüphesiz bir insanın gördüğü iş onda yalnız kazanç isteğini uyandırmayıp, aynı zamanda itibar, mevki ve tecessüs isteklerini de uyandırmaktadır. Bu itibarla, iş yeri sitüasyonu kompleks bir sitüasyondur; ve bir insanın bürosu, mağaza veya fabrikası birçok ve çeşitli istekleri faaliyete geçirebilir. Biraz evvel gördüğümüz veçhile bir insanın *geliştirdiği* isteklerin sayı ve nevi gibi bunların *uyarılma* fırsatı hattâ bir dereceye kadar da *tatmin edilme* imkânları ferdin içinde bulunduğu çevrenin mürekkep (kompleks) olmasiyle mutabakat halinde, ve ona bağlıdır.

Eğer muhit haddinden fazla fakir düşmüş ise, erişilecek pek az hedef objeleri ihtiva ediyorsa şüphesiz pek az istek uyarılma fırsatına kavuşabilecektir. Üniversiteleri, kütüphaneleri, laboratuvarları olmayan bir memlekette elbette pek az kimsede ilim adamı olma isteği uyanacaktır; pek az maddî objelere sahip olan bir memlekette de kazanç isteği çok seyrek olarak uyanabilir; fakirlerin, ıstırap çekenlerin bulunmadığı cemaatte de hasbî istek faal bir hale gelmeyebilir.

Mamafih muhitin basitliğinin de, insanın motivasyon (saiklenme) hayatı üzerine olan tesirinin bir hududu vardır. Bu husus, pek çok istekler geliştirip sonra kader icabı nisbeten fakir bir muhite düşen bir insanın hayat hikâyesinde belki de en canlı olarak görülmektedir. Bu oldukça sık rastlanan bir vakıadır: Avrupanın hükûmet merkezlerinden, Güney

Amerikanın kenarda kalmış küçük şehirlerine sığınan kültürlü mülteciler; tahsilini bitirip kasabasına dönen üniversite mezunu; bir siyasî mağlûbiyeti müteakip hükûmet merkezini terk ederek basit işine dönmek mecburiyetinde kalan politikacı. Bu şahısların birlikte götürdükleri birçok isteklerin uyarılması için zarurî olan "uyarıcı objeleri" yeni muhitleri temin edemeyecektir. Bununla beraber isteklerin uyarılması bakımından bu şahıslar, yeni fakir muhitlerinin insafına terkedilmiş olmayacaklardır. Hiç olmazsa "menfa" hayatının başlangıcında bu fertlerin istekleri düşünceleri vasıtasiyle uyarılacaktır. Bu itibarla mürekkep sitüasyonların, istekleri uyarma potansiyellerini küçümsemediğimiz gibi fertte bizzat meydana getirilen zihnî vetirelerin istek uyarma kudretlerini de küçük görmemek lâzımdır.

İSTEĞİN UYARILMASINDA KOGNİSYONLARIN (Zihnî vetirelerin) ROLÜ

Çok defa, istek uyarma, düşünmenin bir mahsulüdür. Bu bilhassa hayal kurma, gündüz rüyalarına dalmalarda rastlanan otistik düşüncenin bir hususiyetidir. Bazen muhayyile, isteklerin gerçek hayatta hemen tatmin edilememesi neticesinde harekete geçer; fert muhayyilesinde birçok istekleri uyaran veya şiddetlendiren çok çeşitli sitüasyonlar tahayyül edebilir; böylece uyanan ve gittikçe şiddetlenen bu istekler tatmin edilmek üzere ferdî gerçek hayatta harekete geçmeğe zorlar; (McClelland'ın Çerçeve 2.8 ve sahife 36'daki susuz kalan adamını hatırlayınız) veya onun hayal âleminde otistik bir şekilde "tatmin" edilirler.

Bazen de muhayyile sırf can sıkıntısı veya dış tenbih eksikliği dolayısiyle harekete geçebilir. Bu husus, Bexton, Heron ve Scott (1954) un bir tetkikinde bariz bir tarzda görülmektedir; araştırıcılar bu tecrübede kolej talebelerini, dış tenbihlerin azamî bir şekilde azaltıldığı bir sitüasyona sokmuşlardır. Bu talebeler, günün 24 saatinde, sese karşı tecrit edilmiş küp biçimi bir hücrede kulakları tıkanmış bir halde, ve elleri her nevi temastan mahrum eden eldivenler içinde olmak üzere sırt üstü kauçuk bir şilte üzerine yatırılmışlardır. Bu tetkike iştirak eden Hebb (1955) deneklerin reaksiyonlarına dair bazı malûmat vermektedir. Bu deneklere hiç bir şey yapmadıkları halde yeme, içme ve yer (hücre) temininden başka ayrıca günde 20'şer dolar ödenmiştir. Deneklerden çoğu hücrede dört ile sekiz saat kaldıktan sonra gittikçe bedbaht olmağa başlamışlardır. Bunlar dış tenbihlere karşı büyük bir açlık duyuyorlardı. Deneklerden bir kısmına altı yaşındaki çocuklara mahsus alkolizm tehlikelerine dair broşürler okunmuştu. Bu yetişkin deneklerden bazıları 30 saatlik bir devre

içinde bu çocukça propagandaların 15 ile 20 defa tekrarlanmasını istemişlerdir. Diğer deneklere de piyasadaki mal stoklarına dair bir rapor okunmuştu; onlar da bunu defalarca tekrarlatmışlardır.

Duyu uzuvlarının *muvakkat bir zaman* için tenbihlerden mahrum kalması, isteklerin azamî bir şekilde uyarılmasına sebep olabilir. Bu esnada fert kendi kendine hayal ve düşüncelerin devamlı bir şekilde akışı dolayısiyle her nevi tatmin objeleriyle dolu zengin ve geniş bir çevre tasavvur etmektedir. Dimağdaki bu nevi kendiliğinden harekete geçen faaliyetler, o anda içeri girmesi mümkün tenbihlerden müstakil olabilir. Görünüşe göre istekler "Sebepsiz" bir şekilde âni olarak ortaya çıkabiliyorlar. Bunlara, hiç şüphesiz, hiç bir an durmayan asabî sistemin faaliyeti "sebep" olmaktadır.

Tenbihlerin çok az veya hiç olmadığı, tatmine yarayan objelerin bulunmadığı bir muhitte *uzun müddet kalmanın* tesir ve neticeleri ise tamamiyle farklıdır. Birçok hedeflere erişmenin imkânsızlığı yüzünden tatmin edilemeyen bir şahıs bunlara ait istekleri "unutabilir". Bu ferdin faaliyet halinde olan istekleri ise, muhitinin istek uyarma kapasitesine uygun düşecek bir tarzda "büyüklük itibariyle" asgariye indirilmiş olabilir. Uzun müddet yalnız çocukça, basit şeylerle oyalanmış, çocukça literatür ve konuşmalarla beslenmiş bir kimse sonunda sadece bunları isteyebilir.

İSTEKLERİ ÖLÇMENİN METODLARI VE PROBLEMLERİ

Şimdi, buraya kadar gelişmelerini ve uyarılışlarını münakaşa ettiğimiz birçok çeşitli istek ve hedeflerin tesbiti ve ölçülmesi problemiyle kısaca meşgul olacağız. Biraz sonra da göreceğimiz veçhile bu problem birçok güçlükler arzetmektedir.

Herhangi bir istek veya hedefin tayin ve tesbit edilmesinde, ölçülmesinde kullanılan metodlar üç tipe ayrılmaktadır: (1) fiil ve hareketlerden neticeler çıkaran, istidlâllerde bulunan metodlar; (2) sübjektif ifade veya raporlardan faydalanan, bunlara dayanan metodlar; (3) muhtelif neviden projektif teknikler kullanan metodlar. Bu üç metod birbirini tamamlamaktadır.. Onun için insan motivlerinin araştırılmasında her üçünün birlikte kullanılması icap etmektedir.

HAREKETLERDEN NETİCE ÇIKARMA (istidlâl) METODU

Bu birinci metodda ferdi tesirli bir şekilde harekete sürükleyen istekler hakkında hüküm verebilmek maksadiyle hareketlerinin hususiyetlerine dayanılmak suretiyle neticeler çıkarılır (istidlâllerde bulunulur).

Bunun için idrake, his ve heyecanlara ait davranışlar dahil olmak üzere muhtelif hareket hususiyetlerinden faydalanılır. İsteklere ait bu işaret veya emareler arasında şunlar zikredilebilir: hususî bir veya bir sınıf objeyi arama, seçme ve ona dikkat etme; muayyen bir objeye erişinceye kadar, tutarlı ve istikrarlı bir hareketin seyrinde israr etme veya hareketin biteceği tahmin edilen bir noktada hususî bir faaliyete girişme; hususî bir hedefe erişilmesinden dolayı memnuniyet gösterme; veya hususî bir hedefe erişilmediği için de memnuniyetsizlik gösterme. Devamlı bir şekilde bir objeden *kaçınma* da — meselâ küçük bir çocuğun mahallenin zorbasından kaçınmak için bir kaldırımdan ötekine geçmesi de — motivation hakkında netice çıkarmaya yarayabilir.

Hiç şüphesiz, tek başına alındığı takdirde bu işaretlerden hiç birisi, insanı yanıltmadan arkasındaki isteğe götüremez; fakat bu emarelerden birçoğu bir arada alındığı zaman isabetli bir teşhis temin ettiği görülüyor. Meselâ gazetesini eline alır almaz, umumi haberlerden evvel iktisadî malûmatın bulunduğu kısma bakan, daima servet sahibi insanlarla bir arada bulunmayı, onlarla tanışmayı isteyen, işinin başında uzun müddet ve sıkı çalışan, bir kokteyl partisinde, bir eğlence yerinde veya evde bulunmaktansa bir saat daha iş yerinde çalışmayı tercih eden, sene sonu blânçosunda umduğundan daha az bir kâr görünce neşesi kaçan birisini gördüğümüz zaman, onun kazanç peşinde koşan para canlısı bir adam olduğuna hükmedebiliriz.

Mamafih, bu hususta ne derece isabetli hüküm verebileceğimiz sualini sormaya mecburuz. Çok defa muayyen bir isteğin davranışa ait görünüşte birbirini tutan birçok emareleri yanlış bir netice çıkarmaya sevkedebilir. Meselâ, farzedelim ki bir toplantıda bulunan bir adamın faal bir hale geçmiş başlıca isteklerini tesbit etmek istiyoruz. Bu adamın davranışlarının müşahedesi şu intibaları veriyor: Durup dinlenmeden huzursuz bir şekilde etrafta dolaşıyor; ne bir kimse ile konuşuyor ne de bir kenarda yalnız başına duruyor; nihayet birisini gözüyle yakalıyor: bu meşhur bir şahsiyettir. Uzun müddet onunla konuşuyor. Sonra onu mütemadiyen takip ediyor; bu meşhur şahsın giriştiği konuşmalara o da katılıyor; ve onun bulunmadığı ne bir konuşmaya ne de başka bir faaliyete sürüklenmek istemiyor; bu meşhur adam kendisiyle ilgilendiği müddetçe memnun, dikkatini başka tarafa çevirdiği takdirde de müteessir görünüyor. Bütün bu emarelerin — onun araması, israr ve sebatı, tatmin edilmiş olma veya olmama tezahürleri — hepsi de meşhur şahısla bir arada bulunma dolayısiyle içtimaî itibar kazanma isteğine delâlet ettiğine dair hükmü tekid etmektedir. Fakat çı-

karılan bu netice tamamiyle yanlış olabilir. Zira daha evvel 8 inci rehberi mütalâa ederken de gördüğümüz veçhile, birbirinin aynı olan faaliyetlerin arkasında başka istekler bulunabilir. Bu itibarla toplantıda bulunan bizim bu şahsa ait esas hakikat, onun içtimaî itibar kazanma ile alâkası olmadığı şeklinde olabilir. Bütün isteği de bu meşhur şahsı sigorta ettirmekten ibaret bulunabilir. Şu halde kokteyl partisi ona kazanç isteğini tatmin etmesi için iyi bir fırsat hazırlamış oluyor: avını yakalamak için onunla sıkı, samimî bir münasebet kurmaya imkân veriyor.

Bu itibarla istidlâl yoluyla çıkarılan neticelerde, bu nevi hatalardan sakınabilmek için, davranışa ait kıstaslara dayanmak suretiyle yapılan motivasyon tahlilleri mümkün mertebe diğer metodlarla da desteklenmelidir; bunlardan biri de sübektif rapor metodudur.

SÜBJEKTİF RAPOR METODU

Bir ferdin isteklerine dair birçok malûmat, ona ne istediği doğrudan doğruya *sorulmak* suretiyle gayet basit bir şekilde elde edilebilir. Birçok hallerde fert, duyar duymaz isteklerine, erişmeye cehdettiği hedeflere, korku ve ikrahlarına, muvaffakiyet ve muvaffakiyetsizlik hislerine dair doğrudan doğruya bilgi verebilir. Elbette bu nevi raporlardan kemmî mutalar temin edilebilir ve biz bunlara isteğin "şiddetini" göstermek üzere skorlar izafe edebiliriz. Meselâ, Schachter (1959), ferdin mensup olma isteğinin kuvvet derecesinin kemmî bir ölçüsünü temin etmek maksadiyle aşağıdaki kendini - takdir mikyasını kullanmıştır:

—— Yalnız kalmayı çok tercih ederim.	(—3)
—— Yalnız kalmayı tercih ederim.	(— 2)
—— Yalnız kalmayı biraz tercih ederim.	(— 1)
—— Başkalariyle bir arada olmayı biraz tercih ederim.	(1)
—— Başkalariyle bir arada olmayı tercih ederim	(2)
—— Başkalariyle bir arada olmayı çok tercih ederim.	(3)

Bununla beraber fasıl 4'de, aklileştirme ve baskı altına alma (repression) hadiselerini mütalâa ettiğimiz zaman göreceğimiz veçhile ferdin sübjektif raporu, onun saikleri hakkında tam hakikati ifşa etmemektedir. Çok defa fert, hedeflerine, korkularına, ikrahlarına ve emellerine dair verdiği sübjektif rapordaki ifadeleri kasten gizlemekte veya tahrif etmektedir. Fert birçok sebeplerden dolayı böyle hareket etmektedir: ya iyi bir intiba bırakmak arzu ettiği için, veya mülâkatçıyı memnun etmeyi

arzu ettiği için, yahut içtimaî müeyyidelerden kaçınmak istediği için. Hatta fert raporlarında — mülâkat veya kendini — takdir esnasında - tamamiyle dürüst davranmaya uğraşsa bile biz yine de bu malzemeyi olduğu, göründüğü gibi kabul edemeyiz. Meselâ, müstehcen literatürü gözden geçirip sansür etmek maksadiyle gönüllü olarak kurulmuş bir grup azalarından bir kadın, bu nevi açık saçık literatürü bir vazife hissiyle okuduğu, bunların masum insanları iğfal etmelerine mani olmak istediğini iddia ettiği zaman belki de cinsî bir saikle hareket ettiğinin ya müphem şekilde farkındadır veya hiç farkında değildir.

İşte gerek bu gerek diğer mülâhazalar sebebiyledir ki psikologlar ferdin isteklerini tayin etmek hususunda başka bir tekniğe de baş vurmaktadırlar: bu yeni metod sayesinde ferdin saklamak için kurmuş olduğu maniaları veya farkında olmama engellerini "yarmanın, aşmanın" mümkün olacağı düşünülmektedir. Bu yeni metod da projektif tekniktir.

PROJEKTİF TEKNİKLER

Projektif tekniğin mahiyeti icabı deneklerden, müphem, birkaç mânaya gelen tenbihlere karşı reaksiyonda bulunması istenir (bu tenbihler, başlığı konmamış resimler, mürekkep lekeleri vesairedir). Bu tekniğin ileri sürdüğü faraziyeye göre, ferdin istekleri onun bu müphem veya çok mânaya gelen tenbihleri idrak ediş tarzı üzerinde tesir icra edecek, böylece fert kendisine mahsus mânaları tenbihin üstüne "aksettirecektir". Projektif metodun temelinde bulunan faraziyelerden birisi de ferdin, vermiş olduğu cevapların neyi ifade edeceğinin farkında olmayışıdır, bu itibarla isteklerin şuurlu olup olmamasının ehemmiyeti kalmıyor. (Projektif tekniği kullanmak suretiyle isteğin şiddetini ölçmeye mahsus bir metod geliştirme teşebbüsüne bir misal olmak üzere Çerçeve 3.7'e bak.)

Bütün bu söylenenlerden anlaşıldığına göre, isteklerin sebep olduğu bir sosyal davranışın tam bir tasviri için, sosyal psikoloğun kullandığı teknikler, mefhumlar ve göstereceği vukuf ve anlayış kadar klinik psikoloğunkine de ihtiyaç vardır. Bu itibarla insan saiklerinin (motivation) araştırılması bakımından bugün için elimizde mevcut başlıca vasıtalar birlikte alınmak üzere yukarıda zikredilen şu üç metoddan ibaret kalmaktadır:

Birçok tecrübî araştırmalarda misalleri verilmiş olan davranışı müşahede ve istidlâllerde bulunma metodu; takdir mikyasları, mülâkatlar vs. vasıtasiyle tatbik edilen sübjektif metod; bir de projektif teknikler kullanma metodu.

GARPLI İNSANLARDA MÜŞTEREK OLAN MÜHİM BAZI İSTEKLER

İnsan, çok farklılaşmış sinir sistemi sebebiyle diğer hayvanlardan daha fazla isteklere sahiptir. Tolman'ın (1932) dediği gibi insan "isteklerle o kadar doludur ki âdeta istek kokmaktadır." Bu kısımda biz, Garplı İnsanın sosyal davranışları üzerine tesir eden başlıca mühim isteklerden bazılarını gözden geçirmek istiyoruz: Bir arada olma isteği, kazanç isteği, itibar isteği, iktidar isteği, hasbilik isteği, tecessüs isteği.

BİRARADA OLMA İSTEĞİ (The affiliation want)

İnsanların her yerde, başkalariyle bir arada olmaktan, hattâ sadece yakınlarında bulunmaktan, büyük bir memnuniyet duydukları görülmektedir. Hepimiz, birçok vesilelerle hemcinslerimizle bir arada bulunma ihtiyacını derinden duymuşuzdur. Gerçekten bu ihtiyaç insanları bir araya sürüklemekle cemiyet halinde yaşamayı mümkün kılmakta ve sosyal psikolojiye tetkik mevzuu olan grupları, kalabalıkları, teşekkül ve teşkilâtları, cemiyetleri temin etmektedir. Bütün bunlar bir arada olma isteğinin âlemşümul bir mahiyet taşıdığını göstermektedir.

Elbette bu, grupların, cemiyet vesair sosyal teşekküllerin, sadece diğer insanlarla "beraber olma" isteğinin bir neticesi olarak meydana çıktığı mânasına gelmemelidir. Bir arada olma isteği, çok defa diğer birçok isteklerde olduğu gibi, başka isteklerle karışmakta, onlarla birleşmektedir; binaenaleyh insanlar arasında görülen topluluklar, cemiyetler bu nevi karışık (muhtelit) istekleri tatmin etmektedir. Muayyen talebe veya diğer birliklere intisap etmek isteyen şahıs aynı zamanda itibar kazanma isteğini de tatmin etmektedir. İçtimaî mevkiler peşinde koşmak isteyen bir kimse seçkin gruplara girmeğe çalışacaktır. İktidar isteğiyle yanan bir şahıs da, hükmedebilecek kimseler bulabilmek için bazı gruplara girecektir. Bir satıcı da arkadaş bulma isteğiyle müşteri arama arzusunu birleştirerek bir sendikaya aza olmağa çalışacaktır.

Fasıl 11'de, insanları muayyen gruplara katılmaya sürükleyen saiklerle, grup azalığı dolayısiyle tatmin edilen hedeflerden oldukça tafsilâtla bahsedeceğiz. Ait olma isteği insanın sosyal hareketleri üzerinde derin tesiri olan hâkim bir istektir. Bu istek, fertleri, hasbî, yüksek, insanî gayelere sevk edebileceği gibi ihanete, ve katil olmaya da sürükleyebilir.

Çerçeve 3.7: *Başarı tahayyülü*

Wesleyan Üniversitesinde bulunduğu sıralarda David C. Mc Clelland ve mesai arkadaşları başarı (achievement motive) saikinin şiddetini ölçmek maksadiyle Murray'ın Tematik Apersepsion Test'ini adapte etmişlerdir.

Bu metodda, basit sitüasyondaki şahısları gösteren "yazısız" resimler birer tenbih olarak kullanılmakta ve deneklerden bunlara dair küçük birer hikâye yazmaları istenmektedir; sonra bunlara "başarı tahayyülü" ne göre skorlar verilmektedir. Başarı skorunun verilebilmesi için mükemmel başarı standartiyle alâkalı olduğunu gösteren aşağıdaki üç şartın (kıstasın) yerine getirilmiş olması lâzımdır. (1) Eğer hikâyedeki şahıslardan birisi, diğerleri kadar veya onlardan daha üstün bir başarı düşündüğünü ifade ediyorsa; (2) Eğer şahıslardan birisi, neticede kendisine muvaffakiyet temin edecek fevkalâde bir teşebbüse girişmiş ise; (3) Yine eğer şahıslardan birisi, hedefe erişmek üzere uzun vadeli bir işe girişmiş ise, meselâ doktor veya avukat olmak gibi.

Hâkimler, bir deneğe ait hikâyelerdeki başarı tahayyülüne dair vakıaların sayısını bir cetvele geçiriyorlardı. Böylece her deneğe ait skorlar yekûnu, onun hikâyelerindeki başarı tahayyülüne ait hususların sayısını toplamak surtiyle elde ediliyordu. İyi yetiştirilmiş hâkimler arasındaki mutabakat derecesi bir ölçü olarak alındığı takdirde bu metodun gayet güvenilir bir metod olduğu görülüyor. Skorlar yekûnu için hâkimlerarası güvenilirlik korrelasyonunun 90 veya daha yüksek olduğu bildirilmektedir.

Testte kullanılan resimlerden birisi, masa başında oturmuş, önünde açık vaziyette kitaplar bulunan bir kolejli genci göstermektedir. Başını sol eline dayamış bir vaziyette olan bu talebe gözlerini boşluğa dikmiştir. Bu resim için anlatılan hikâye aşağıya alınmıştır. Başarı tahayyülüne işaret eden kısımlar italikle gösterilmektedir.

Bu genç bir saatlik yazılı bir imtihan geçiriyor. O, ve ötekiler yüksek okul talebeleridir. İmtihanın üçte ikisi geçmiştir ve bu talebe *mevzuu, başından sonuna kadar düşünmek için elinden geleni yapıyor.*

İmtihan için çalışmış olması lâzımdı. O da çalışmıştır. Ancak yazması lâzım gelen kısımlar bazı objektif noktalar ihtiva etmektedir, o bunları görmüş olmakla beraber öğrenmemiştir.

Çerçeve 3.7: *Başarı tahayyülü.*

Cevapları önceden öğrenmiş olduğunu biliyor ama şimdi hatırlayamıyor; ve *onunla alâkalı fikir ve hayalleri birleştirerek hatırlamağa uğraşıyor.*

Unuttuğu hususlardan belki birkaç tanesini hatırlayacak ama yine de birçoklarını gözden kaçıracaktır. *İmtihanın bitmesine beş dakika kalıncaya kadar hatırlamaya çalışacaktır. Sonra vazgeçip yazdıklarını gözden geçirecek, bu esnada cevapları okuduğu halde öğrenmediği için de kızacaktır.*

McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., and Lowell, E. L., The achievement motive. New York: Appleton - Century Crofts, 1953.

Bir arada olma isteğine ait tefsirlerin uzun bir tarihi vardır. Trotter'e (1920) göre bir arada olma isteği, insanın hayatında en mühim rolü oynayan dört insiyaktan (instict) biridir (diğerleri de nefsi koruma, beslenme ve cinsî insiyaktir). Sumner ile Keller (1927) ise bir arada olma isteğinin insiyakî mahiyetini reddederler. Onlara göre, bu istek, nefsin bekası bakımından büyük bir kıymet taşıdığı için, insanlara has bir hususiyet haline gelmiştir. Ferdin tek başına ifa edemediği birçok fonksiyonlar grup halinde mümkün olmaktadır (ticaret, eşya mübadelesi, düşmana karşı müdafaa, merasimler, ayinler, iş bölümü vesaire). Bundan başka grup halinde yaşama, umumî olarak daha kolay ve daha emindir. Böylece Sumner ile Keller'e göre menşeinde grup halinde yaşama, gaye için bir vasıta iken sonradan — bazı insanlar için — tedrici bir şekilde bizzat gaye olmuştur.

Grup hayatının menşei ne olursa olsun, sonunda bir arada olma isteği, insanları şu veya bu şekilde gruplar meydana getirmeğe kaçınılmaz bir şekilde sevketmektedir. İşte bu sebepledir ki bazı içtimaî ilim mensupları, bir ferdin azası olduğu çeşitli grupların sayısını, onun bir arada olma isteğinin bir ölçüsü olarak alınabileceğini ileri sürmüşlerdir. Gerçekten, bir cemiyette mevcut resmen teşekkül etmiş derneklerin — seyahat kulüpleri, kardeşlik locaları, hayır cemiyetleri, oyun kulüpleri vesaire — sayısının da bir cemiyetin "birlikte, beraber olma", veya bir arada olma isteğinin bir ölçüsü olabileceği iddia edilmiştir (Bak. Çerçeve 3.8).

Bazen bir arada olma isteği, ferdin en hâkim, en mühim isteği haline gelebilir. Bu takdirde, marazî bir arada olma isteğinden bahsedilebilir.

Schachter (1959) kuvvetli bir, bir arada olma isteğinin endişeyle münasebeti olabileceğine işaret etmiştir. Schachter'in araştırmaları, endişeli vaziyete sokulmuş olan şahıslarda bir arada olma isteğinin, daha az endişeli olanlara nazaran çok daha kuvvetli olduğunu göstermiştir. Burada biz bir istekle, (bir arada olma) korkunun (endişenin) karşılıklı tesirinin güzel bir misalini görüyoruz. Bununla beraber endişeli şahıslardaki bu şiddetli bir arada olma isteği herkesi içine alan umumileştirilmiş bir istek değildir; bunlar başkalariyle birlikte olmayı istemeyip kendileri gibi endişeli olanlarla bir arada olmayı istemektedirler (Bak. Çerçeve 3.9).

Schachter'e göre, endişeli şahısların bir arada olma isteğinin iki fonksiyonu vardır. Birisi, aynı endişeye müptelâ şahıslarla bir arada bulunmanın korkuyu azaltmasıdır. Başkalarının maddî varlığı, huzuru onlara rahatlık vermektedir. Diğeri de başkalariyle birlikte olmanın, onlara yabancı gelen, garip, korku verici sitüasyonları aydınlatmaya, tefsire yarayan sosyal ip uçları temin edebilmesidir.

Schachter buna ilâve olmak üzere diğer bir vakıadan da bahsetmektedir. İlk ve tek çocuk olarak doğan ve büyüyen şahıslar fazla endişeli oldukları zaman, başkalariyle bir arada olmayı çok kuvvetli bir şekilde istemektedirler; buna mukabil, ikinci - çocuk olarak doğan şahıslar böyle bir ihtiyaç duymamaktadırlar (Bak. Tablo 3.1). Bu netice tek başına alındığı takdirde müphem ve birkaç mânaya gelebilmektedir- Zira bu endişenin uyandırıldığı sitüasyona has, hususî bir hal olabileceği gibi sadece ilk doğan ve tek olarak büyüyen çocukların, sonradan doğan çocuklardan daha çok cemiyet canlısı olduğunu gösterebilir. Tabloda görüldüğü veçhile aşağı seviyedeki endişe hallerinde ilk doğan ve tek çocuklar, başkalariyle bir arada bulunma hususunda sonradan doğanlardan daha büyük bir arzu göstermiyorlar. Aslında aksine bir temayül beliriyor; zira ilk doğan ve tek çocukların yüzde 31'i (45 kişiden 14'ü) başkalariyle birlikte bulunmayı arzu ettikleri halde sonradan doğanların yüzde 41'i (56 kişiden 23'ü) başkalariyle bir arada olmayı istemişlerdir. Bunlardan anlaşılıyor ki, ilk doğan ve tek çocukların başkalariyle bir arada olma temayülü daha çok endişe yaratan sitüasyona mahsus kalmaktadır.

Schachter'in elde etmiş olduğu malzemenin daha yakından tahlili, onu, ilk doğan ve tek çocukların korku sitüasyonu ile karşılaştıkları zaman, kuvvetli bir başkalariyle beraber olma isteği göstermelerinin şu iki faktöre bağlı olduğu neticesini çıkarmağa sevketmiştir: (1) ilk doğan ve tek çocuklar, korku uyaran sitüasyonlarda endişe duyma hususunda daha *hassas*'tırlar; (2) uyarılan endişenin sabit tutulduğu nisbette de, ilk do-

ğan ve tek çocukların başkalariyle birlikte bulunma temayülü göstermeleri ihtimali sonradan doğan çocuklara nazaran çok daha kuvvetlidir.

Yukarıdaki neticeler, endişe doğuran sitüasyonlarda başkalariyle bir arada bulunma isteğinin şiddetini tayin eden bazı gelişme faktörlerinin mevcut olma ihtimalini ortaya atmaktadır.

Tablo 3.1: Doğuş sırası, endişe seviyesi ve bir arada olmayı seçme adedi (Schachter'e göre, 1959).

	Yüksek Endişe Seviyesi		*Aşağı Endişe Seviyesi*	
Gruplar	*Birlikte olmayı seçenler*	*Birlikte olmamayı seçenler*	*Birlikte olmayı seçenler*	*Birlikte olmamayı seçenler*
İlk doğan, tek çocuklar	32	16	14	31
Sonradan doğan çocuklar	21	39	23	33

Çerçeve 3.8: *Amerika, iltihak edenler memleketi mi?*

Amerikan folklorunun aşıladığı bir kanaate göre Amerikalının doymak bilmez, en aslî ve kanına işlemiş hususiyetlerinden birisi de bir cemiyet kurulduğu zaman ona katılmaktadır. Bu müşterek kanaatin muteberlik derecesini kontrol etmek maksadiyle, C. R. Wright ile H. H. Hyman, Chicago Üniversitesinin Millî Umumî Efkâr Araştırma Merkezinin iki yoklamada elde etmiş olduğu malzemeyi tahlil etmişlerdir. 1953'deki birinci yoklamada alınan nümune, erkek ve kadın olmak üzere 2809 kişiden teşekkül ediyordu; 1955'deki ikinci nümunede ise 2379 kişi vardı.

Neticeler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

1955 yoklaması	*1953 yoklaması*
Sual: "Aileden herhangi birisi ne çeşit olursa olsun, bir kulüp, loca, dinî bir cemiyet, bir birlik veya azası, on veya onun üstünde olan bir dernek mensubu mudur?"	Sual: "Buradaki cemaat içinde herhangi bir grup veya teşekküle aza mısınız?" (Sendika azalığı bu yoklamaya ithal edilmemiştir).

Çerçeve 3.8: *Amerika, iltihak edenler memleketi mi?*

Gönüllü, serbest olarak kurulmuş cemiyet sayısı	*Fertlerin derneklere mensup olan ailelerin yüzdeleri*	*Bizzat dernek azası olan yetişkinlerin yüzdeleri*
Hiç bir	47	64
Bir	31	20
İki	12	9
Üç	5	4
Dört veya daha fazla	4	3
Bilinmeyen	1	0
	100	100

Neticeler bariz bir şekilde gösteriyor ki gönüllü olarak kurulmuş cemiyetlere aza olmak, Amerikan çoğunluğunun hususiyetini teşkil etmiyor. Sendika azalığı hesaba katılmadığı takdirde, Amerikalıların hemen üçte ikisinin hiç bir teşekkülün azası olmadığı görülüyor. Böylece Amerikalının başkalariyle bir arada bulunma isteği, esas itibariyle cemaat içinde resmen kurulmuş gruplara aza olmak suretiyle tatmin edilmiyor.

Wright ve Hyman içtimaî - iktisadî durum ile aza olma sıklığı (frekansı) arasındaki münasebeti de araştırmışlardır. Neticeler aşağıdaki tabloda hülâsa edilmiştir:

Sosyo ekonomik endeksler	*Teşekküllere mensup olanların yüzdeleri*	
	Hiç bir Teşkilâta	*İki veya daha fazla Teşkilâta*
Gelir seviyesi:		
$ 2000'in altında	76	7
$ 7500 veya daha fazla	48	30
Tahsil seviyesi:		
0 ilâ 6 sene	83	5
4 senelik Kolej ve daha fazla	39	36
Hayat seviyesi: (mülâkatçının takdirine göre):		
Çok aşağı	92	1
Çok yüksek	18	64

Wright, C. R., and Hyman, H. H., Voluntary association memberships of American adults: evidence from national Sample Surveys. Amer. Sociol. Rev., 1958, *23*, 284 - 294.

Çerçeve 3.9: *Bedbahtlık, bedbahtlığı sever.*

Columbia Üniversitesinde Sosyal Psikolog olan Stanley Schachter, bir arada olma isteğinin kaynaklarına dair araştırmaları sırasında, endişeli şahıslardaki bir arada olma isteğinin, umumî olarak başkalariyle beraber olma arzusu şeklinde mi yoksa yalnız kendileri gibi endişeli şahıslarla birlikte olma arzusu halinde mi belirdiğini tetkik etmiştir.

Denekler, gelişi güzel iki tecrübe grubuna ayrılan üniversite talebeleriydi; ve iki grupta da ayrı ayrı testten geçiyorlardı. Tecrübe odasına giren denekler "... ciddî tavırlı, geniş çerçeveli gözlükleri, beyaz laboratuvar gömleği ve cebinden Stetoskobun ucu sarkmış bir vaziyette, ve arkasında korkunç, karışık bir ağ gibi birbirine geçmiş vaziyette birçok elektrik telleri ve cihazlar bulunan bir zatla" karşılaşıyorlardı.

Kısa bir girişten sonra tecrübeci şu şekilde söze başlıyordu: "Müsadenizle kendi kendimi takdim edeyim. Ben Tıp Fakültesi Nöroloji ve Psikiyatri kliniğinden Doktor Gregor Zilstein. Sizi buraya elektrik şoklarının tesirlerini incelemek maksadiyle yapacağım tecrübede denek olasınız diye çağırdım." Burada Zilstein fena haber verenlere has ciddî ve esrarlı bir tavır takındıktan sonra, elektrik terapisine dair yapılacak araştırmaların ehemmiyetini anlatan bir nutuk verir. Konuşmasının sonunda deneğe verilecek şokların epeyce acı vereceğini fakat devamlı bir arıza bırakmıyacağını iki defa tekrarlayarak söyler.

Her iki tecrübe nizamı birbirinden yalnız bir noktada ayrılıyordu. "Aynı vaziyette olma" tecrübe nizamında, deneklere on dakikalık bir bekleme devresi olduğu, isterlerse bu zamanı yalnız başına odada bekleyerek geçirebilecekleri, veya isterlerse bu müddet zarfında kendileri gibi aynı tecrübede denek olan diğer arkadaşlariyle bir arada bulunabilecekleri söylenmişti. "Farklı vaziyette olma" tecrübe nizamında ise deneklere, yalnız beklemekle, hocalariyle konuşmak üzere orada bulunan diğer talebelerle bir arada olma, onlara katılma arasında bir tercih hakkı verilmişti.

Bu tetkikin neticeleri sarihti. "Aynı vaziyette olma" şartları içinde on denekten altısı, diğer kızlarla birlikte beklemeyi tercih etmişlerdi. Buna mukabil "Farklı vaziyette olma" şartlarında ise hiç bir denek diğer kızlarla birlikte beklemeyi tercih etmemişti.

Çerçeve 3.9: *Bedbahtlık, bedbahtlığı sever.*

Schachter'in başka bir tetkikinde, aşağı seviyede endişeli olan deneklerden ancak yüzde 33'ü aynı vaziyette olan şahıslarla beraber beklemeyi tercih etmişlerdir.

Yüksek endişe halinin hüküm sürdüğü şartlar içinde, bir arada olma isteği, aynı endişeyi uyandıran sitüasyonla karşılaşmış şahıslarla birlikte bulunma hedefine doğru yönelmiştir. "Bedbahtlık lâlettayin bir refakati sevmiyor, o bedbahtların refakatini seviyor... öyle anlaşılıyor ki... (endişe dolayısiyle uyanmış isteklerin) tatmini aynı vaziyette olan şahısların mevcudiyetini, onların huzurunu talep etmektedir."

Schachter, S. The psychology of affilation. Stanford, Calif.: Stanford univer. press, 1959.

KAZANÇ İSTEĞİ

Maddî kazanç isteğinin, garp dünyası memleketlerinin kültürlerinde, merkezî bir yeri olduğu kabul edilmektedir. Bununla beraber diğer kültürlere mensup kimselerin de fırsat verildiği zaman *kazanç isteğini* geliştirdikleri veya izhar ettikleri görülüyor.

Bunun bilhassa geri kalmış memleketlerden gelip garpla, onun servetiyle temas eden seyyahlar ve talebeler için doğru olduğu anlaşılıyor.

Birçok insanlarda maddî objelerle nefis, birbirinin aynı olmuştur; objelerle nefis bir tutulur; kazanılan servet nefsi yükseltir, kuvvet ve kıymetini artırır. William James (1890) bunu aşikâr olarak görmüş ve "nefsin yayılışı - extented Self" inden bahsederken şunları yazmıştır:

> Bir insanın *ben* dediği ile basit bir tarzda *benim* dediği şey arasında bir hat çizmenin güç olduğu açık bir şekilde görülüyor... En geniş manada bir insanın "kendim" dediği şey "kendimin" diyebileceği her şeyin yekûnunu teşkil eder: Yalnız vücudu ve ruhî kuvetleri değil, elbiseleri, arazisi ve atları, yatı ve bankadaki hesapları da buna dahildir. Bütün bunlar ona aynı heyecanları verirler. Eğer bunlarda bir artma bir büyüme olursa kendisini zafere kavuşmuş sayacak, bir azalma olur ve zarar ve ziyana uğrarlarsa üzülecek, müteessir olacaktır; hiç şüphesiz hepsinde aynı derecede müteessir olmayacak, fakat hepsi için aynı şekilde üzülecektir."

"Middletown" kasabasının Lynds (1929) tarafından sosyolojik tetkiki, maddî kazanç isteğinin, Amerikan kültüründeki yaygın ve hâkim tesirini ortaya çıkarmıştır. Middletown, Amerikanın ortabatı, (Muncie,

Indiana) sında bulunan şehirlerinden, tetkikin yapıldığı sıralarda 40.000 nüfusu olan küçük bir şehirdir.

Bu cemaatta yaşayan insanların başlıca faaliyetleri şu altı maddede toplanıyordu: hayatını kazanmak, bir yuva kurmak, çocukları yetiştirmek, boş zamanları oyun ve sanat faaliyetleriyle doldurmak, dinî faaliyetlerde bulunmak, cemaat işlerine iştirak etmek. Bunlardan maişetini kazanmak, Middletown ahalisinin en hâkim problemini teşkil ediyordu; ve kazanılan paranın miktarı da bir insanın başarısının bir ölçüsü sayılıyordu.

Hayatını kazanmak, insanların ta çocukluktan itibaren en büyük kaygılarının kaynağını teşkil ediyordu. İhtiyarlıktan, para kazanma gücünü azaltacağı için korkuluyordu. Terbiye ve tahsile, gençlere yüksek bir hayat seviyesi temin etmesi bakımından büyük bir ehemmiyet veriliyordu. Lynds Middletown ahalisi arasında hüküm süren bu "dolar hakimiyetini" uzun uzadıya tahlil ederek müşahedelerini şu noktada topluyor: "Para kazanmak için güç bir hayata katlanmalarının sebebi, gittikçe ve çok çabuk artan sübjektif ihtiyaçlarına ayak uydurabilmektedir."

Bu maddî kazanç isteğinin, muayyen bazı basit ve iptidaî cemiyetlerde yaşayan fertlerde hemen hemen hiç mevcut olmadığı görülüyor. Bu nevi basit ve iptidaî cemiyetlerin iktisadî sistemleri ya kısmen veya tamamen "komünizm" olarak tasvir edilmiştir. Powdermaker (1933) bir Melanesya grubu olan Lesu halkının ferdî mülkiyetten mahrum olduğunu, toprak edinme, karada ve denizde avlanma hakkına sahip olmadıklarını bildiriyor. Burada fertler muayyen bir nisbette ziynet eşyalarına, bazı iş aletlerine ve bir de merasimlerde kullanılan paralara sahip olabilirler. Lesu halkı arasında bu tarzda mevcut ferdî servet erkekler tarafından ancak ecdatları için yapılan merasimlerde itibar kazanmak için kullanılmaktadır. (Bu nevi "komünist" cemiyetlerde kazanç isteğinin öğrenilmemesi icap ettiğine dair bir tetkik için Çerçeve 3.10'a bak.)

Bununla beraber, servet edinilmesinin, çok defa ferdin psikolojik gelişmesi ve bir kültürün meydana gelebilmesi için esas teşkil ettiğini belirtmek lâzımdır. Bir toplulukta günlük ihtiyaçların tatmininden artan servetin biriktirilmesi, insanı her gün devamlı bir şekilde gıda, elbise ve mesken temin etme derdinden kurtarır. Başka bir ifade ile servet biriktirilmesi, "daha yüksek" isteklerin ortaya çıkması için zarurî olan şartların teminine yardım edebilir (bak sahife 76). Maddî kazanç isteği diğer birçok istekler gibi hayra yaradığı kadar şerre de hizmet edebilir. Her şeyin kökü paradadır.

İTİBAR (prestige) İSTEĞİ

Eğer evvelce (bak, sahife 83 - 84) söylediğimiz gibi nefsi müdafaa ve kuvvetlendirme arzusu temel ihtiyaçlardan biriyse, dünyanın her yerinde bir insanın mevki için rekabete girişmesi ve içtimaî başarısızlıktan kaçınmak için de mücadele etmesi beklenir. Gerçekte bu bekleneni her yerde ve herkese bakınca buluyoruz. Fasıl 9'da göreceğimiz veçhile, garp cemiyetlerinin en belirli bir hususiyeti olan içtimaî hareketliliğin (sosyal mobility) başlıca mesulü, itibar *isteğidir.*

İtibar kazanma isteği, muhtelif cemiyetlerde, muhtelif şekillerde ifade edilmektedir. Maddî kazancın hâkim olduğu garp dünyasında itibar, ferdin biriktirdiği şeylerin sayısı ve kıymetleriyle ifade edilir. Burada kazanç ve itibar istekleri karışmış bir haldedir.

Bazı cemiyetlerde ise itibar, fakirlik mistiğiyle uyuşmuş vaziyettedir. Diğer bazı cemiyetlerde ise itibar, tezat halinde olmak üzere ferdin kendisini kastî olarak geri çekme, arkada kalma şeklinde ifade bulmaktadır. Bu şekil bilhassa Amerikanın güney-batısında bulunan, kızıl derililerden Hopi ve Zuni kabilelerinde görülmektedir.

Çerçeve 3.10: *Kiryat Yedidim'in Sabraları.*

Bir antropolog olan Melford E. Spiro ile karısı Audrey G. Spiro, İsrail topraklarına serpilmiş vaziyette bulunan 300'den fazla kibbutzün (müşterek işletilen çiftlikler) den birisinde bir sene müddetle müşahit olarak kalmışlardır.

Kiryat Yedidim denilen bu çiftlikte bütün işler, aralarından seçtikleri nezaretçiler idaresi altındaki çalışma grupları tarafından yapılmaktadır. Sermaye teşkil eden bütün demirbaş eşya ve aletler çiftliğe aittir ve para bir mübadele vasıtası olarak ortadan kaldırılmıştır. Fertler, şahıslarına ait olmak üzere ancak cüzî bazı şeylere sahiptirler. İhtiyaç maddeleri, iki haftada bir kasabada yapılan bir toplantıda "Herkesten kabiliyetine göre ve herkese ihtiyacına göre" prensibi esas tutularak dağıtılmaktadır. Bu şartlar altında anlaşılan kazanç isteği burada faaliyete geçmemekte - veya geçememektedir.

Kibbutzda aile yapısı ve çocuk yetiştirme ve terbiyesi çok cezrî ve inkilâpçı bir değişikliğe uğramıştır. Kibbutz, evli çiftlere oturma ve yatak odası olmak üzere tek bir oda veriyor. Bu oda onlara aittir. Yemekler müşterek bir mutfakta pişirilip, müşterek bir yemekhanede yenmektedir. Çocuklar müşterek bir yuvada yaşıyorlar;

Çerçeve 3.10: *Kiryat Yedidim'in Sabraları.*

burada "mürebbiler" ve öğretmenler tarafından yetiştirilmektedirler. Anne ve baba günde dokuz saat çalışmaktadırlar. Çocuklarını işten döndükten sonra ve yatmaya gittikleri zaman ancak görebilirler.

Bu Kibbutz kültürü, şahsiyetin inkişafı üzerinde ne gibi bir tesir yapmıştır? *Spiro*'lar, 11 Sabrayı (Kibbutzda doğup büyüyen şahıslar) davranışlarını müşahede etmek, kendileriyle mülâkatlar yapmak, ve şahsiyet testleri tatbik etmek suretiyle kesif bir şekilde tetkik etmişlerdir. Biz burada elde etmiş oldukları neticelerden yalnız kazanç isteğiyle alâkalı olanlarına temas edeceğiz.

Okul öncesi çocuklarla lise talebelerinin ferdî mülkiyet düşüncesiyle çok yakından alâkalandıklarına dair çok kuvvetli ve bol miktarda deliller elde edilmiştir. Diğer taraftan yetişkin sabralarda ferdî mülkiyetle alâkalı düşüncelere ya hiç veya pek az rastlanabilmiştir. Sabralarla yapılan mülâkatlar esnasında ferdî mülkiyete dair suallere alınan cevaplardan aşağıya alınan kısımlar, onların bu hususlaki tutumlarını göstermektedir.

"Şahsî mülkiyete ait hiç bir vakit bir arzu duymadım. Fakat birisi bana bir milyon dolar vermeğe kalksa, onu alırdım."

Bazen iyi giyinmek, güzel bir odaya sahip olmayı istiyorum. Fakat bu şeylerin yokluğu hayatımı mahvetmiyor; ve gerçekten hiç bir şeyin eksikliğini duymuyorum. Burada yaşamaktan kendimi tatmin edilmiş hissediyorum, ve kendim için çalıştığımı zannediyorum."

Bu mülâkat neticeleri, Stewart'ın, bir şahsiyet envanteri olan "Hissî reaksiyon Test" inden elde edilen neticelerle de desteklenmiştir. Şahsî mülkiyet, hiç bir vakit saadetin bir şartı olarak ileri sürülmemiş; verilen cevapların yalnız yüzde altısında, şahsî servet için bir insanın erişebileceği "en iyi şey" denmiştir. Bunun aksine olmak üzere cevapların ancak yüzde dördünde, şahsî mülkiyet yokluğunun kızgınlığa sebep olacağı söylenmiş; fakat hiç birinde bunun kedere sebep olacağı ve yine cevapların hiç birinde servet yokluğunun bir felâket olacağı zikredilmemiştir. Spiro bu neticeleri şu şekilde tefsir etmektedir:

"Sabra'nın ferdî mülkiyete karşı takındığı tavırdan anlaşıldığına göre, Kibbutz'un maşerî (kolektif) mülkiyete ait kıymet hükmü, elde edilen neticeler sayesinde ikinci nesle muvaffakiyetli bir

Çerçeve 3.10: *Kiryat Yedim'in Sabraları.*

şekilde aktarılabilmiştir. Okul öncesi çocuklardan elde edilen malzemenin de işaret ettiği veçhile, bunun kolay bir iş olmadığı anlaşılıyor. Zira bu mutalar... Çocuğun ferdî mülkiyete ait isteklerinin çok kuvvetli olduğunu gösteriyor; bu itibarla bu saikler, çocuklarda çok tesirli bir kültür tekniği vasıtasiyle tedricî bir şekilde ancak ifna edilebilmiştir."

Spiro, M. E. Children of Kibbutz. Cambridge, Mass.: Harvard Univer. Press, 1958.

Hopi ve Zuni kültürleri üzerinde araştırmalar yapan ilk ilim adamları, bu kabileleri, itibar isteğine sahip olmayan cemiyetlere daima misal olarak göstermişlerdir. Bu antropologlar, meselâ Hopi çocuklarının oyunda yarışa girmekten çekindiklerini, buna mecbur olunca da kazanmak için ellerinden geleni yapmadıklarını, arkadaşlarını geçmemeye dikkat ettiklerini belirtmişlerdir. Bununla beraber, sonradan mahallinde yapılan müşahedeler ve elde mevcut malzemenin daha dikkatlice tahlili, bu halkın itibar isteğini ifade etmek için kendilerine has ve garplı antropologlara tamamiyle yabancı (onun için de kolayca tanınmayan) bir metodları olduğunu göstermiştir. Hopi kabilesine göre "iyi adam", hakkında hiç bir şey işitilmeyen adamdır; onun için "iyi adam" olarak temayüz edebilmek için herkes "anonim" kalmaya gayret etmektedir. Bundan başka Ash (1937) her ne kadar Hopi çocuklarının oyun esnasında birbiriyle parışa girmekten çekindikleri müşahedesini tasdik ediyorsa da, bu çocukların takdir edilmeye bayıldıklarını ve methedilmek için her çareye baş vurduklarını da belirtiyor. Aynı şekilde Goldman de Zuni'ler arasında, arkasından çekiştirmenin, karşı ithamlarda bulunmanın yaygın olduğunu bildiriyor. Bu bakımdan bir şahıs açıktan açığa rakabete girişmemekle beraber, kendi mevkiini kuvvetlendirmek gayesiyle ötekilerini küçültebilmekte ve küçültmektedir.

Bu itibarla Zuni ve Hopi kültürlerinin yakından tahlili bunların prestij, yani itibar isteğinden büsbütün mahrum olmadıklarını göstermektedir. Muayyen belki de olmayacak kadar bir hayat seviyesinin üstünde yaşayan bütün insanların belirli bir vasfı da, nefsî - değerlerini muhafaza etmek veya kuvvetlendirmek mücadelesi içinde olmalarıdır.

Bu yaygın istek, insanları yapıcı, iyi şeyler yapmaya sevkedebileceği gibi, yıkıcı, anti - sosyal davranışlara da sürükleyebilir. Bir ilim adamında, yıllarca süren yorucu çalışmaların temelinde bulunan bu istek,

ilimde bütün insanlığın faydalanabileceği keşiflere götürebileceği gibi, bir Napolyon Bonapart'ı da, İmparatorun itibar ve şansını yükseltmek emeliyle kan dökülmesine ve sefalete sebep olan sonsuz harplere sevkedebilir.

İKTİDAR İSTEĞİ

İktidar isteğinin — yani başkalarını veya objeleri kontrol etmek, itaate, istenilen fiil ve hareketlere zorlamak, onların kaderini tayin etmek arzusunun — bir cemiyetin faaliyetleri bakımından muazzam bir ehemmiyeti ve mânası vardır. Bir cemiyette iş yapabilen, tesirli liderlerin, bu istekten nasiplerini bol miktarda almış olmaları lâzımdır; zira ancak bu nevi becerikli liderler sayesinde bir cemiyet buhranlı devirlerini atlatabilir. Fakat bir cemiyetin mahvına sebep olan da yine bu istektir. Gerçekten garp cemiyetlerinin çoğunda resmî normlar (Anayasalar, kanunlar vesaire) liderlerin bu isteğine gem vurma, onu sıraya getirme ve kontrol etme maksadiyle alınmış hususi tedbirlerdir.

Birçok cemiyet veya kültürlerde maddî kazanç isteğiyle itibar isteğinin çok defa birleşmesi gibi itibar isteğiyle iktidar isteği de birbirine karışmaktadır. Bu iki isteğin birbirine karıştığı, muhtelif gruplara ve teşekküllere mensup liderlerin davranışlarında müşahede edilebilir: işçi liderlerinde, dinî liderlerde, siyasî liderlerde, sanayici ve işletmecilerde görüldüğü gibi. Nitekim, oldukça eski (1927) bir araştırmasında Houser, iş hayatında sivrilenlerin, idareci ve müdürlerin işe ait faaliyetlerinin arkasındaki saikleri, istekleri meydana çıkarmak maksadiyle bunlardan büyük bir kısmiyle mülâkatlar yapmıştır. Aşağıya almış olduğumuz kısımlar iktidar isteğinin ehemmiyetini ifşa etmektedir:

> Çok defa idareci ve müdürler, tatbikatda malî, maddî kazanç arzusundan ziyade iktidar isteğinin tesiriyle hareket etmektedirler.
>
> İdareci ve müdürlerde kendini gösterme arzusu, başkalarına hükmetme, iktidar kazanma ve tatbik etme isteğine sıkı sıkıya bağlı bulunmaktadır... İktidar, çok defa arzu edileni ifade etmenin muayyen, katî bir şekli oluyor... Başka şahsiyetleri çiğneyerek üstünden geçmek, onlara yukarıdan bakmak, doymak bilmeyen kendini gösterme arzusu, iktidar ve salâhiyetlerini kullanmaktan büyük bir zevk duyma, temayülü işçilerde mütemadiyen kırgınlıklar ve nefret uyandırmaktadır.

İktidar isteğinin, nefsi müdafa, nefsi kuvvetlendirme, yükseltme arzusundan doğması, menşeinin burada olması ihtimali vardır. Genişletilen nefsin içine girebilen objeler, insanın iktidar isteğini tatmin edebileceği, kudretini göstereceği, kontrol edeceği objeler olduğuna birçok müellifler işaret etmişlerdir. Böylece Rogers (1948) de bir insanın herhangi bir ha-

diseyi kendi nefsine mal etmesinin temelinde "ihtimal dünyaya ait tecrübelerinin muayyen veçhelerini kontrol edebileceği hissinin şuuru vardır" diyor. Bir insanın, insanlar ve eşya üzerindeki kudreti, onları kendisinin bir parçası olarak tasavvur etmesine sebep olabilir. Böylece bir insanın nefsini, başka insanları ve objeleri de içine almak üzere genişletmesi, ona iktidar ve kudretinin arttığı hissini vermektedir.

İktidar isteği, her vakit zarurî olarak anti-sosyal hareketlere götürmez. Bu istek bir Franklin D. Roosevelt'i, içtimaî bakımdan arzulanan gayelere doğru ittiği halde, bir Hitler'i de ölüme, tahripkârlığa ve dehşet saçmaya sürükleyebilir.

DİĞERGÂMLIK İSTEĞİ

İnsanın davranışları hem nefsine, hem de başkalarına teveccüh etmiştir. İnsan bir taraftan ilerlemek için çalıştığı gibi diğer taraftan da başkalarına yardım etmek için çalışmaktadır. Başkalarına yardım etmek arzusu veya *diğergâmlık isteği,* daha erken yaşlarda çocuklukta uyanmaktadır. Ana okulundaki çocukların "Sempati" davranışlarına dair bazı müşahedeler için Çerçeve 3.11'e bakınız.

Çerçeve 3.11: *Oyun sahasında diğergâmlık.*

Bir çocuk psikoloğu olan Lois B. Murphy, yoklayıcı (istikşafî) mahiyette bir tetkikte, ana okulundaki çocukların, başı sıkıntıda olanlara karşı gösterdikleri muhtelif kategorilere ait sempati reaksiyonlarını müşahede etmiştir. Gerek bu sistemli bir şekilde kaydedilen müşahedeler gerek günlük hayattan gelişi güzel toplanacak daha çok sayıda diğer müşahedeler diğergâmlık isteğinin çocuklukta çok erken belirdiğini gösteriyor.

1. Sempati reaksiyonları bazı defa ağlayan çocuğu teskin ve teselli etmek şeklinde kendisini göstermektedir.

Mary düşer ve ağlamaya başlar. Douglas ile Evan onun yakınındaydılar, bakıp geçtiler. Winifred, yaklaşır, Mary'e bakar, sonra kolunu onun boynuna dolar ve onu öper.

2. Sempati reaksiyonları bazı kere sözle (kelâmî) yardım şeklinde kendini gösterir.

Winifred kayma tahtasının tepesinde, ağlıyordu "Bayan S. inemiyorum, aşağıya inemiyorum." diyordu. Evan yukarıya fırladı. "Neden inemiyorsun?" diye sordu. Winifred "İnemiyorum işte" Evan

Çerçeve 3.11: *Oyun sahasında diğergâmlık.*

"Elbette inebilirsin. Ayaklarını şöyle yap ve in." Winifred kutudan çıkıp kayma tahtasına tırmandı ve aşağı indi.

3. Bazı defa da doğrudan doğruya yardım etme teşebbüsleri müşahede edilmiştir.

Mary bir topa vurur. Top yuvarlanarak uzaklara doğru gider. Douglas topun arkasından koşarak: "Onu alıp sana getireceğim Mary" der. Ve getirip Mary'ye verir.

4. Arasıra çocukların çok "düşünceli" bir şekilde hareket ettikleri görülür.

Bir gün Nancy'nın annesi çocukların bulunduğu çatıdaki terasa gelir. Kirk ona bakar; ve büfenin arkasında duran, açılır kapanır bir sandalyeye koşar, getirir ve açtıktan sonra "buyurun" der. Nancy'nin annesi "Teşekkür ederim" der. Kirk gülümser.

5. Sempati reaksiyonları çok defa da cezalandırıcı, kınayıcı bir şekil alır; bu takdirde azarlanan çocuk ya başkasına hücum etmiş veya ona ait bir şey almıştır.

Peter, büyük bir sandığa Evan ile beraber girerken onu iter. Evan ağlamağa başlar. Douglas gelir ve Peter'i tokatlar.

Murphy, Lois B. Social behavoir and child personality. New York: Columbia univer. press. 1937.

Ana okulunun oyun sahasına ait bu müşahede ve misaller esas cemiyetteki muamelelerden, davranışlardan çok farklı görünebilir. Fakat diğergâmlık isteğinin sonradan işlenerek insanı, başkalarının yardımına koşma, iyiliğine çalışma gibi hasbî faaliyetlere sevk edebilmesi çocukluktaki bu basit başlangıçlar sayesinde mümkün olmaktadır. İnsanların içtimaî ve iktisadî vaziyetini düzeltmeye mahsus hayır işleriyle meşgul olanlar, dünyanın hemen her tarafında büyük bir yekûn teşkil etmekte ve hemen bütün cemiyetlerde buna büyük bir kıymet verilmektedir. Onun için bu çok "sosyal" olan isteğe dair psikologlar ve sosyologlar tarafından şimdiye kadar pek araştırma yapılmış olmaması garip görünüyor. Son senelerde yalnız bir sosyolog (Sorokin, 1950) bu mevzuu etraflıca ele almıştır.

TECESSÜS İSTEĞİ

İnsan mütecessis bir hayvandır. İnsan kendi dünyasını tanıma, onun içinde bulunan eşya ve cisimlerden faydalanma, onları kullanma hususun-

da doymak bilmeyen bir alâka gösterir. *Tecessüs isteğinin* derin biyolojik köklere dayandığı, aşağı kademedeki hayvanların bile çevrelerini tanıma, yoklama, elleme şeklinde çok kuvvetli bir iç güdüye sahip oldukları vakıasından anlaşılmaktadır (Bak. Çerçeve 3.12).

Çocuğun oyun şeklindeki davranışını, birçok müellifler, onun çevresini anlamasının, ona hâkim olmasının bir vasıtası olarak tefsir etmişlerdir. Nitekim While (1959) şöyle yazıyor:

> Çocuğun muhitini tesirli bir şekilde tanımak için hoş bir tarzda meşgul olduğu görülüyor. Bu oyun şeklindeki meşguliyet, onun muhitine ne tarzda tesir yapabileceğini ve muhitinin kendisi üzerinde nasıl bir tesiri olacağını keşfetmeyi ihtiva eder. Bu yoklamalardan elde edilen neticelerin öğrenme vasıtasıyle muhafaza edilmesi nisbetinde çocuklar çevreleriyle olan münasebetlerinde gittikçe artan bir maharet kazanacaklardır.

Tecessüs isteği, insanın bilgi edinme hususundaki ısrarlı arzusu ile sıkı bir münasebet halindedir. İnsanın, çok defa, bazı amelî problemleri halletmek maksadiyle bilgiyi istediği elbette doğrudur. Uyanan bir isteği tatmin etmek için şüphesiz bilgiye ihtiyaç vardır.

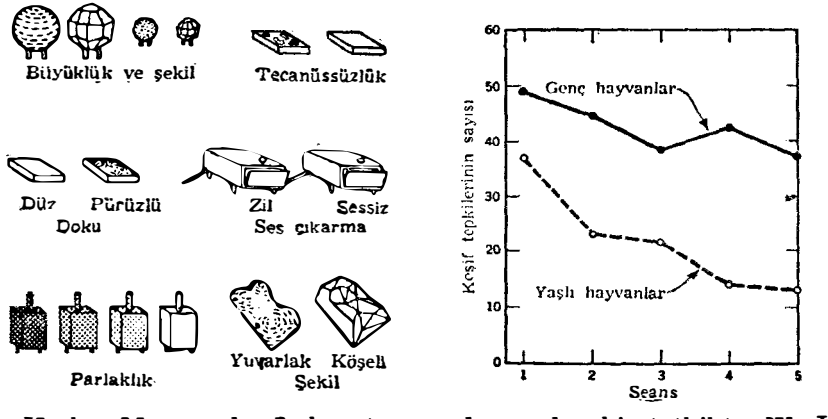
Fakat bütün hikâye bundan ibaret değildir. Çok defa insan, kendisini hayrete düşüren bir şeyin izahını aramak için düşünmeğe koyulur. Garip ve esrarengiz şeyler insanın tecessüsünü uyandırır; tecessüsü uyanan insan da garip olanı tanınabilen, esrarlı olanı da mânalı ve anlaşılabilen bir hale getirecek izahı arar. William James'in dediği gibi: "Felsefî kafa birbirini tutmayan şeylere, bilgiler arasındaki boşluklara karşı harekete geçer; tıpkı musikî kafasına sahip olan birisinin dinlediği bir parçadaki ahenksizliğe karşı reaksiyonda bulunması gibi: "Tutarsızlıkların tutarlı bir hale getirilmesi, boşlukların doldurulması icap ediyor. Mütecessis insan, sırf onun tatlı zevkini duyabilmek için bilgiyi, bilgi için edinir. Hakikatte eğer insanın karşılaşacağı bir muamma olmasaydı, insan onu arar ve bulurdu."

Tecessüs isteği de, şimdiye kadar gördüğümüz diğer sosyal istekler gibi, şiddet itibariyle fertten ferde bariz bir şekilde değişmektedir. Cattel (1957) insan motivlerinin (saiklerin) faktör analizini yaparken sık sık rastladığı bir istek tesbit etmiştir; o buna keşfe çıkma (exploration) isteği demiştir; bu da bariz bir şekilde fertten ferde değişmektedir. Cattell'in testlerinde bu keşfe çıkma (istikşaf) ve tecessüs isteği, kitap, gazete, resimli mecmua okuma, musikî dinleme, ilim hakkında daha çok şeyler bilme, mahalle veya civarda olup bitenlere dair tecessüsü tatmin etme, resim ve heykeltraşlık tahsil etme, makine ve cihazlar hakkında daha çok şey bilme, filim ve piyesler görme şeklinde kendisini göstermektedir.

Tecessüs isteğinin uyanması, hiç şüphesiz, kısmen ferdin içinde yaşadığı muhite bağlı bulunmaktadır. Zengin ve mürekkep bir muhit daha çok hayret uyandıracak ve fakir bir muhitten daha çok bu hayret edilen şeylerin "izahını" teşvik edecektir. Tecessüs reaksiyonları meydana getirmesi bakımından tenbihin hangi hususiyetlerinin bilhassa daha tesirli olduğunu tayin etmek maksadiyle bazı tetkikler yapılmıştır (Bak. Çerçeve 3.13).

Bununla beraber, tecessüs uyandıran haricî kaynaklardan tamamiyle ayrı olmak üzere devamlı olarak tahavvül eden tenbihlere ferdin "kendisi tarafından yaratılmış" zorlayıcı bir ihtiyacın da mevcut olduğu anlaşılıyor. Nitekim Bexton, Heron ve Scott'un gösterdikleri gibi "normal" miktardaki tenbihlerden mahrum edilen fertler, çevrelerinin giriftliğini artırmak için büyük bir cehit sarfetmektedirler (Bak. Sahife 87).

Çerçeve 3.12: *Oyun seven maymun.*



Yerkes Maymunlar Laboratuvarında yapılan bir tetkikte, W. J. Welker, genç (3 - 4 yaşlarında) ve daha yaşlı (7 - 8 yaşlarında) şempanzelere çeşitli "oyuncaklar" vererek, onların oyun ve istikşafî (exploration) mahiyetteki davranışlarını müşahede etmiştir.

Bu hayvanlara, yukarıda bazılarının resimleri bulunan 13 cisim birbirini takip etmek üzere verilmiştir. Bu cisimlerden, meselâ, büyüklük, hareketlilik, nesic gibi muhtelif bakımlardan değişik seriler teşkil edilmiştir. Her cisim serisi, her hayvana altı dakika müddetle veya hayvanın verilen cisimle oynaması bitinceye kadar gösteriliyordu. Tecrübeci, verilen cisimle oynama ve onu istikşafî mahiyette muayene etmenin bir ölçüsü olmak üzere (beş - dakikalık

Çerçeve 3.13: *Oyun seven maymun.*

müşahede devresi esnasında) hayvanın o cismi şu veya bu şekilde ele almasını (manipulation) meselâ ağzına götürme, koklama, tırmıklama, vurma, tokatlama, dokunma ve bir de başını o istikamete çevirmesini kaydediyordu. Bu tetkikten elde edilen başlıca neticeler şunlardır:

1 — Bu cisim serisinin birbirini takip eden muhtelif seanslarda tekrar tekrar gösterilmesi, onun uyardığı keşfedici (istikşafî) mahiyetteki davranışları azaltmaktadır. Böylece, o cismin tanınılır, bilinir bir hale gelmesi, hayvanda yenilik cazibesiyle tecessüs uyandırma kapasitesini tedrici bir şekilde kaybetmektedir. *Alışkanlık bıkkınlık doğurur.*

2 — Grafikte de görüldüğü veçhile, bilinen, alışılan cisimlerin ele alınması hususunda yaşlılar daha çabuk bıkkınlık gösteriyorlardı. *Yaşlılar daha çabuk bıkıyor.*

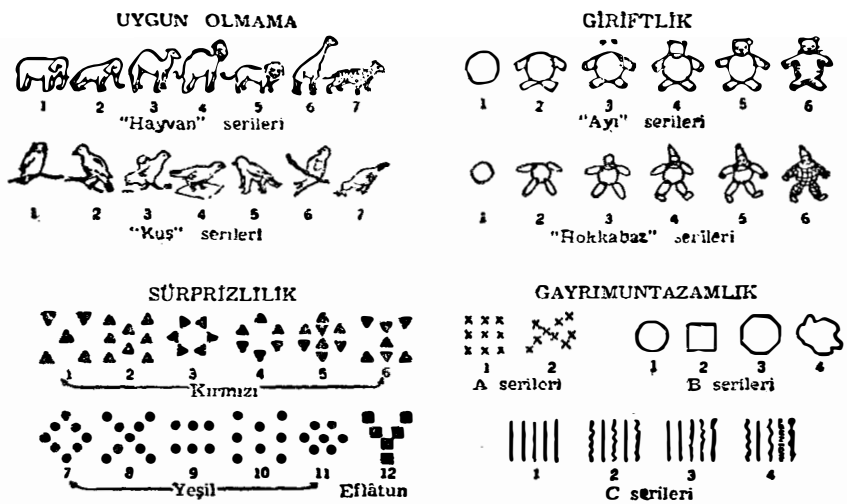
3 — 112 müşahede seansı esnasında üç genç hayvan, yaşlılara nazaran bütün cisimlere karşı daha çok reaksiyonda bulunmuşlardır. Yaşa bağlı bir fark, genç şempanzelerin tenbihlerden daha geç doymalarından, daha geç bıkmalarından ileri geliyordu. *Gençler mütecessis kalıyorlar.*

4 — Yeni bir cisimler serisi gösterildiği zaman, birdenbire istikşafî mahiyette yeni birçok davranışların uyandığı görülüyordu. Bu faaliyetler miktar itibariyle, evvelce alışılmış olan cisimlere karşı gösterilenlerden çok daha fazlaydı. İçinde cisimlerin gösterildiği tabloların renginin değiştirilmesi (griden kırmızıya çevrilmesi) gibi tenbihe ait küçük değişiklikler bile istikşafî reaksiyonları artırıyordu. *Mütecessis olanlar en küçük yenilikten dolayı minnet duyuyorlardı.*

Welker, W. J. Some determinants of play and exploration in chimpanzees. J. comp. physiol., 1956, *49,* 84 - 89.

Son bir söz. Başkalariyle bir arada olma isteği; servet biriktirme isteği; herkesi geçme isteği; grup arkadaşlarını kontrol etme, onları itaate, harekete zorlama isteği; ihtiyaç içinde oldukları zaman yardımlarına koşmak isteği; hele kökleri ta derinlere kadar inen, şu bilmek isteği; - bütün bu isteklerin ifadeleri, ferdin üzerine olan tesirleri bakımından çok defa birbirine zıttır, ve ondan talepleri itibariyle de ihtilâf halindedir. Biz cemiyet içindeki insanın davranışını tetkike devam ederken bu isteklerin izlerini de takip edeceğiz.

Çerçeve 3.13: *Şu garip dünya: Uygun olmayan, girift, sürprizli ve gayri muntazam.*



Bir Tecrübî Psikolog olan D. E. Berlyne, tecessüs isteği uyandıran tenbihlere dair bir seri araştırmalar yapmıştır.

Tecrübe serilerinden birinde denek karanlık bir odada bir tahistoskop önünde oturtulmuştur. Denek bir manivelâya basınca saniyenin 0,14 kadar bir müddetle tahistoskopta bir şekil görünmektedir. Verilen talimatta tecrübenin gayesinin muayyen bazı şekillerin ne derece "enteresan" olduklarını tayin etmekten ibaret olduğu ve hiç bir vakit herhangi şekil hakkında sual sorulmayacağı hususlarında israr edilmiştir. Denekler muayyen herhangi bir şekle kaç defa isterlerse bakabilirler. Denek bir resmi kâfi derecede gördükten sonra "Evet" diyordu; ve o vakit tahistostoptaki şeklin yerine başka bir yenisi konuyordu.

Her denek dört tecrübeye iştirak etmiştir. Tetkik edilen tenbihe ait tahavvüller yukarıdaki şekillerde görülmektedir.

Tecrübe neticeleri, tenbih vazifesini gören şekillere ait şu dört hususiyetin bakma veya tecessüs reaksiyonu uyandırdığını göstermektedir:

1 — Uygunsuzluk (mutabakatsızlık - Incongruity). 1. Tecrübede, 2. ve 3. numaralı hayvanlarla 3. ve 5. nolu kuşlarda görüldüğü gibi uygun olmayan resimlere, normal hayvan ve kuşların resimlerinden daha çok bakıldığı tesbit edilmiştir.

Çerçeve 3.13: *Şu garip dünya: Uygun olmayan, girift, sürprizli ve gayri muntazam.*

2 — Giriftlik (mürekkeplik - complexity) 2. Tecrübede kullanılan altı resimli 2 seri 1 den 6 ya kadar mürekkeplik bakımından gittikçe artmaktadır. Her karta isabet eden tecessüs reaksiyonlarının sayısı, mürekkeplik derecesi arttığı nisbette çoğalmaktadır; ister seri 1 den 6 ya kadar olmak üzere numara sırasiyle gösterilmiş olsun, isterse gelişi güzel gösterilsin, netice değişmiyordu.

3 — Sürprizlik. 3. Tecrübedeki on iki kart, renkli noktalardan teşekkül eden geometrik şekilleri ihtiva ediyordu. 1 den 6 ya kadar olan numaralar kırmızı üçgenlerden, 7 den 11 e kadar olan yeşil dairelerden ve 12 numaralı mor dörtgenden yapılmıştı. Burada sürprizlik 7 ile 12 numaralıya izafe edilebilirdi; zira bunların her ikisi de kendilerinden önce gelen en az beş şekilden gerek renk, gerek şekil itibariyle ayrılıyorlardı. Bu sürprizli şekiller, 2 den 6 ya, ve 8 den 11 e kadar olan şekillerden daha çok tecessüs reaksiyonları davet ediyorlardı.

4 — Gayrı muntazam olma - 4. Tecrübede, gayrı muntazam olma derecesi bakımından gittikçe artan üç seri şekil kullanılmıştı. Her vakit en çok gayrı muntazam olan şekiller en fazla tecessüs reaksiyonları celbediyordu. 1. Tecrübe ile 2. ve 3. tecrübeler pek az değiştirilerek beş - yaşındaki çocuklarla da denenmiştir. Çocuklar her şekle vasatî olarak 12.1 defa reaksiyonda bulunmuşlardı; halbuki bu ortalama reaksiyon adedi, ilerlemiş kolej talebelerinde beher şekil için sadece 2.3 idi. Gençler kolayca bıkmıyor; onların gözleri her şeyde bir tazelik ve hayret edilecek bir yenilik görüyor. Çocukların tecessüs reaksiyonlarından doymaya karşı bir mukavemetleri, Welker'in (Bak. Çerçeve 3.12) tetkik etmiş olduğu genç şempanzelerinkine benzemektedir.

Berlyne, D. E. Conflict, arousal and Curiosity. New York: Mc Graw. Hill, 1960.

Bu fasla ait Rehberler ve izahlı lûgatçe:

Rehber 7: Ferdin düşünce ve hareketi onun istekleriyle hedeflerini aksettirir.

Rehber 8: Ferdin istek ve hedefleri devamlı olarak gelişir ve değişir.

Rehber 9: İsteklerle hedefler nefsin etrafında tertipli bir şekilde toplanmıştır.

Rehber 10: Muayyen herhangi bir istekler grubunun uyanması, faal bir hale gelmesi, ferdin o andaki fizyolojik vaziyetine, sitüasyona ve kognisyonlarına bağlıdır.

İzahlı Lûgatçe:

Ara hedefler (intermediate goals): Ferdin nihaî hedefine kavuşabilmek için yolda birbirini takiben erişmesi lâzım gelen talî hedeflerdir. Son, nihaî hedef zaman itibariyle çok uzaklarda bulunduğu takdirde, fert ara hedefler koyar. Araya bu nevi nisbeten kısa zamanda erişilmesi mümkün, birbirini takip eden ara hedeflerin konması, ferdin manevi kuvvetini takviye etmeye ve uzakta bulunan son hedefe erişmek için sarfedeceği uzun vadeli cehitleri ayakta tutmaya yardım eder.

Atıf grubu (reference group): Ferdin benimsediği herhangi bir gruptur; bu suretle o, bu grubu kendine değer verme bakımından bir standart; ve şahsî kıymetleriyle hedefleri için de bir kaynak olarak kullanır. Ferdin atıf grupları, azalık grupları (onun azası olduğu gruplar) gibi mensup olmak istediği grupları ihtiva edebilir.

Bir arada olma isteği (affiliation want): Birisiyle veya birçok şahıslarla beraber veya birlikte olma arzusu. Bu isteğin cihanşumul (universal) oldıığu görülüyor.

Diğergâmlık isteği (altruistic want): Başlarına yardım etme arzusu. Bu istek, sempati, insan sevgisi, vesaire gibi muhtelif tarzlarda ve yollardan kendisini gösterir. Kuvvetli bir diğergâmlık isteğine sahip olan bir şahıs, diğerlerine karşı şefkat, sevgi besler, başkalarını düşünür; umumiyetle bu tip insan "hodgâm - selfish" bencil şahsın zıddıdır.

Hedef (goal): Mühim isteklerin tatminine yarayan objelere ve faaliyetlere denir; ferdin aradığı veya erişmek istediği yakın ve uzak en son netice. Hedefler "yaklaşılan objeler" veya "kaçınılan objeler" şeklinde olabilir. Birinciler müsbet isteklerle, ikincilerse menfi isteklerle bağlılık halindedir.

İkame hedef (substitute goal): Aslî bir hedefin yerine geçen ve aranılan bir obje, bir hal veya bir faaliyettir. Bir isteğin tatmini için tamamiyle uygun olan hedeflerin yokluğu halinde fert ikame hedefler geliştirebilir; bunlar kabul edilebilir olmakla beraber mühim ve hayatî istekleri tatmin bakımından, yerlerine geçtikleri hedeflerin hususiyet ve kudretine tam olarak sahip değillerdir. İkame hedefi tecrübe etmesi ve onunla olan münasebeti neticesinde, ferdin istekleri, ikame hedef aslî bir hedef olacak şekilde değişebilir.

İdeal nefis (ideal Self): Şahsın nasıl olması, nasıl hareket etmesi *lâzım geldiğine* dair kendisi hakkındaki tasavvuru; kendisi için kabul ettiği *kıymetler* grubudur. İdeal nefis, ferdin kendi davranış ve başarılarını ona göre değerlendireceği bir standart (bir ölçü, bir seviye) temin eder. İdeal nefis mühim bir nisbette sosyal faktörlerin tesiri altındadır; ve ferdin ideal nefsine ait tasavvuru da onun atıf gruplarının kıymetlerini aksettirir.

İktidar isteği (power want): Öteki şahısları veya objeleri kontrol etmek, itaat etmelerini temin etmek, istenilen hareketlere zorlamak, kaderlerini tayin etmek arzusu. İktidar isteği çok defa itibar isteğiyle karışmaktadır.

İstekler (wants): Davranışı başlatan ve idame ettiren kuvvetlerdir. İstekler ya müsbet veya menfi olurlar. Müsbet bir istek (meselâ, bir arzu) bir şahsı muayyen bir objeye erişmeye doğru iten, onu zorlayan bir kuvvet olarak farzedilir. Menfi bir istek de (meselâ, endişe) şahsı muayyen bazı objelerden veya şartlardan uzaklaşmaya zorlayan bir kuvvettir. Umumî olarak müsbet isteklerin müteradifleri, *iç güdüleri ve ihtiyaçlar*dır; menfi isteklerin müteradifleri *korkular, istikrahlar*dır.

İtibar isteği (prestige want): Arkadaşları, yakınları tarafından yüksek olarak sayılmak, kabul edilmek, itibar görmek arzusudur. İtibar isteği bilhassa tabakalaşmış cemiyetlerde yüksek mevkilere izafe edilen itibar nisbetinde, ferdi daima daha yüksek mevkilere doğru iten bir saik olur. İtibar isteği çok defa kazanç ve iktidar istekleriyle karışır, onlarla birleşir.

Kazanç isteği (acquisitive want): Mal, mülke, servete sahip olma veya biriktirme arzusu, meselâ, para, deniz hayvanları, kabuklar, elbiseler, evler, pullar, katır boncukları vesaire. Kazanç isteğinin hedefini teşkil eden objeler çok defa ferdin mensup olduğu cemiyetin değer verdiği objelerdir. Bu objeler "genişletilen nefsin - extended self" bir parçası haline gelerek nefsî saygının artmasına yarar.

Tecessüs isteği (curiosity want): Bir insanı çevresini araştırmaya, keşfetmeye, soruşturmaya, yeni tenbihler peşinde koşmaya, bilgi edinmeye zorlayan kuvvettir. Tecessüs davranışının çok defa diğer isteklerin hizmetinde görünmesine rağmen, tecessüs isteğinin muhtar bir istek olduğu kabul edilmektedir.

Kıymetler (values): Neyin arzulanması lâzım geldiğine veya neyin iyi olduğuna (meselâ konuşma hürriyetine) ve neyin arzulanmaması

veya "fena" olduğuna (meselâ dürüst olmamaya) dair inançtır. Kıymetler bir cemiyetin kültürünü aksettirir ve o kültürün mensupları tarafından kabul edilir. Eğer bir fert kendisi için hususî olarak bir kıymet kabul etmiş ise, bu onun için bir hedef olur.

Nefis (self): Ferdin — gördüğü tarzda — kendisi. Mead ve diğer sosyal psikologlara göre, nefis karşılıklı hareket ve tesirlerin bir mahsulü olup tedrici bir şekilde gelişir. Nefsin mahiyeti, ferdin istekleriyle hedeflerinin düzenlenmesini tayin hususunda yardım eder ve nefsinin müdafaası onun düşüncelerinin en mühimmini teşkil eder.

Projektif teknik: Doğrudan doğruya tatbik edilen metodlarla tayin ve takdir edilemeyen isteklerle tutumları meydana çıkarmak ve ölçmek için düşünülmüş bir metoddur. Bu metod deneğe müphem, birkaç mânaya gelen malzemenin (meselâ mürekkep lekeleri, yazısız resimler, ilh.) verilmesinden ibarettir; bunları tefsir ederken, bizzat farkında olmadığı veya gizlemek istediği temayülleri, deneğin dışarı vuracağına, "project" edeceğine inanılmaktadır. Meselâ, Tematik apersepsiyon testi, projektif testlerden biridir.

Şimdi biz, düşünen, isteyen ve hareket eden bir varlık olmak üzere edinmiş olduğumuz insan tasavvuruna üçüncü bir buut ilâve edecek bir vaziyete gelmiş bulunuyoruz. Bundan evvel geçen diğer iki faktörde olduğu gibi, bu yeni faktörde de esas gayemiz, sosyal münasebetler içinde onun fonksiyonlarını tetkik etmektir. Yani bu, bir insanın hareketlerini tahlil ederken, esas itibariyle onun hemcinslerine karşı reaksiyonları ve karşılıklı tesirleriyle meşgul olacağız demektir...

İçimizden her biri gerek sırf tesadüf gerek irsiyetin tayin edici tesiri ve şahsî tecrübeler neticesinde başkalarına karşı karakteristik bir şekilde reaksiyonda bulunmak üzere kendisine has devamlı bir takım dispozisyonlar geliştirmektedir. Meselâ etrafındakilere daima muhtemel birer düşman diye bakan bir şahıs onlara karşı davranışlarında ihtiyatlı ve şüpheci olacaktır; kendisini, onun iyiliğini isteyen dostlarla çevrilmiş olarak hisseden başka birisi de içtimaî münasebetlerinde daima açık ve samimî olacaktır. Burada şahıslararası reaksiyon vasıfları denen bu dispozisyonlar, sosyal Psikolojide, Şahıs psikolojisiyle Klinik Psikolojisinde, psikodinamik şahsiyet vasıflarının oynadığı izah edici rolü oynamaktadır. Bu şahıslararası davranış vasıfları, sosyal insanı tasvir etmeğe, davranışlarını anlamaya ve hareketlerini önceden kestirmeye yardım eder.

Bu fasılda, şahıslararası reaksiyon vasıflarının, menşelerini, gelişmelerini ve yapılarını tetkik etmekle bu kitabın birinci kısmını tamamlamış olacağız.

4. ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARI

Kognisyon ve motivasyonun içtimaî davranışlar üzerine olan tesirinin ehemmiyetini lâyıkiyle kavrayabilmek için kendi dünyasına ve isteklerine karşı reaksiyonda bulunduğu zaman fertte nelerin olduğunu, içinde neler geçtiğini etraflıca incelemek icap ediyor. İsteklerinin tarihî seyri boyunca — onları uyaran hal ve şartların tekrarlanma sayısı, tatmin edilmeleri veya edilmemeleri hallerinde — insanın içinde muhtelif tortular, bakiyeler ve devamlı tesirler kalacaktır.

Bu itibarla denilebilir ki muhitine karşı yaptığı her reaksiyon sonunda bir insan az bir nisbette de olsa tesiri daimî kalacak bir şekilde değişmektedir. İnsanın başkalarına karşı karakteristik bir şekilde reaksiyonda

bulunma tarzı içinde yer alan bu bakiye tesirlerin, sosyal psikolog için hususî bir ehemmiyeti vardır.

Birinci kısmın bu son faslını bitirdiğimiz zaman çizmek istediğimiz daireyi tamamlamış olacağız. Fasıl 2 de kognisyonu ele almakla, yani insanın kendi dünyasını nasıl öğrendiğini mutalâa etmekle işe başlamıştık. Sonra fasıl 3 de insanın isteklerinin tetkikine geçmiştik. Şimdi de dikkatimizi, insanın kognisyonlariyle isteklerini tetkik etmenin, şahıslararası reaksiyon vasıflarının tayinine yardım edeceği hususuna çeviriyoruz. Şahıslararası reaksiyon vasıflarının doğuş ve teşekkülünü tetkik ederken biz ister istemez insanın dünyasını tanıma, öğrenme ve isteklerini geliştirip tatmin etmenin sosyal tekniklerini incelemekte olduğumuzu göreceğiz.

REHBER 11: *Ferdin sosyal davranışları, onun şahıslararası reaksiyon vasıfları vasıtasiyle mecrasını bulur ve bunlar, başkalarına karşı karakteristik bir tarzda davranmayı temin eden nisbeten sabit ve istikrarlı vasıflardır.*

Herhangi bir cemiyette, her fert, kendi sosyal tavır ve hareketlerini karakterize eden *şahıslararası reaksiyon vasıflarından* teşekkül eden şekiller geliştirir; bu vasıflar oldukça sabit, istikrarlı reaksiyon temayülleridir; bunlar ferdin muhtelif sosyal sitüasyonlardaki davranışlarına istikamet verir (Bak. Çerçeve 4.1).

Biraz sonra göreceğimiz veçhile bir ferdin bu nevi karakteristik vasıflar şekli, onun biyolojik yapısına ait faktörlerin, muayyen bir sosyal çevrede büyümüş olmasının ve bir de muhtelif isteklerini tatmin hususunda baş vurmuş olduğu çareler hususundaki muvaffakiyet ve muvaffakiyetsizliklerine ait geçmişteki tecrübelerinin tarihî bir neticesidir.

Bu nevi bir şahıslararası dispozisyona, meselâ "tecavüzkârlığa" bir "vasıf" olarak atıfta bulunurken, onun *ferde ait* bir hususiyeti tasvir ettiği hususunda israr ediliyor demektir. Şüphesiz tecavüzî bir hareketin vukuu, biraz da muayyen bir sitüasyonun mahiyetine bağlıdır. Zira öyle muayyen bazı sitüasyonlar vardır ki bilhassa tecavüzkârlığı teşvik eder; ve bu nevi sitüasyonlarda her fert az çok mütecaviz olur. Fakat burada mühim olan husus muayyen bir sitüasyonda bazı şahısların diğerlerinden daha mütecaviz olmaları ve bunların *çok çeşitli sitüasyonlarda daima daha mütecaviz görünmeleridir*. Böylece biz bundan, bu nevi karakteristik davranışların o fertteki tecavüzkârlık "vasfı" nın bir ifadesi olduğu neticesini çıkarırız.

Bir vasıf tesbit edilirken elbette ya hep ya hiç prensibine göre hareket edilemez. Bir vasıf muhtelif şahıslarda muhtelif nisbetlerde bulunmaktadır. Gerçekte her fert diğer şahıslararası reaksiyon vasıflarına sahip olduğu gibi az çok tecavüzkârlığa da sahiptir.

Şahıslararası reaksiyon vasıflarının mümkün olabilen sayısı çok büyüktür. İnsanlara karşı reaksiyonda bulunmak, onlarla münasebet kurmak veya onları idare etmek hususunda kullanılan üslûp nüansları sonsuz denecek derecede farklıdır. Bununla beraber bu davranış şekillerinin bir kısmı diğerlerine nazaran sosyal bakımdan daha mühimdir. Tolman (1942) ın, (bizim şahıslararası reaksiyon vasfı dediğimiz mefhumu ifade etmek üzere) icat ettiği "sosyal teknik" terimini kullanan Ruesch (1953) uzun vadeli sosyal teknik (biz buna şahıslararası strateji diyebiliriz) ile kısa vadeli sosyal teknik (buna da biz şahıslararası taktik demek istiyoruz) arasında bir fark gözetmektedir.

> "Uzun vadeli sosyal tekniğe misal olmak üzere, sosyal bakımdan yükselme, itibar kazanma, üstünlük ve hâkimiyeti idame ettirme, beslenme (annelik veya babalık etme), uyma, işbirliği, rekabet, tâbi olma, sosyal bakımdan düşme, kendisini geri çekme, kaçınma, çekinme, mütecaviz - tahripkâr teknikler ve maddî kazanç veya başkalarını kullanma zikredilebilir: Sınamak, yumuşamamak, şaka etmek, alay etmek, yardaklanmak, kırmak, iğfal etmek, tehdit etmek, rüşvet vermek, acımak."

Bu muhtelif tekniklerin fert tarafından iradî bir şekilde seçilip kullanıldığını farzetmek doğru değildir. Her ne kadar fert bazen sosyal strateji bakımından ne yaptığının farkında ise de çok defa şahıslararası davranışlarını karakterize eden vasıflarından habersizdir.

Çerçeve 4.1: *İnsanlara doğru, onlara karşı ve onlardan uzaklaşmak üzere hareket etmek.*

Karen Horney, nörotik güçlüklerin şahıslararası münasebetlerdeki bozukluklar neticesinde meydana geldiğini ileri süren Yeni Frud'cu hareketin liderlerinden biridir. Nazarî eserinin bir yerinde Karen Horney, hastalarını, onlarda hâkim olan şahıslararası vasfa göre üç tipe ayırmayı uygun görmüştür: (1) başkalarına *doğru* hareket eden, (2) başkalarına *karşı* hareket eden, (3) başkalarından *uzaklaşmak* üzere hareket edern.

Hâkim şahıslararası reaksiyon vasfı başkalarına doğru hareket etmek olan bir şahıs:

Çerçeve 4.1: *İnsanlara doğru, onlara karşı ve onlardan uzaklaşmak üzere hareket etmek.*

...Sevgiye, şefkata, teşvik edilmeye belirli bir ihtiyaç gösterir, bilhassa bir "arkadaş" edinme ihtiyacındadır, yeter ki bu onun hayattan beklediklerini gerçekleştirebilsin, iyi veya fena anlarda mesuliyeti üzerine alabilsin... bu tip hoşlanılmış, istenmiş, arzulanmış, sevilmiş olmayı, başkaları tarafından kabul edilmiş, mevcudiyeti hoş karşılanmış, takdir edilmiş olmayı ister; başkalarının kendisine ihtiyacı olduğunu, başkaları için bir kıymet ifade ettiğini, bilhassa bir şahıs vasıtasiyle bütün bunlara kavuşmayı çok ister; bu şahsın kendisine yardım etmesini, korumasını, bakmasını ve rehberlik etmesini can ve gönülden arzular.

Hâkim şahıslararası reaksiyon vasfı başkalarına karşı hareket etmek olan bir şahıs ise şöyle idrak eder:

...dünya bir arenadan, bir mücadele meydanından ibarettir; bu arenada, Darwin'in anladığı mânada, yalnız en uygun olan, başkalarını bertaraf eden en kuvvetli yaşayabilir... Sert ve katı bir şekilde şahsî menfaatlerden başka bir şeyi düşünmemek, burada esas kanunu teşkil eder... Herkesten önde olma, muvaffakiyet kazanma ihtiyacındadır... Başkalarını istismar etmek için şiddetli bir arzu duyar, onları ezmek, onları alet olarak kullanmak ister, bütün bunlar arzularının yalnız bir kısmını teşkil eder. Herhangi bir vaziyet veya münasebete "bundan ne gibi bir faydam olur" gözüyle bakar.

Hâkim şahıslararası vasfı insanlardan uzaklaşma olan tip:

Bu şahsın karakterinin temelinde şu prensip vardır... hiç kimseye veya şeye ondan vazgeçilemez bir hale gelecek şekilde bağlanmamak... Bu tipin diğer en bariz bir ihtiyacı da mahremiyeti muhafaza etmektir. O, bir otel odasında oturan ve kapısında asılı "Rahatsız etmeyin" levhasını nadir olarak kaldıran bir insana benzer. Kendi kendine yeterli olma ve mahremiyet esas ihtiyacını teşkil eder, böylece mutlak şekilde istiklâl temin edilmiş olur. Onun bu tarzda müstakil olmasının, her nevi bağlanmama hadisesinin bir kısımı olması itibariyle menfi bir ciheti vardır; bunun da gayesi hiç bir şekilde tesir altında kalmama, zorlanmama, bağlanmama, ve mecbur edilmemektir... Davranışlara ait cemiyetçe kabul edilmiş kaidelere veya ananevî kıymetler sistemine uymayı reddeder. Her ne kadar o, bunlara dıştan uymuş gibi görünerek ihtilâfları önlemek istese de

Çerçeve 4.1: *İnsanlara doğru, onlara karşı ve onlardan uzaklaşmak üzere hareket etmek.*

ruhunda bütün itibarî kaide ve standartları inatla reddetme arzusu yatar.

Horney bu üç tipi şöyle hülâsa ediyor:

Uysal tipin insanı hemcinslerine bakıp, kendi kendine sessizce "Acaba benden hoşlanacak mı?" diye sorarken mütecaviz tipteki de şunu öğrenmek ister "Bir muhalif, bir hasım olarak ne kadar kuvvetlidir?" veya "Bana faydası dokunur mu?". Hiç bir münasebet kurmak istemeyen şahsın ana düşüncesi ise "Benim işlerime karışır mı? Benim üzerime tesir etmeye yeltenecek mi? yoksa beni kendi halime bırakacak mı?" olacaktır.

Horney'in bu üçlü tipolojisi şahıslararası reaksiyon vasıfları mefhumunu canlandırmakla beraber, davranışları tanzime yarayan şu çok nevili şahıslararası reaksiyon vasıflarını haddinden fazla basitleştirmiş olduğunu belirtmek mecburiyetini elbette hissediyoruz.

Horney, Karen. Our inner conflicts. New York: Norton, 1945.

Biz burada içtimaî bakımdan çok daha mühim olan uzun vadeli sosyal tekniklerle meşgul olacağız. Ve bunlardan sayıları pek çok olmayan aslî vasıflar üzerinde duracağız. Bu aslî vasıfların, şahıslararası davranış vakalarında hareketlere istikamet vermeleri bakımından büyük bir ehemmiyet taşıdıkları görülüyor.

BAZI ASLÎ ŞAHISLARARASI DAVRANIŞ VASIFLARI

Tablo 4.1 de şahıslararası reaksiyon vasıflarının aslî olanlarından 12 tanesi görülmektedir. Bu liste şimdiye kadar muhtelif araştırıcılar tarafından sıralanan ve münakaşa edilen vasıfları oldukça iyi temsil edebilecek bir mahiyettedir. (Bu münasebetle Guilford'un (1959) literatürü gözden geçiren yazısına bak.)

Biz bu vasıfları isteğe tâbi olarak üç kategoriye tasnif ediyoruz: Rol dispozisyonları, Sosyometrik dispozisyonlar ve ifade dispozisyonları. Her vasfın mahiyetini belirtmek üzere davranışlarda kendini gösteren alâmetler verilmiştir.

ROL DİSPOZİSYONLARI. Rol dispozisyonları kısmında atılganlık (ascendance), hakimiyet (dominance), içtimaî teşebbüs kabiliyeti (social

initiative) ve istiklâl. Bu dört dispozisyonun, şahıslararası davranış hadiselerinde ferdin rolünü ifa etme tarzını tayin hususunda çok müessir olduğu kabul edilmektedir. Burada atılganlık içtimaî cesaret, kendine güvenme, şeklinde tefsir edilmelidir. Her ne kadar bu vasıfla hakimiyet vasfı arasında büyük bir korrelasyon varsa da onun aynı değildir. Atılgan bir şahsın başkalarına hükmetmek, onlara hâkim olmak üzere hareket etmesi zarurî değildir. Atılgan vasfının zıddı olan kutup içtimaî çekingenlik, veya yabancı korkusudur; hakimiyetin zıddı kutup ise tâbiyettir.

Hakimiyet vasfının insan da dahil olmak üzere, birçok hayvanlarda mevcut olduğu görülüyor. Meselâ, tavuklarda şu çok iyi bilinen gagalama sırası, bir nevi hakimiyet mertebelenmesidir. Hakimiyet vasfının gelişmesinde biyolojik faktörlerle yetişme bakımından kültür faktörlerinin tesirine dair yapılan tetkiklere misal olmak üzere Çerçeve 4.2 ile Çerçeve 4.3'e bakınız.

İçtimaî teşebbüs itibariyle yüksek skor alan bir kimse, içtimaî teşkilâtçı (sosyal organizatör) dır: bu tipteki şahıs topluluklarda daima teşebbüsü ele alır, gözü liderliktedir. Rol dispozisyonlarının dördüncüsü olan müstakil olma vasfına bazen de "kendi kendine kâfi gelme" denmektedir. Horney'in "başkalarından uzaklaşma" ve "başkalarına doğru hareket etme" tipleri bu vasfın, birbirine zıt iki kutbuyla münasebettedir. (Bak Çerçeve 4.1.)

TABLO 4.1: BAZI ASLÎ ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARI.

(Bu reaksiyon vasıflarının her birinin yalnız bir kutbu burada tasvir edilmektedir. Diğer kutup parantez içinde gösterilmektedir.)

ROL DİSPOZİSYONLARI

Atılganlık (içtimaî çekingenlik): Haklarını müdafaa eder. Ortada görünmekten kaçınmaz; geride sessiz kalmaz; kendinden emindir; kudretle öne atılır.

Hakimiyet (tâbiiyet): İradeli; kendinden emin, iktidara müteveccih; dayanık; iradesi kuvvetli; emirler, direktifler veren lider.

İçtimaî teşebbüs (içtimaî pasiflik): Gruplar teşkil eder; arkada kalmaz; toplantılarda fikirler ortaya atar, tavsiyelerde bulunur; liderliği üstüne alır.

Müstakil olma (tâbi olma): Plânlarını kendisinin yapmasını tercih eder; istediği tarzda işlerini yoluna koymayı ister; destek aramaz; başkalarından akıl sormaz; hissî bakımdan kendi kendine yeterlidir.

SOSYOMETRİK DİSPOZİSYONLAR

Başkalarını kabul etme (başkalarını reddetme): Başkalarına karşı tutumlarında hüküm verici değildir; müsaadekârdır; inanır ve itimat eder; başkalarının iyi taraflarını görür; zayıf taraflarını görmezlikten gelir.

İçtimaîlik (Sociability) - (gayrı içtimaîlik - unsociability): İçtimaî işlere katılır; insanlarla beraber olmaktan hoşlanır; evden dışarda eğlenmekten hoşlanır; gezmeyi sever.

Dostça - (Friendliness) (düşmanca - unfriendliness): Tabiî, sıcak, açık, samimî, kendisine yaklaşılabilinir, başkalarına kolayca yaklaşır; birçok içtimaî münasebetler kurar.

Sempatik (Sempatik değil): Başkalarının his ve istekleriyle alâkadardır; dostça, cömert hareketlerde bulunur; alta düşeni korur, tutar.

İFÂDE DİSPOZİSYONLARI

Rekabete girişme (rekabetten kaçınma): Hemen hemen her münasebeti bir nevi müsabaka ve başkalarını da bir rakip telâkki eder; kendini büyük görür ve iş birliğinde bulunmaz.

Mütecaviz (mütecaviz değil): Başkalarına açıktan açığa veya dolayısiyle hücum eder; otoriteyi hiçe sayan, ondan hoşlanmayan bir tavır takınır; kavgacı ve menfidir.

Sıkılgan - (Self - Conscious) (içtimaî muvazene - Social poise): Tutukluk, serbest olamama. Kendisinden evvel gelenler oturmuş ise bir meclise, bir odaya girdiği zaman sıkılır; topluluk huzuruna çıkarken son derece azap duyar (sahne nöbeti); grup halindeki münakaşalara katılmakta, söze karışmakta tereddüt eder; iş görürken başkalarının kendisini seyretmesinden rahatsız olur; kendisinin başkalarından farklı olduğunu hissettiği zaman rahatsızlık duyar.

Gösterişi sevme - (Exhibitionist) (kendiliğinden arkada kalma - self - effacing): Hareketleriyle, giyinişleriyle, aşırı derecede gösterişe kapılmak; takdir edilmek, alkışlanmak ister; dikkati çekmek için acaip tavırlarda ve gösterişlerde bulunmaktan çekinmez.

SOSYOMETRİK DİSPOZİSYONLAR. Bu kategoride bulunan şahıslararası reaksiyon vasıfları, esas itibariyle ferdin başkalariyle olan sosyometrik münasebetine ait vasıflardır; başkalarından hoşlanmasına, başkalarını düşünmesine, onlara güvenmesine vesaireye ait vasıflardır. Bu dört sosyometrik vasıftan yüksek skor alan bir şahıs, başkalarının kolaylıkla işlerine karışır, onlarla sıkı münasebete girişir; onlarla kendisini bir tutar; ve umumiyetle bu tip insanlar, insanî münasebetlerde oldukça maharet sahibidirler.

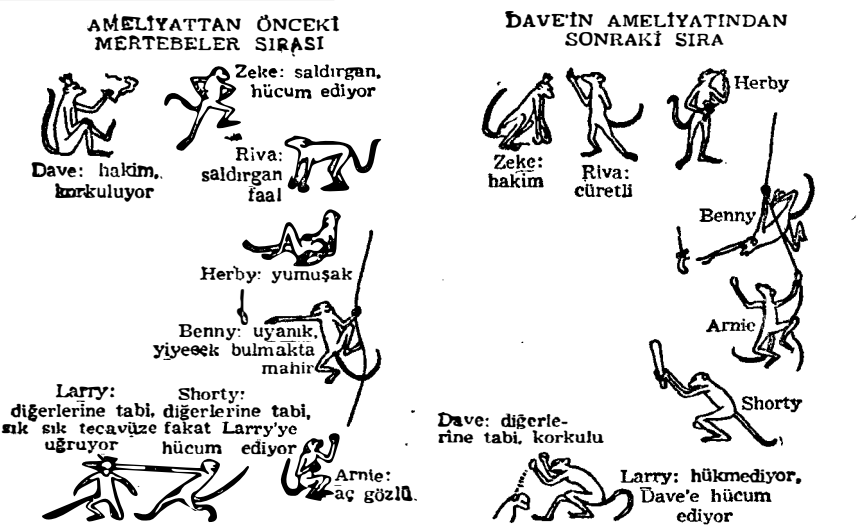
İFADE DİSPOZİSYONLARI. Üçüncü kategoride yer alan dispozisyonlar şahıslararası fonksiyonların *üslûbu* ile alâkalıdır; yani başkalarına karşı reaksiyonda bulunan ferdin kendisine has muayyen bir ifade tarzıdır. Aşırı şekillerinde bu vasıflar, bu sosyal sitüasyonda ferdin yaptığı hemen her şeyde kendilerini gösterirler. Bir şahıs devamlı bir şekilde kendisini rekabet halinde hissedebilir; başka bir şahıs da diğerlerine tecavüz hususunda sayısız fırsatlar bulabilir; bir üçüncüsü de hangi vesileyle olursa olsun "kendisini göstermek için" bir fırsat aradığı halde onun yerinde diğer birisi, kendisini seyrediyorlar diye "cehennem azabı" nı duyabilir.

ŞAHISLARIN REAKSİYON VASIFLARININ TÂYİN VE TESBİTİ

Şahıslararası reaksiyon vasıflarını meydana çıkarıp tesbit etmek ve ölçmek için lüzumlu başlıca malzeme kaynağı, şahsiyet envanterleri veya klinik mülâkatlar vasıtasiyle yaptırılan "nefsî tasvirler - self - descriptions" le temin edilmektedir. Bu suretle elde edilen malûmat yığınından "aslî" şahıslararası vasıfları meydana çıkarmak için istatistikte faktör analizi diye bilinen usul kullanılır. Bu usul, muayyen bir testler grubu arasındaki enterkorrelasyonların izahı için bulunması zarurî en az sayıdaki faktörleri veya faktörler kümesini tayin etmek maksadiyle geliştirilmiştir.

Bir faktör analizi, testler arasındaki enterkorrelasyonların hesap edilmesiyle başlar. Aralarında yüksek korrelasyonlar bulunan ve birbirinden nisbeten müstakil olan testlerin bir faktör veya küme teşkil ettiği kabul edilir. Bundan sonraki safhada, faktörü meydana getiren testlerin arasında müşterek olanı tayin etmek için muhtevaları tetkik edilir. Daha sonra faktör tasvir edilir ve kendisine bir isim verilir.

Çerçeve 4.2: *Dimağın işleyişi ve hakimiyet şekilleri.*



Ameliyattan önceki mertebeler sırası

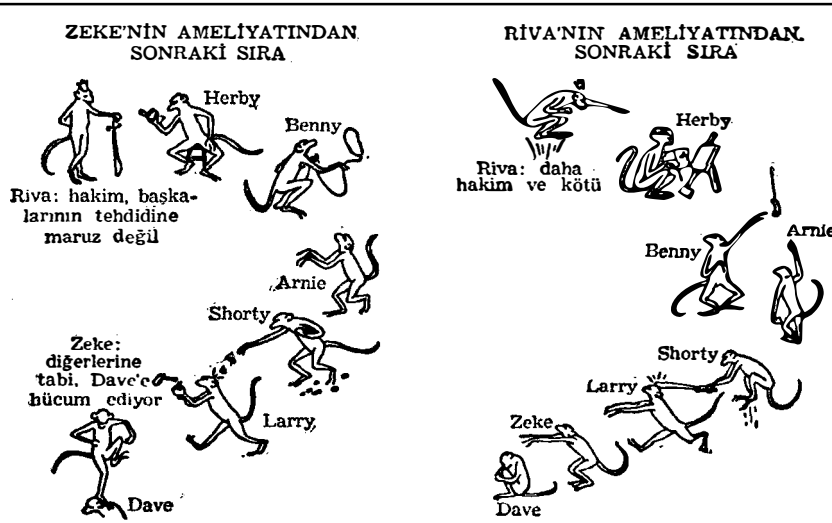
1. Dave hâkim, korkuluyor
2. Zeke, mütecaviz, hücum ediyor.
3. Riva mütecaviz, faal.
4. Herby yumuşak.
5. Benny uyanık, canlı, ve yiyecek elde etmekle mâhir.
6. Arnie obur, aç gözlü.
7. Shorty hepsine tâbi fakat Larry'ye hücum ediyor.
8. Larry tâbi ve sık sık hücuma uğruyor.

H. Enger Rosvold, Allan F. Mirsky, ve Karl H. Pribram, Yale Üniversitesinde. bir maymunlar grubunda hüküm süren sosyal hakimiyet sırasında, ameliyatla korteksten bir kısım alınması neticesinde husule gelen değişikliği tetkik etmişlerdir.

Sekiz genç maymunun yiyecek elde etmek hususunda birbirine hükmetmelerinin ve saldırıcı bir şekilde birbirini kovalama, ısırma ve korkutucu jestlerinin sistemli bir şekilde müşahedesi, bu maymunlar grubunda sabit bir mertebeli hakimiyet sırasının teeessüs etmiş olduğunu göstermiştir (Şekilde bu maymunlara izafe edilen "Şahıslararası reaksiyon vasıfları" Rosvold, Mirsky ve Pribram tarafından temin edilmiş olan esas tasvirlerden alınmıştır).

Gruptaki mertebeli hakimiyet sırası güvenilir bir şekilde tesbit edildikten sonra, en hâkim vaziyette olan maymun Dave'e ameliyat yapılmış ve her iki taraflı olmak üzere temporal lobdan oldukça

Çerçeve 4.2: *Dimağın işleyişi ve hakimiyet şekilleri.*



Dave'in ameliyatından sonraki sıra

1. Zeke, hâkim.
2. Riva cüretli, zeke ile hizada.
3. Herby.
4. Benny.
5. Arnie.
6. Shorty.
7. Larry, şimdi hükmediyor ve Dave'e hücum ediyor.
8. Dave, tâbi ve korkuyor.

büyük birer kısım alınmıştır. Tedavi devresinden sonra Dave gruba dönmüştür. Dave bütün maymunlara tâbi bir vaziyete düşüyor ve Zeke en hâkim maymun olmak üzere başa geçiyor.

Bundan sonra Zeke dimağ ameliyatı geçiriyor. Zeke gruba döndükten sonra ancak dört gün eski en hâkim vaziyetini muhafaza edebilmiş ve Larry ile Dave müstesna olmak üzere diğerlerinin tabiiyetine girmiştir. Şimdi Riva gruba hükmediyordu.

Nihayet Riva'ya da dimağ ameliyatı yapılmıştı. Riva 1. No. lu hakimiyet vaziyetini muhafazaya devam ediyordu ve ameliyattan sonraki *iki aylık müşahede devresinde hiç bir an hakimiyet vaziyetinde küçük bir gevşeme olmamıştır.*

Bu tecrübe neticeleri sonunda iki şey meydana çıkıyor: (1) Sinir sisteminin normal fonksiyonlarına müdahele edildiği takdirde maymunların sosyal davranışlarında belirli bir değişiklik meydana geliyor. (2) Bu değişmeler maymunların normal "Şahıslararası re-

Çerçeve 4.2: *Dimağın işleyişi ve hakimiyet şekilleri.*

aksiyon vasıfları" tarafından büyük bir nisbette tahdit ve tadil (modulated) edilmektedir. Ameliyattan sonra Dave'in karşısına saldırıcı ve faal olan Zeke çıkıyor. Onun için mertebeli hakimiyet sırasındaki mevkiinden düşüyor. Aynı şekilde, ameliyattan sonra Zeke'nin karşısına yine saldırıcı olan Riva çıkıyor. Böylece Zeke de hakimiyet mevkiini kaybediyor. Buna mukabil ameliyattan sonra grubuna dönen Riva'nın karşısında yumuşak huylu, ve saldırıcı olmayan ve Riva'ya meydan okumak için bir sebep görmeyen Herby vardır. Böylece Riva hakimiyet vaziyetini muhafaza ediyor.

Bundan başka hakimiyet, ameliyat geçiren hayvanın bu mevkide geçirdiği zamanın uzunluğu ile de münasebettedir. Ameliyatından sonra hükümranlık mevkiinden derhal düşen Dave ancak altı hafta hükmedebilmişti; ameliyattan sonra hakimiyet sırasının baş mevkiinde dört gün kalabilen Zeke ise, bu mevkii daha evvel on hafta işgal etmişti; hakimiyet mevkiinde bir değişiklik olmayan Riva da bu 1 No. lu mevkide ameliyattan evvel 16 hafta bulunmuştu.

Araştırıcılar bu tecrübelerden şöyle bir nihaî netice çıkarmaktadırlar:

Bu tetkikten anlaşıldığına göre, beyinden ameliyatla alınacak parçanın yeri ve büyüklüğü kadar ameliyattan sonra hayvanın döndüğü grup içinde hüküm süren karşılıklı tesir ve münasebetlerin şeklinin ve ameliyat öncesi münasebetlerin carî olduğu zamanın uzunluğunun da maymunların sosyal davranışları üzerine olan tesiri bakımından göz önünde tutulması icap etmektedir.

Başka bir ifade ile, sosyal davranışlar üzerindeki *fizyolojik faktörlerin* tesir ve kontrolünü tam olarak tasvir edebilmek için hadiselerin cereyan ettiği *sosyal sitüasyonun yapısının* ve iştirak edenlerin *şahıslararası reaksiyon vasıflarının* da bu tasvirin içinde bulunması lâzımdır.

Rosvold, H. E., Mirsky, A. F., and Pribram, K. H., Influence of amygdalectomy on social behavior in monkeys. J. comp. Physiol. psychol., 1954, *47*, 173 - 178.

Buna müşahhas bir misal vermek faydalı olacaktır. Bu hususta Guilford (1959) basit bir misal vermiş bulunuyor; biz bunu adapte ederek kullanıyoruz. Tablo 4.2 de, aşağıdaki dört şahsiyet envanterine ait skorlar arasındaki enterkorrelasyonlar görülmektedir:

1. Sosyal faaliyetlerden hoşlanma (Nümune item: Birçok sosyal faaliyet ve taahhütlere girişmekten hoşlanır mısınız?)

2. Başkalariyle bir arada olma (Gregariousness) (Nümune item: Başkalariyle birlikte çalışmayı, yalnız çalışmaya tercih eder misiniz?

3. Nefis - müdafaası (Nümune item: Müşkül bir vaziyette bulunduğunuz zaman blöf yapmakta mahir misiniz?)

4. Hakkını koruma (Nümune item: Sizden vermeniz lâzım gelenden fazla para istendiğini zannettiğiniz zaman bir memur veya garsona itiraz eder misiniz?)

Tablo 4.2: Dört Şahsiyet envanterine ait skorlar arasındaki enterkorrelasyonlar (Guilford (1959) dan adapte edilmiştir).

	Test Ölçüleri			
	1	2	3	4
1	...	.56	.11	.19
2		...	.07	.06
3			...	.49
4				...

Burada dikkat edilecek olursa 1 ile 2 No. lu testlerin arasında yüksek bir korrelasyon (.56) vardır ve her ikisinin de esas itibariyle 3 ve 4 No. lu testlerden müstakil olduğu görülür. Şu halde 1 ile 2 No. lu testlerin bir "faktörü" aksettirdikleri kabul edilebilir. Aynı şekilde 3 ile 4 No. lu testler arasında da yüksek bir korrelasyon (.49) vardır ve bunlar 1 ve 2 No. lu testlerden müstakildirler. Bu takdirde dört test arasındaki altı korrelasyondan faaliyet halinde bulunan bu iki faktörün mesul tutulması icap eder. Bu itibarla 1 ve 2 No. lu testler arasında müşterek olan psikolojik buutun içtimaîlik veya bir arada bulunma vasfı olduğu açık bir şekilde anlaşılıyor. Onun için bu faktöre içtimaîlik faktörü deniyor. Verilen misallerden edindiğimiz malûmata göre ikinci faktör de nefis müdafaasiyle alâkalı görünüyor. Bu misallerin alınmış olduğu esas büyük tetkikte birbiriyle yüksek korrelasyon halinde bulunan testlerden edinilen intibaa göre bu faktörü atılganlık (ascendance) şeklinde tefsir etmenin daha doğru olacağı anlaşılıyor.

Bununla beraber şahsiyet envanteri itemlerinde görülen kümelenmelerin zarurî olarak bir şahıslararası reaksiyon vasfına dayanmış olduğuna delâlet etmez. Belki de meydana çıkan kümelenmeler daha çok ferdin kendi kendisiyle tutarlı olma ihtiyaciyle muhtelif itemlere kendi "zımnî şahsiyet nazariyesine" (Bak. Sahife 52) uyacak şekilde cevap vermesinin

bir neticesidir. Meselâ kolayca dost edindiğini gören bir şahıs, şahsiyet envanterine cevap verirken arkada kalmadığını, kendisine kolayca yaklaşabilineceğini, kendisinden çok defa toplantılar tertip etmesi istendiğini vesaire söyleyebilir; onun bu tarzda hareket etmesinin sebebi, bütün bu çeşitli davranışların kendi "Zımnî şahsiyet nazariyesine" göre bir arada bulunması, birbirine bağlı bulunması lâzım geldiğini zannetmesidir. Eğer elimizde onun birçok hakikî şahıslararası reaksiyon sahnelerindeki fiilî davranışlarına ait tutulmuş zabıtlar olsaydı, bir şahsiyet envanterine cevap verdiği zamankinden çok daha az tutarlı olduğunu görecektik. Böylece ölçme metodumuzun bir cilvesi olmak üzere cevaplar arasında sahte bir şekilde çok yüksek bir tutarlılık elde etmiş olabiliriz. Onun için biz şahsiyet envanterleriyle mülâkat malzemelerinin tahlilinden elde edilen neticeleri kontrol etmek için bunları, bu çok şahıslararası davranış sahnelerini temsil edebilen bir nümunedeki hakikî davranışlara ait müşahedelerin tahlilinden çıkarılan neticelerle karşılaştırmak ihtiyacındayız. Fakat ferdin hareketlerini (actions), hakikî şahıslararası davranış sahnelerini temsil etmek üzere alınmış geniş nümuneler içinde zaptetmeye ve ölçmeye maalesef pek az teşebbüs edilmiştir. Bunun sebebi davranışlara ait bu nevi malûmatı toplamanın çok zor ve pahalı olmasıdır. Cattell (1955), ferdin temel şahsiyet vasıflarının tetkikinde "minyatür - sitüasyon" lardaki davranışlara ait testleri kesif bir şekilde kullanan pek az araştırıcıdan birisidir.

Çerçeve 4.3: *Yetiştirme ve hakimiyet şekilleri.*

Pittsburgh Üniversitesinden R. E. Miller, J. V. Murphy, ve J. A. Mirsky, bir maymun grubundaki mertebeli sosyal hakimiyet sırasını, yetiştirme suretiyle muvaffakiyetli bir şekilde değiştirdiklerine dair bir tetkikten bahsetmektedirler.

İlk iş olarak, sekiz erkek ve iki dişi maymundan teşekkül eden tecrübe grubundaki mertebeli hakimiyet sırası 20 ay müddetle müşahede edilmiştir. Bu müşahede sonunda hakimiyet nizamının tamamiyle teessüs etmiş ve istikrar kazanmış olduğu görülmüştür.

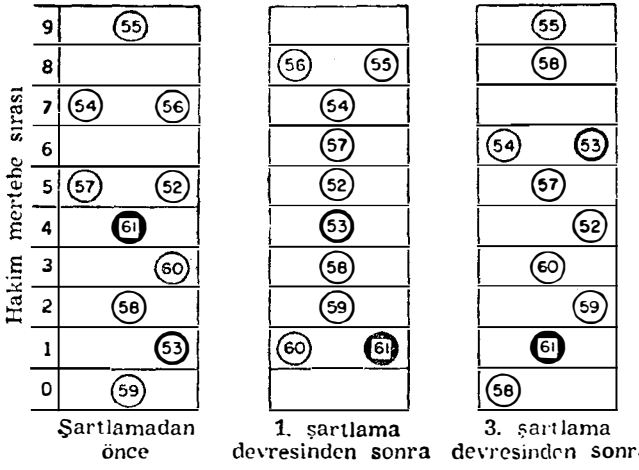
Hakimiyet sırasında devamlı bir şekilde aşağı kademede bulunan 53 No. lu maymun hususî tecrübe deneği olarak seçilmiştir. Gruptaki diğer maymunlar, 53 No. ludan sakınmaları için her defasında bir tanesi alınarak mümareseye tâbi tutulmuşlardır. Bu sakınma tecrübesi, 53 No. lu maymunun "mümareseye tâbi" hayvan tarafından görülecek bir şekilde bir hücreye konması suretiyle yapılıyordu.

Çerçeve 4.3: *Yetiştirme ve hakimiyet şekilleri.*

Mümarese deneğine 53 No. lu maymunu görür görmez bir elektrik şoku veriliyordu. Bu elektrik şoku hayvanın bir manivelâya basıp 53 No. lu maymunun bulunduğu hücrenin penceresini kapamak suretiyle gözden kayıp olmasını temin edinceye kadar devam ediyordu. Bu sakınma tecrübesi, mümasereye tâbi hayvanın, 53 No. lu maymunu görür görmez manivelâya basmasını öğreninceye kadar devam ediyordu.

Tecrübeciler, 53 No. lu hayvandan sakınmayı öğrenmenin, normal grup sitüasyonundaki hakimiyet münasebetleri üzerinde ne gibi bir tesiri olduğunu bilmek istiyorlardı. Bu mümarese devam ettikçe 53 No. lu hayvanın hakimiyeti de belirli bir şekilde gittikçe artıyordu. Dahası var, mümarese devresinin başlarında sakınma şartlanmasına tâbi tutulmayan hayvanlar bile 53 No. ile olan münasebetlerini değiştirmeğe başlamışlardı. Nitekim şekilde görüldüğü veçhile, 61 No. lu hayvan sakınma tecrübelerinin ilk üç devresinde 53 No. lu maymuna karşı şartlanmadığı halde, mertebeli hakimiyet sırasında belirli bir tarzda aşağı kademelere inmiştir.

(53 No.lu maymundan sakınmaları için şartlanan diğer maymunlar noktalanmış dairelerle gösterilmiştir).



Miller, R. E., Murphy, J. V. and Mirsky, J. A. The modification of social dominance in a group of monkeys by interanimal conditioning. J. Comp. Phsychol. 1955, *48*, 392 - 396.

ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARININ HUSUSİYETLERİ

Bir kimsenin şahıslararası reaksiyon vasıflarının bilinmesi, onun hakkında çok şey bilmek demek olacaktır; zira bunları bilmekle yalnız onun başkalarına karşı davranışlarını değil aynı zamanda sosyal olmayan faaliyetlerini de önceden kestirme hususunda büyük bir yardıma kavuşmuş oluyoruz. (Bak. Çerçeve 4.4). Bununla beraber bir ferdin şahıslararası reaksiyon vasıflarının sadece bir listesini elde etmek kâfi değildir; zira bunlar muhtelif buutlar istikametinde birbirinden ayrılmamaktadırlar. Yani aynı vasıf, meselâ içtimailik iki şahısta birbirinden çok farklı hususiyetler arzedebilir. Davranış vasıflarının hususiyetleri arasında bilhassa şunlar zikredilebilir: *sabit kalma* (stability), *yaygınlık* (pervasiveness), istikrarlılık (consistency) ve şekillenme (patterning).

SABİT KALMA. Şahıslararası reaksiyon vasıflarının zamanla sabit kalması meselesiyle alâkalı, elde mevcut malzeme oldukça kıttır. Kelley (1955) evliliğin uzunluğunun tetkikine bir hazırlık olsun diye 1935 - 1938 seneleri arasında nişanlı 300 çifte ait, oldukça geniş malûmat toplamıştır. Bundan takriben 20 sene sonra, 1954 de yeniden teste tâbi tutulan 446 deneğe ait malzeme temin edilmiştir. Bir şahsiyet envanteri vasıtasiyle aralıklı olmak üzere iki defa ölçülen, kendine güvenme ile içtimailik gibi iki şahıslararası reaksiyon vasfına ait sabit kalma derecesi, Şekil 4.1 de gösterilmektedir. İtiraf edildiği gibi bir deneme mahiyetinde olmasına rağmen bu neticeler şahıslararası reaksiyon vasıflarının uzun bir zaman zarfında oldukça sabit kalabileceklerine işaret etmektedir.

Scott (1957) da şahıslararası reaksiyon vasıflarından atılganlığın sabit kalma derecesini takriben on iki senelik bir zaman zarfında tetkik etmiştir. Çocuklar bu maksatla evvelâ ana okulunda iken müşahede ve takdir edilmişler, sonra da devam ettikleri eğlence kulüplerinde müşahede edilmişlerdir. Burada da bu vasfın belirli bir derecede sabit kaldığı görülüyor; çocukların yüzde 82'sinde mikyas üzerinde istikamet bakımından yalnız cüzî sistematik değişmeler tesbit edilmişti. Husule gelen değişmeler vakaların çoğunda geçici idi ve davranış daha sonra eski haline avdet ediyordu.

Morris ve çalışma arkadaşları da (1954) evvelce, 16 ile 27 sene evvel çocuk rehberlik kliniklerine gönderilmiş 54 yetişkinin davranışlarını tetkik etmişlerdir. Bunlar çocukken derunî reaktörler (internal reactors) olarak teşhis ve şöyle tarif edilmişlerdir. "Bunların davranışları ürkek, çekingen, korkak veya endişelidir; bunlar nörotik gelişme temayülü gös-

termektedirler; veya bunlar başkalarından ziyade kendi kendilerini rahatsız eden kimselerdir." Bu şahıslar, yetişkin olarak da "sakin ve geri çekilmiş" olmakta devam ediyorlardı. İş veya meslek seçerken bunlar "işte emniyetin hâkim olduğu meslekleri, yükselme bakımından fırsat ve rekabetin çok olduğu mesleklere tercih ederler."

Çerçeve 4.4: *Kuvvetli, şirret, sert ve hâkim kadın.*

Brandeis Üniversitesinde psikolog olan A. H. Maslow gerek kendinin gerek başkalarının yapmış oldukları birçok araştırmaları bir araya toplamıştır; tetkiklere göre şahıslararası bir reaksiyon vasfı olan hakimiyetin kendisini birçok davranışlar sahasında gösterdiği anlaşılmaktadır.

Maslow, hakimiyet vasfına yüksek bir derecede sahip olan bir kadının (bu vasıf Maslow'un sosyal şahsiyet envanterine göre ölçülmüştür) bu vasfa düşük derecede sahip olan bir kadından gıda ve musikî zevkinde, kullanılan dil, cinsî davranışlar, güçlük ve sıkıntılara katlanma hususlarında ayrıldığını söylemektedir.

1. Hakimiyet vasfına yüksek derecede sahip olan bir kadın tipik bir şekilde, "... çok tuzlu, çok ekşi ve acı; daha keskin ve kuvvetli bir tadı olan yiyecekleri tercih eder; meselâ tadı, kokusu kuvvetli olan peynirleri hafif olanlara; cazip olmayan hattâ çirkin, kaba görünüşlü fakat lezzetli gıdaları, meselâ kabuklu deniz hayvanlarını, bilinmeyen, alışılmamış yeni yemekleri, meselâ kızartılmış sincap, salyangozu tercih eder. Hükmetmeyi seven bu kadınlar ince bir şekilde süslenmekten hoşlanmazlar; bunların çabucak başları dönmez, içleri bulanmaz veya fenalık geçirmezler; yemeklerin cazip görünüşlü olması hususunda pek müşkülpesent değillerdir; veya yemeklerin süslü bir şekilde hazırlanmış olmasına pek aldırmazlar. Buna mukabil bunlar, daha az hâkim olan kadınlara nazaran iyi yemek yemeğe, lezzetli yiyeceklere daha düşkündürler; bu hususta onlar duyu uzuvlarının ve iptilâlarının tesiri altındadır; ve yemekten büyük bir zevk ve neşe duyarlar."

2. Hakimiyet vasfına kuvvetli bir şekilde sahip olan kadın: "... garip, vahşî, aşina olmadığı musikiden diğer tipe nazaran daha çok hoşlanır; bu tip kadınlar hattâ kakafoniyi, melodide ahenksizliği tercih eder; tatlı ve yumuşak bir musikiden ziyade gür ve kudretli olanı severler."

Çerçeve 4.4: *Kuvvetli, şirret, sert ve hâkim kadın.*

3. "... bu hususiyetler ve vasıflar kendisini (yüksek derecede hakimiyet vasfına sahip olan kadınlarda) diğer sahalarda da gösterir; meselâ bunların dilleri daha kaba, daha sert ve kuvvetlidir."

4. Hakimiyet vasfına yüksek derecede sahip olan kadınlar, bu vasfa düşük derecede sahip olanlardan cinsî davranışları itibariyle de ayrılmaktadırlar; hâkim kadınlar kaide ve âdetlere daha az tâbi ve daha müsaadekârdırlar; cinsî faaliyet ve münasebetin her türlüsünü kabul etmeye hazırdırlar: bu hususta da önde olmağa meylederler; bunlarda ket vurma mekanizması zayıftır; buna mukabil kaba, sert ve kudretlidirler."

5. Hakimiyet vasfı zayıf olan denekler, sıkıntı ve güçlüklerle karşılaştıkları zaman zihnî başarılarında, hâkim kadınlara nazaran, daha büyük bir sarsıntı, bir düşme görülür.

Maslow'un müşahedelerinden hakimiyet vasfının çok yaygın, hemen her yerde hazır ve nazır bir vasıf olduğu anlaşılıyor.

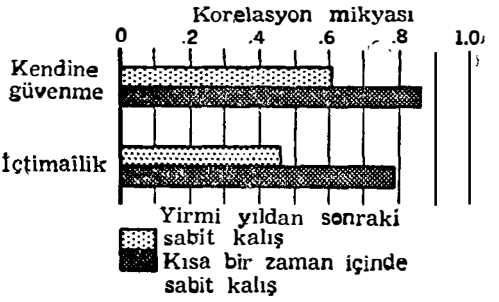
Maslow, A. H., Motivation and personality. New York: Harper, 1954.

YAYGINLIK. Yaygınlıktan, bir şahıslararası reaksiyon vasfının ne nisbette ferdin davranışlarında belirdiği kastedilmektedir. Bazı vasıflar ferdin hemen bütün davranışlarında ifade edilir; diğer bazı vasıflar ise şahıslararası davranış vakalarının ancak mahdut bir kısmında belirir.

Şahıslararası reaksiyon vasıfları reaksiyon derecesi itibariyle ferdin hemen her şahıslararası davranışında beliren rekabetçilik gibi bir vasıfla yaygınlık bakımından çok düşük olan ve ancak fert yabancı bir dinleyici huzuruna çıktığı zaman ifade edilen sosyal muvazene (temkin) vasfı arasında değişir.

Yaygınlığı tahdit eden diğer bir kaynağı da bizzat fert kendi kendisine empoze eder. Meselâ bir ferdin içtimaîlik vasfının yaygın olmaması, onun muhtelif sınıflara mensup şahıslar ve sosyal sitüasyonlar arasında fark gözetmesinden ileri gelmiş olabilir. Çok içtimaî, hoş sohbet, girgin bir aristokrat, aşağı tabakadan birisinin yanında böyle görünmeyi uygun bulmayabilir. Şüphesiz bir vasıf ne kadar çok yaygın veya şümullü olursa o nisbette davranışları tayin etme kudretine sahip olacaktır.

İSTİKRAR (Consistency). Şahıslararası reaksiyon vasıfları istikrarlılık derecesi itibariyle birbirinden çok ayrılmaktadırlar. Bir vasfın is-



Şekil 4.1 : Şahıslararası reaksiyon vasıflarından kendine güvenme ile içtimaîliğin yirmi seneyi aşan bir zaman zarfında sabit kalmaları.. Mukayese maksadiyle her iki vasfın kısa bir zaman içindeki sabit kalışları da göstermiştir (Kelly 1955) den adapte edilmiştir).

tikrarlı olma seviye veya derecesi, ait olduğu muhtelif sitüasyonlarda ona verilen vasıf skorları arasındaki enterkorrelasyonların vasatisi ile ölçülür. Eğer enterkorrelasyonların vasatisi düşük ise, vasıf nisbeten istikrarsız, demektir. Dudycha'nın (1936) dört muhtelif sitüasyondaki aynı vasfın, meselâ istenileni tam vaktinde yapma — alınan kitapları tam zamanında kütüphaneye iade etme; sınıftaki vazife sırasına uyma; iade edilmesi lâzım gelen kâğıtları tam zamanında kaleme verme; randevulara tam zamanında gelme — vasfının tezahürleri arasındaki münasebete dair tetkikinde, enterkorrelasyonların, vasatinin .19 olmak üzere, düşük olduğu görülmüştür.

Diğer taraftan vasatî enterkorrelasyon yüksek olduğu zaman vasıf da büyük bir nisbette istikrarlıdır. Meselâ Guilford (1959) şahsiyet envanterine ait aşağıdaki üç item arasındaki enterkorrelasyonun vasatisinin .44 olduğunu bildiriyor: dost ve tanıdıklardan hoşlanma; içtimaî olma, içtimaî işlerden hoşlanma.

Buna aşağıdaki dört item ilâve edildiği zaman, enterkorrelasyonun vasatî seviyesi hemen hemen aynı derecede yüksek (.44) kalmaktadır: içtimaî fırsatlarda önde olmak, içtimaî muvazene veya temkine sahip olma, sahnede olmaktan hoşlanmak, ürkek, utangaç olmamak gibi.

Şahıslararası reaksiyon vasıflarından çok istikrarlı olanlar, az istikrarlı olanlardan daha çok davranışları önceden kestirmeye yaramaktadırlar. Bir vasıf az istikrarlı olduğu zaman, sitüasyona bağlı faktörler, ferdin şahıslararası davranış sahnesine getireceği dispozisyonlardan daha kudretli oldukları için onun hareketleri üzerinde daha müessirdirler.

BİR VASFIN ŞEKİLLENMESİ (Patterning). Bir ferdin muayyen bir vasfa, meselâ içtimaîliğe ait skoru, biraz evvel bahsedilenler kabilinden

itemlere karşı almış olduğu skorların toplanmasiyle tayin edilir; zira bunlar o vasfın davranışta beliren alâmetleridir. Aynı skor yekûnuna sahip olan iki ferdin yedi iteme ait skorları çok seyrek olarak aynı tarzda şekillenmiş olabilir. Şahıslardan birinin içtimaîlik vasfına ait skoru, içtimaî meselelerden hoşlanmada yüksek bir skoru, dostlardan ve tanıdıklardan hoşlanmada da düşük bir skoru ihtiva edebilir; ikinci şahsın içtimaîlik skoru ise bunun aksine bir şekillenmeyi aksettirebilir.

Bir vasfın şekillenmesi, sunî olarak ortaya atılmış bir problem değildir. Çünkü şahsiyet testleri yapan araştırıcı kadar, sokaktaki adam da aynı derecede içtimaî diye kabul edilebilen fertlerde "içtimaîlik vasfının" tamamiyle farklı dispozisyon şekillenmelerinden meydana geldiğinin farkındadır.

VASIFLARIN KARŞILIKLI TESİRLERİ

Bizim listeye koyduğumuz (ve koymadığımız) şahıslararası reaksiyon vasıflarından teker teker hepsi de insanlararası davranış vakalarında fiil ve hareketleri sevketme bakımından mühimdir. Fakat fiil ve hareket, ferdin sahip olduğu vasıfların münferit olarak, tek başlarına hareket etmeleriyle değil bunların bir *terkibi* tarafından tayin edilir.

Gough (1957) her defasında iki vasıf alma suretiyle bunların karşılıklı faaliyetleri neticesinde davranışlar üzerinde meydana getirecekleri farklı tesirleri incelemek istemiştir. Evvelce ölçülmüş hakimiyet ile içtimaîlik vasıflarının karşılıklı tesirlerini tetkik etmenin davranışı anlamak ve önceden kestirme bakımından alâka çekici olacağı düşünülmüştür. Gough'ın bu iki vasfın karşılıklı faaliyetlerinin davranış üzerine olan tesirlerine dair önceden kestirmeleri (predictions) Şekil 4.2 de gösterilmiştir. Açık bir şekilde görüldüğü veçhile yüksek derecede hakimiyetin düşük derecede içtimaîlikle birleşmesi başka, yüksek derecede içtimaîlikle birleşmesi yine tamamiyle başka bir şey ifade etmektedir. Yüksek derecede hakimiyet fakat aşağı seviyede içtimaîlik vasıflarına sahip olan bir şahıs tahlil eder, tenkit eder, tasvip etmez, hüküm verir ve mukavemet eder. Gerek hakimiyet, gerek içtimaîlik vasıflarına yüksek derecede sahip olan şahıs tamamiyle farklı reaksiyonlarda bulunmaktadır: tavsiyelerde bulunur, koordine eder, direktif verir, sevkeder, ve insiyatifler verir. Böylece "yüksek hakimiyet - düşük içtimaîlik" sendromu (araz terkibi) tasvip etmeyen, hüküm veren münekkidi - "mütefekkiri" karakterize eder. "Yüksek hakimiyet - yüksek içtimaîlik" sendromu ise faal olanı "yapanı" karakterize eder.

Hakimiyet (yüksek)

İçtimaîlik (düşük)		İçtimaîlik (yüksek)
Tahlil eder	Tavsiye eder	
Tenkit eder	Koordine eder	
Tasvip etmez	Direktif verir	
Hüküm verir	Sevk eder	
Mukavemet eder	İnsiyatif verir	
Kaçınır	Kabul eder, uyuşur	
Teslim eder	Razı olur	
Vazgeçer	Yardım eder	
Geri çekilir (döner)	İşbirliği eder	
Çekilir	Mecbur eder	

Hakimiyet (düşük)

Şekil 4.2: İki şahıslararası reaksiyon vasfı arasındaki karşılıklı tesirler (Gough'a (1957) göre):

İki yerine üç veya daha fazla vasıf arasındaki karşılıklı tesirlerle meşgul olmak istediğimiz zaman çok güç profil tahlili ve tefsir problemleriyle karşılaşmış oluruz. Bu problemleri halletmek maksadiyle gerek sezgi gerek istatistiğe ait muhtelif metotlar kullanılmıştır. Bu metotlarla profilin seviyesi, değişme kabiliyeti, şekli ve biçimi gibi hususiyetler tetkik edilmek istenmiştir.

Her ne kadar ferdin sosyal davranışlarının, onun çeşitli vasıfları arasındaki girift karşılıklı tesirlerle tayin edildiği umumî olarak kabul ediliyorsa da profil tefsiri hâlâ muteberliği tayin edilemeyen bir sanat olarak kalmaktadır. Bu hususta ileri sürülen birçok kantitatif (kemmî) metodların da çok sıkıcı, kullanılışı ağır ve güç olduğu görülmüş, fakat bunların ıslahı hususunda pek fazla bir şey yapılmamıştır.

DERLEME

Ferdin, şahıslararası davranış sahasındaki hareketleri, onun şahıslararası reaksiyon vasıfları, yani başkalarına karşı karakteristik bir şekilde cevap verme temayülleri (dispozisyonları) tarafından sevkedilmektedir.

Aslî şahıslararası vasıflar üç kategoriye tasnif edilmektedir: Rol Dispozisyonları (atılganlık, hakimiyet, içtimaî teşebbüs, ve müstakil olma); Sosyometrik Dispozisyonlar (başkalarının kabul edilmesi, içtimaîlik, dostça ve sempatik tavır); İfade Dispozisyonları (rekabetçilik, mütecaviz olma, sıkılganlık ve gösterişçilik).

Şahıslararası reaksiyon vasıflarını tecrit ve teşhis etmek için kullanılan başlıca teknik faktör analizidir. Bu teknik esas itibariyle şahsiyet envanteri ve klinik mülâkatlar vasıtasiyle temin edilen kendini tasvir malzemelerine tatbik edilmektedir. Kendi kendini tasvire ait malzemenin kullanılması, teşhis edilen vasıfların, umumî olarak herkesin sahip olduğu zımnî şahsiyet nazariyelerinin tesiri altında kalacakları ihtimalini uyandırmaktadır.

Şahıslararası reaksiyon vasıflarının zamanla nisbeten sabit kaldığı görülüyor. Bu vasıflar diğer şu mühim hususiyetler bakımından birbirinden ayrılmaktadırlar: Yaygınlık derecesi, istikrarlılık ve şekillenme veya iç yapısı.

Ferdin şahıslararası reaksiyon vasıflarının şekli, onun davranışlarını sevk ve idare eder. Vasıfların karşılıklı faaliyetleri, şahıslararası reaksiyon vasıflarının davranış üzerine olan tesirini tâdil etmektedir.

REHBER 12: *Ferdin şahıslararası reaksiyon vasıfları, onun en sık ve en şiddetli bir şekilde uyanan isteklerinin tatmini esnasında edinmiş olduğu karakteristik tecrübelerinin bir mahsulüdür.*

Bundan evvelki fasılda isteklerin uyanışı üzerinde tesiri olan bazı şartları görmüştük. Aynı zamanda fertlerin en mühim ve en sık beliren ihtiyaçları bakımından birbirinden ayrıldıklarını da tesbit etmiştik. Şimdi bir defa uyanmış olan isteklerin sonuçlariyle bunların şahıslararası reaksiyon vasıflarının oluşu üzerindeki muhtemel tesirlerini tetkik etmek istiyoruz.

Bir defa belirmiş olan bir istek muhtemel birçok akibetlere maruz kalabilir. Bunlardan birisi, uyanmış olan isteğin, hemen büyük bir cehit sarfetmeye lüzum kalmadan, fertten gerek kognisyon gerek zarurî davranışlar bakımından fazla bir talepte bulunulmadan tatmin edilmesidir. İkinci muhtemel bir akibet de isteğin uzun müddet tatmin edilmemiş bir vaziyette kalmasıdır. Bu hal, ortaya çıkan birçok problemlerin halli için lüzumlu olan itici kuvveti temin edecektir; bu sayede fert öğrenmek, yaratıcı bir şekilde düşünmek ve hedefe erişinceye kadar zarurî olan hareketleri idame ettirmek imkânını bulabilmektedir. Üçüncüsü de, belirmiş bir isteğin bir episod, araya giren diğer bir istek dolayısiyle muayyen bir zaman için sona ermesidir; bu safhada hedefe yönelmiş bir hareket ferdin içinde bulunduğu sitüasyonda keskin bir değişiklik yapmak suretiyle ilk isteği muvakkat bir zaman için kenara itip daha âcil bir isteğin davranışlara hâkim olmasını temin eder. Dördüncü muhtemel bir akibet de

isteğin tam bir şekilde akamete uğraması, engellenmesidir; bu takdirde artık fert isteğini tatmin edemez, kendini bozguna, hayal kırıklığına uğramış, mağlûp edilmiş olarak hisseder ve muayyen bazı mühim "engellenme neticeleri" belirebilir.

Bütün insanlar, bütün bu muhtemel akibetleri yaşarlar. Fakat insanların kabiliyet ve mizaç itibariyle birbirinden ayrılmış olmaları, içinde bulundukları şartların muhtelif olmaları sebebiyle isteklerinin tatmin edilme ve akamete uğrama nisbetleri de birbirinden farklıdır. İnsanlar aynı zamanda isteklerini tatmin etme şekli ve güçlük ve mania ile karşılaştıkları zaman bunları yenme tarziyle de birbirinden ayrılırlar. Şimdi biz bu çeşitli tecrübelerin bırakmış olduğu izlerin, bakiyelerin şahıslararası reaksiyon vasıfları üzerindeki tesirlerini incelemek istiyoruz.

İSTEK TATMİNİNİN NETİCESİ

Uyanmış isteklerin büyük bir kısmının doğrudan doğruya arızasız bir şekilde, kolaylıkla aslî hedeflerine erişmeleri birçok insanların rahatı, huzuru bakımından bir nimettir. Açlık hisseden ve başkalariyle bir arada bulunma ihtiyacını duyan bir insan meslekdaşını öğle yemeğini beraber yemek üzere davet ediyor; birlikte yavaş yavaş konuşarak bir lokantaya gidiyor, hem yemek yiyor hem de tatlı tatlı konuşuyorlar. Böylece o şahsın istekleri, tatmin edilmiş oldukları için kayıp oluyorlar. İsteklerin bu tarzda ortaya çıkıp hemen tatmin edilmeleri, sonra da kayıp olmaları insanın hayatında o kadar umumî ve tabiidir ki ne isteği uyanan ve onu tatmin eden ferdin, ne de müşahede eden psikoloğun dikkatini çeker. Onun için bir psikoloji ders kitabında şöyle bir cümle vardır: "Aç bir insanın yemek yemesi, bir yenilik, bir "haber" teşkil etmez, bu itibarla da "psikolojik alâka" uyandırmaz. Bununla beraber isteklerin böyle basit bir şekilde tatmin edilmesi halinde bile fert muhtelif usullere baş vurabilir ki bunlardan gerek intibak gerek intibaksızlık bakımından doğan neticeler şahıslararası reaksiyon vasıflarında umumileşirler.

Uyanan bir isteğin tatmin edilmesi *akabinde meydana gelen* en esas ve aşikâr netice, onun ferdin zihnî faaliyet ve hareketleri üzerinde kurmuş olduğu muhteşem hakimiyetin kayıp olmasıdır. Böylece fert dikkatini çevresinin diğer veçhelerine çevirmek, diğer hedeflere yönelmek hürriyetini kazanmış olur. İsteklerin tatmin edilmelerinin *daha devamlı, bâki kalan* neticelerini bundan evvelki fasılda tafsilâtlı bir şekilde görmüştürk. Evvelce de belirttiğimiz veçhile (Sahife 76) muayyen bazı istek gruplarının normal bir şekilde tatmin edilmesi "daha yüksek kademedeki" isteklerin belirmesine yol açmaktadır. Ferdin psikolojik inkişafının

sürati — sosyal teşebbüs, müstakil olma, içtimailik, sevimlilik, dostça hareket gibi şahıslararası davranış vasıflarının gelişmesi de dahil olmak üzere — "alt kademedeki" isteklerinin kolayca, arızasız ve devamlı bir itiyat halinde tatmin edilmesine bağlıdır. İsteklerin bu şekilde tatmin edilmesinin — gerek ferdin şahıslararası davranış hadisesindeki hareketleri, gerek cemiyetin azalarının başarıları bakımından bir bütün olarak — doğurduğu sosyal neticelerin ehemmiyeti aşikârdır.

Bunlardan başka isteklerin tatmin edilmesi, ferdin kendisine kıymet vermesi, nefsine saygısı bakımından da devamlı ve mühim neticeler doğurmaktadır. Ferdin, karşılaştığı problemler karşısında kendisine olan itimadı artacak; umma başarı seviyesi gittikçe yükselecektir (Bak. Çerçeve 4.5). Bu suretle nefsine artan takdir ve hürmet kendisini şahıslararası reaksiyon vasıflarında da hissettirecektir. Bunun bir neticesi olmak üzere fert daha büyük bir nisbette medenî cesaret, atılganlık, hakimiyet, temkin vesaire gösterebilecektir.

İSTEKLERİN "KOLAY" GERÇEKLEŞMESİNİN PAHASI. Diğer taraftan isteklerin daima kolay bir şekilde tatmin edilmesi, intibak hususunda beceriksiz fertler ve yine bu bakımdan uygun olmayan sosyal neticeler doğurabilir. Her ne kadar isteklerin kolayca tatmin edilmesi, birbirini takiben yapılması lâzım gelen mühim ve zarurî hareketleri itiyat haline getirmek suretiyle ferdi diğer problemleriyle meşgul olmak üzere serbest bırakırsa da, onun bu fırsatlardan faydalanamama ihtimali de vardır. Hareket tarzlarının itiyat haline gelmesi, onu serbest bırakacak yerde "dondurabilir." Sitüasyonun değişme halinde yeni bir problemle karşılaşan ferdin itiyatlaşmış davranış tarzları bunu karşılamaya kâfi gelmediği takdirde o aciz ve müşkül bir vaziyete düşmüş olur. Uzun müddet bütün veya birçok isteklerinin kolayca tatmin edilmesi neticesinde halledecek problemi kalmamış olan fert, problem halletme, öğrenmeği öğrenme fırsatını kayıp etmiş olabilir. Bu gibi vaziyetlerde fert artık problemler görmeyecek, problemlerden bahsedildiğini işitmeyecek ve kendisi de problemlerden bahsetmeyecektir. Böylece ferdin şahıslararası problemlerin halline yarayan şahıslararası reaksiyon vasıflarına ait repertuvarı bir sosyal teknik olmak üzere genişleyip gelişemeyecektir.

Nihayet, isteklerin daimî bir şekilde kolaylıkla tatmin edilmesi, kendi kapasitesini takdir hususunda ferdi mübalağaya sevkedebilir. Fert kendine haddinden fazla güvenmeye başlar; bunun bir neticesi olmak üzere umma başarı seviyesini realist olmayan çok yüksek bir noktaya çıkarabilir, bütün bunlar, nihayet acı realiteyle karşılaştığı zaman onu derinden sarsmak suretiyle kendisi hakkındaki kanatlerini yeniden gözden

geçirmesine sebep olabilir. Bu kendisine ait her şeyi yeniden gözden geçirme vetiresi neticesinde değişen nefsi tasavvurunu aksettirmek üzere şahıslararası reaksiyon vasıflarından bir grup da cezri bir şekilde değişecektir.

Çerçeve 4.5: *Muvaffakiyet, başarısızlık ve umma başarı.*

Yale Üniversitesi Psikologlarından Irvin L. Child ile Harvard Üniversitesi anrtopologlarından John W. M. Whiting, muvaffakiyet ile başarısızlığın umma başarı seviyesi üzerine olan tesirine dair bir araştırmada beraber çalışmışlardır. Psikoloji derslerinden birine devam eden talebelerin her birinden hayatlarında geçen üç vakayı tasvir etmeleri istenmiştir: Bunlardan birisi hiç bir vakit hedefe erişmeye imkân vermemiş bir engellenmeye; ikincisi yine bir engellenme ama sonunda hedefe erişildiğine; üçüncüsü de hiç bir mania ile karşılaşılmadan doğrudan doğruya hedefe erişildiğine dair bir tasvir olacaktı.

TAM BİR ENGELLENME. Beş sene evvel ailem x'e nakletmişti; aradan çok bir zaman geçmeden civarımızda müthiş bir kızın yaşamakta olduğunu keşfetmiştim. Bu, öteden beri bilinen "İlk bakışta âşık olma" nevinden bir aşktı... Yalnız benden evvel başka birisinin de kızla alâkadar olması benim için en büyük bir dert kaynağı oluyor ve beni şu çok iyi bilinen "ikinci adam" rolüne düşürüyordu; Bu üçlü münasebet gelişmekteydi. Benim de kıza karşı olan aşkım gittikçe artıyordu. Fakat bütün bu kalp ağrılarına rağmen, zamanın aleyhimde oluşu, paramın olmayışı, benim için artık hiç bir imkân bırakmıyordu ve neticede sevdiğim kız bir sene evvel rakibimle evlendi.

ENGELLENMEYİ HEDEFE ERİŞME TAKİP EDİYOR. Benimle Hockey maçına gitmek, bana arkadaşlık etmek üzere bir kızla sözleşmiştik. Bu arada dostluğu da epeyce ilerletmişken maçtan bir hafta önce ayrılmayı kararlaştırmıştık. Bununla beraber maç gecesi gitmeğe karar verdim ve bir arkadaşımı belki fazla bir bileti vardır diye ziyaret ettim. Arkadaşımın gerçekten iki bileti ve bir de kendisini görmeğe gelen bir "kız" yeğeni varmış; biletleri bana verdi ve yeğeniyle birlikte gitmemizi temin etti. İşte o gece hedefime tamamiyle erişmiş olduğumu anladım.

BASİT BİR ŞEKİLDE HEDEFE ERİŞME. Geçenlerde karşılaştığım çok iyi bir arkadaşım bana yaz tatilini geçirmek üzere

Çerçeve 4.5: *Muvaffakiyet, başarısızlık ve umma başarı.*

Bermudaya gideceğini söylemişti... Benim de Bermudaya gitmek üzere içimde şiddetli bir arzu uyandı. Fakat oraya gitmek için mühim miktarda paraya ihtiyaç olduğunu ve babamın işlerinin son günlerde iyi gitmediğini biliyordum. Sonra babam tatilde evde kalıp derslerime çalışmamı da söylemişti. Bununla beraber yine de bir defa denemek aklımdan geçmişti. Bu meseleyi babama açmak hususunda bir hayli tereddüt ettim; bu benim için oldukça sinir yıpratıcı olmuştu. Nihayet babama oraya gitmeme müsaade etmesini söyleyebilmiştim. Babam ümidimin hilâfına derhal razı olmuş ve bana lâzım gelen parayı vermişti. Böylece engelin zannettiğim gibi büyük olmadığını gördüm.

Talebeler başlarından geçen vakaları yazılı olarak tasvir ettikten sonra bir sual listesine cevaplar vermişlerdir. Bu liste diğer sualler arasında, bu vakalardan her birisinin umma başarı seviyesi üzerine olan tesirine ait bir suali de ihtiva ediyordu. Bu sual şu şekilde ifade edilmişti:

Seçilen hedefin arzu edilme derecesi, çok defa o şahsın umma başarı seviyesi olarak kabul edilmektedir. Buna göre başınızdan geçen bu vakanın, gelecek defa esas itibariyle aynı neviden olan bir hedefe erişmeğe çalıştığınız zaman yapacağı veya yapması muhtemel tesiri düşünerek aşağıdaki suale cevap veriniz.

Yaşamış olduğunuz bu vakanın, umma başarı seviyeniz üzerine olan tesiri nedir?

(1) Onu büyük bir nisbette yükseltti.
(2) Onu hafif bir şekilde yükseltti.
(3) Onu hafif bir şekilde düşürdü.
(4) Onu büyük bir nisbette düşürdü.

Neticeler aşağıdaki tabloda hülâsa edilerek gösterilmektedir. Deliller, hedefe erişmenin, ister daha evvel engelle karşılaşılmış olsun ister olmasın, umma başarı seviyesini yükselttiğini göstermektedir. Buna mukabil tam bir engellenmenin umma başarı seviyesini düşürdüğüne dair temayül pek sarih değildir.

Malzemenin daha esaslı tahlili muvaffakiyetin açık, katî olduğu hallerde, umma başarı seviyesinin yükselme ihtimalinin arttığını; ve

Çerçeve 4.5: *Muvaffakiyet, başarısızlık ve umma başarı.*

muvaffakiyetsizliğin sarih olduğu hallerde de umma başarı seviyesinin düşme ihtimalinin çoğaldığını göstemektedir.

	Umma başarı seviyesindeki her tipteki tahavvülün frekansı		
Vaka	*Düşme*	*Değişme olmayan*	*Yükselme*
Tam engellenme	66	36	38
Engellenme: hedefe erişme	15	15	95
Doğrudan doğruya hedefe erişme	3	17	112

Burada aşikâr olan bir noktayı belirtmek istiyoruz. Talebelerin umma başarı seviyesindeki tahavvüllere ait beyanları — psikoloji tahsil etmelerinin bir neticesi olarak — vaki olandan ziyade *olması lâzım geleni* aksetirmiş olabilir.

Child, I. L., and Whiting, J. W. M. Determinants of level of aspiration: evidence from everyday life. J. abnorm. soc. psychol., 1949, *44,* 303 - 314.

ENGELLENME

Eğer hedefe doğru ilerleme, bir engelle durdurulur ve istek tatmin edilmemiş bir halde kalırsa işte o vakit engellenmeden (frustration) bahsedilir. Bu nevi hedefe yönelmiş bir davranışın engellenmesi bütün insanların hayatında sık rastlanan umumî bir hadisedir. Bunun iyi ve fena birçok neticeleri vardır. Davranışın engellenmesi, ferdi, kognisyonunu yaratıcı bir şekilde değiştirmeğe, isteklerini daha iyi ve daha yeni bir tarzda tatmin etmeğe götürebileceği gibi, vahim teessürî (emotional) bozukluklara, intibaka elverişli olmayan mânasız davranışlara, ferdin şahsiyetinde çürütücü değişikliklere sebep olabilir. İçtimaî hayat seviyesinde ise, büyük insan kitlelerinin isteklerinin uzun müddet engellenmesi, yeni sosyal vetirelerin, yeni teşkilâtların icat edilmesine sebep olabileceği gibi bazan da içtimaî gruplar arasındaki ihtilâflara, cinayetlere, gençlerin suç işlemelerine, harplere vesair sosyal patolojik tezahürlere de sevk edebilir (Bak. Çerçeve 4.6).

İnsanın hedefine erişmesine mani olan engeller nelerdir? Bunlar hususî bir şekilde birer birer ele alındıkları takdirde hiç şüphesiz sayısız

denecek derecede çoktur. Fakat bütün bu engelleri başlıca dört kaynağa irca etmek mümkündür: (1) fizikî çevre, (2) biyolojik tahditler, (3) psikolojik terkibin giriftliği, (4) içtimaî muhit.

ENGELLENME VE FİZİKÎ ÇEVRE. Birçok motivlerin, isteklerin engellenmesine hiç şüphesiz ferdin haricî çevresinin tahditleri sebep olmaktadır. Bundan başka bütün bir cemiyetin aslî, temel istekleri, içinde yaşadığı fizikî çerenin hususiyetleri tarafından engellenmiş olabilir. Daha evvel Fasıl 3 de (Sahife 76) gördüğümüz veçhile, yarı göçebe bir halde bulunan Bolivyalı Siriono kabilesinin yiyecek ihtiyaçları içinde yaşadıkları muhitin tropik olması yüzünden gıda depo edememeleri dolayısiyle daimî bir şekilde engellenmiştir.

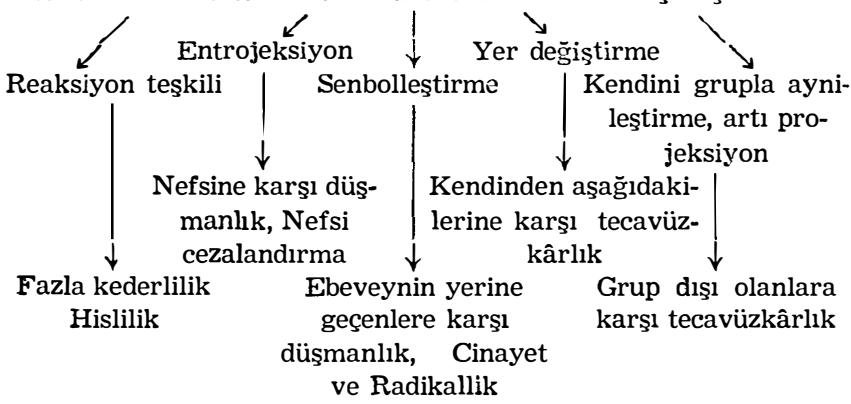
Çerçeve 4.6: *Harbe doğru iten kuvvetler.*

California Berkeley Üniversitesinin ünlü psikoloğu Edward C. Tolman, 2. Dünya Harbi esnasında, fertte "nörotik bir şekilde saiklenmiş" harpçi bir davranışın, beşerî, aslî ihtiyaçların engellenmesi neticesinde meydana gelmiş hususî bir sosyal teknik (şahıslararası reaksiyon vasfı) olarak tefsir edilebileceğine dair nazarî mahiyette bir yazı neşretmiştir.

Tolman — her nevi saiklenmelerin enerji kaynağı olarak kabul ettiği — aslî, temel biyolojik ihtiyaçların engellenmesi halinde ferdin umumî olarak ya "benlik - iddiası tekniklerini" veya "kolektif teknikleri" öğrenip itiyat halinde tesbit etmek temayülünde bulunacağını ileri sürüyor. Eğer bunlar da aynı surette engellenecek olursa o vakit fert kendisini ebeveyniyle, mensup olduğu grupla aynileştirme veya düşmanca hislerini baskı altında tutarak nefsi - dindirme (self - abasement) gibi sosyal teknikleri geliştirmeğe çalışacaktır. Kendini ebeveyniyle aynileştirme tekniği, içtimaî bakımdan rağbet edilen, makbul birçok davranış tarzlarına götürebilir. Kendisini mensup olduğu grupla aynileştirmesi ise ferdi dışarıdan gelecek tecavüzlere karşı grubu müdafaaya sevkeder veya daha büyük gruplarla federasyon teşkil etme teşebbüslerine yöneltir.

Diğer taraftan Tolman'ın aşağıdaki şemasında görüleceği veçhile düşmanca temayülleri baskı altında bulundurma ile birleşen nefsi - dindirme meyli, içtimaî bakımdan makbul olmayan çeşitli tekniklerden herhangi birisine götürme kudretine sahiptir; meselâ harp esnasında grup dışı bir kimseye saldırma gibi.

Çerçeve 4.6: *Harbe doğru iten kuvvetler.*



Tolman'ın bu, isteklerin engellenmesinin doğuracağı çok çeşitli içtimaî neticeleri sistemli bir şekilde izah teşebbüsü kıymetli kamçılayıcı bir yol olarak görünüyor. Bununla beraber, bu tahlilin kanaatimizce fazla tahdit edici olmasından ileri gelen iki eksiği vardır. Bunlardan birisi, insanın isteklerinin kaynağını, adedi nisbeten az olan birkaç biyolojik temel saike inhisar ettirmesidir. Diğeri de motivasyon (saikler) bakımından harplerin kaynağına ait tahlilin bize kâfi gelmemesidir. Bu nevi bir izah kabilelerarası, hattâ "Cihan Harbi" dediğimiz harpler için belki doğru olabilir; fakat eğer olacaksa istikbalin harpleri için kâfi gelmeyebilir. Bundan evvelki harplerle mukayese edilince geleceğin atom harbi, sadece fizik ve teknik bakımından nevi şahsına has bir harp olmayacak, onun bütün sosyolojisi de tamamiyle farklı olacaktır. Zira bu nevi bir harpte katliama maruz kalacak olanların çoğu, hakikî psikolojik mânada orada duran "masum seyirciler" olacaktır. Harbin çıkmasına sebep olan mesele, hiç bir vakit onların isteklerinin engellenmiş olmasiyle münasebette bulunmayacağı gibi, düşmana tecavüz etme kararında da onların hiç bir hissesi olmayacaktır. Gerçekten bütün bu hengâmede tecavüzkârlığın payı çok küçük olacaktır. Az, pek az insanın fevkalâde ihtimamla verilmiş hesaplı koordine kararları, büyük şehirleri, geniş vilâyetleri ve ihtimal kıtaları baştan başa tahrip etmeğe kâfi gelecektir.

Tolman, E. C. *Drives toward war.* New York: Appleton - Century Crofts, 1942.

ENGELLENME VE BİYOLOJİK YAPI. Çok defa insanın isteklerini engelleyen faktör, ferdin bizzat kendi içinde bulunmakta, onun zihnî ve hareki mekanizmasının kifayetsizliğinden ileri gelmektedir. Bir insan atlet olarak arzuladığı şöhrete sırf bedenî kifayetsizliği yüzünden erişemeyebilir; veya tıp fakültesini bitirmek için icap eden zekâya sahip olmaması sebebiyle doktor olma arzusuna kavuşmayabilir. Adler (1925) bu nevi biyolojik eksiklikleri, bütün bir şahsiyet gelişmesi nazariyesinin temeli olarak almıştır; bu arada "aşağılık kompleksi" mefhumu üzerinde ısrarla durmuştur.

ENGELLENME VE PSİKOLOJİK YAPININ GİRİFTLİĞİ. İnsan, aynı anda faaliyette bulunan birçok istekleri itibariyle son derece girift bir varlıktır. Bu istekler çok defa birbiriyle ihtilâf halindedirler; bunlardan birisinin tatmin edilmesi zaruri olarak ötekisinin engellenmesini icap ettirir. Bir insan iktidar isteğini tatmin etmek üzere siyasî bir seçimi kazanmayı arzu edebilir, fakat aynı zamanda da partinin mahallî ileri geleninden de kendi nefsine saygısını korumak endişesiyle emir almak istemez. Fert için bu nevi ihtilâflar saik engellenmesinin belki de en mühim kaynağını teşkil eder ve böylece o şahsın muhitine intibakı bakımından güç problemlerle karşılaşmasına sebep olur.

ENGELLENME VE İÇTİMAİ MUHİT. Cemiyet, ferdin isteklerini tatmin etmesine mani olan normlar ve engeller koymaktadır. Gerçekten, cemiyet bir taraftan ferdin erişmeyi arzulayacağı hedefler koyarken diğer taraftan da aynı kültür kendisine has şekilleri, müesseseleşmiş normlarıyle bunların gerçekleştirilmesine mani olur. Meselâ Amerikan cemiyeti, demokratik felsefesi icabı, kitlelerin tahsil görmesini telkin etmek suretiyle birçok zencilerde kolej tahsili görme arzusu uyandırmakta, diğer taraftan yine Amerikan kültürünün — ırk ayırıcı — hususiyeti dolayısiyle de bu hedefe erişmelerini güçleştirmektedir. Aynı suretle, belki de Amerikan sosyal felsefesine uyularak bütün fertlere meslekî gayelerine erişmeleri telkin edilmekte, fakat yine aile, servet, din ve ırk farkı gözetme dolayısiyle hedeflerini gerçekleştirmeleri güçleştirilmektedir. Ferdin isteklerini tatmin hususunda cemiyetin çıkardığı güçlüklerin diğer bir tarzı da birbirinin aksi kıymetleri desteklemek, onları ayakta tutmak suretiyle şahıslarda birbirine zıt isteklerin uyanmasına sebep olmaktadır (Çerçeve 4.7'de Amerikan halkının ideolojisinde ifade edilen bu nevi birbirine zıt taleplerin küçük bir listesi verilmektedir).

ENGELLENME VE ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARI

Bir fert ciddî veya uzun, devamlı bir engellenme ile karşılaşır ve hedefine erişme hususunda kabiliyetsizlik gösterirse bu hal onda şahsına dair aciz hissi ve endişe uyandırabilir. Bu takdirde, hedefe yönelmiş ve problem halline yarayan davranışlarının yerini, gayesi, nefsine dair tasavvuru korumak ve nefis - saygısını zedeleyecek tehditleri bertaraf edecek olan davranışlar alır. Bu nevi savunucu davranışların seyri esnasında fert, mütecaviz, içtimaî olmayan, rekabete yönelmiş, reddedici vesaire gibi şahıslararası reaksiyon vasıflarını geliştirecek veya kuvvetlendirecektir. Engellenmeye karşı yapılan reaksiyonların sosyal davranışı anlama bakımından en mühim olanları şunlardır: (1) tecavüz, (2) regression (gerileme, (3) çekilme, (4) baskı altına alma, (5) reaksiyon teşkili, (6) aklileştirme, (7) projeksiyon, (8) otizm, (9) aynileştirme.

Çerçeve 4.7: *Amerika çıkmazı (dilemma).*

Birçok Amerikalı şu kanaatleri taşır:	*Yine diğer birçok Amerikalı da şu kanaatlere sahiptir:*
Amerikanın büyüklüğünün temeli ferdî teşebbüstedir.	İyi bir Amerikalı, ekip halinde çalışmasını en iyi bilendir.
İlerlemenin başlıca yolu çok çalışmak ve hamle yapmaktır.	Hiç kimse kuruşu kuruşa katmakla zengin olamaz, mesele yardımını göreceğiniz nüfuzlu şahıslar tanımaktadır.
Dürüstlük, en iyi siyasettir.	İş iştir, ticaret ticarettir.
Hiç kimse yalnız kendisi için yaşamamalıdır.	Her insan kendi başının çaresine bakmalıdır.
Bütün insanlar hür ve müsavi yaratılmışlardır.	İnsanlardan bazıları diğerlerinden daha üstündürler; zenciler hadlerini bilmelidirler.
Cemiyetin problemlerini hallet-menin çaresi eğitimdir.	Beyin tröstçüleri sivri kafalılar, kendilerini beğenmiş, beceriksiz kimselerdir.

TECAVÜZ. Devamlı engellenme neticesinde birikmiş olan gerginliklerin çok defa tecavüzî hareketlerde ifadesini bulduğu görülüyor; bu nevi tecavüzî hareketlerin gayesi, hiç olmazsa muvakkat bir zaman için engellenmeden doğan ruh halini gidermek, onun verdiği ıstırabı dindirmektir.

Tecavüzkârlık, insanlara ve objelere karşı hiddet ve kızgınlık hisleri veya bedenî şiddet hareketleri halinde ifade edildiği gibi sözle hücum etmek (bir suç veya kusuru söylemek, iftira etmek) veya hayalen şiddet göstermek, hücum etmek şeklinde de belirebilir.. Tecavüz hedeflerinin, mantık icabı engellenmeyi meydana getiren sitüasyonla ilgili olması zarurî değildir. Çok defa bu hedeflerin, engellenmeyi doğuran âmille hiç bir münasebeti yoktur. İşinde ilerlemek hususunda engellerle karşılaşan bir şahıs, nefret eden, mütecaviz bir grubun azalığı için iyi bir namzet olabilir. Hattâ bazı hallerde tecavüzün hedefi, bizzat insanın kendisi olabilir. Mowrer (1939), insanın kendi nefsine çevrilmiş tecavüze bir misal olmak üzere şöyle bir vakadan bahsediyor.

> "Bir yetiştirme müessesesinde bulunan küçük bir erkek çocuk, yetişkinlere karşı görülmemiş bir şiddetle saldırıyordu. Bu saldırmalar ısırma, çimdikleme, saç çekmesi şeklindeydi. Müessesenin almış olduğu şiddetli disiplin tedbirleri neticesinde, bu açıktan açığa yapılan fiilî tecavüzler ceza korkusuyla durdurulmuştu. Fakat o andan itibaren bu çocuk diğer çocukların peşinden koşmaya, onları ısırmaya, çimdiklemeye, saçlarını çekmeye başlıyor. Bu tecavüz hareketlerine de şiddetli bir tarzda mani olunuyor ve o kadar esaslı bir şekilde mani olunuyor ki çocuk bu defa sert yiyecekleri bile ısırmak istemiyor. Bundan sonra çocuk kendi kendisini çimdiklemeye, kendi saçlarını çekmeye, başını öteye beriye çarpmaya koyuluyor. Bu hareketleri kendi vücudunda yara bere açacak derecede şiddetliydi; başında oldukça büyük iki kısım saçsız kalmıştı; nihayet çocuk tedavi edilmek üzere başka bir müesseseye nakledilmişti. Terapi, engellenmeleri, bilhassa tuvalet terbiyesi ve yemekle ilgili olanları kaldırmakla işe başlamış, sonra tehditlerden uzak tam bir serbestlik havası içinde yetişkinlere karşı yaptığı tecavüz hareketleri dolayısiyle verilen cezalardan doğma korku ve endişeleri kaldırılmaya teşebbüs edilmiştir. Bu tedbirler neticesinde çocuk, ilkin yetişkinlere karşı daha mütecaviz oluyorsa da kendisine yönelmiş olan tecavüz hareketleri azalıyor. Daha sonra, çocuğun bütün sıkıntılarının kaynağı olarak kabul edilen engellenmeleri de bertaraf edildikçe yetişkinlere karşı gösterdiği tecavüz hareketleri de azalıyor."

(Çocukları, bir şahıslararası reaksiyon vasfı olan tecavüzi hareketlere hazırlayan faktörleri aydınlatacak bir tetkik için Çerçeve 4.8'e bak).

Çerçeve 4.8: *Tecavüz tohumları.*

Charlene T. Meyer ebeveynin davranışlariyle çocukların mütecaviz olmaları arasındaki münasebeti tetkik etmiştir.

Bu tetkikte ana okulundaki çocukların hakimiyet ve işbirliği vasıfları gösterilen emarelere göre tahmini takdir yoluyla tesbit edilmiş, sonra hakimiyet skorunu işbirliği skoruna taksim etmek

Çerçeve 4.8: *Tecaviiz tohumları.*

suretiyle de tecavüzkârlık endeksi elde edilmiştir. Bu şekilde temin edilen endeks eğer büyük ise bundan çocuğun fazla hâkim fakat az nisbette işbirliğine mütemayil, yani mütecaviz olduğu anlaşılıyor. Daha sonra çocukların evlerine gidilerek ailenin çocuğun yetiştirmeğe mahsus davranışları hakkında bilgiler toplamıştır.

Aşağıdaki tabloda ebeveynin çocuğa karşı davranışlarına ait bazı ölçülerle çocukların gösterdikleri tecavüzî hareketlerin miktarı arasındaki korrelasyonlar görülmektedir:

Ebeveynin davranışı	*Çocuğun tecavüzkârlık skoru ile olan korrelasyon*
Çocuğun disiplini dolayısiyle doğan ihtilâf	—.57
Evdeki ahenksizlik	—.41
Çocukla olan münasebetin yakınlığı	—.61
Çocuğun problemlerinin anlaşılması	—.59
Çocuğun hareketlerinin tasvip veya reddedilmesindeki sürat	—.56
Çocuğu yetiştirme hususunda takip edilen demokratik siyaset	—.52

Bu araştırmadan elde edilen neticelere göre, şahıslararası reaksiyon vasfı olmak üzere tecavüzkârlık, kısmen de olsa ebeveynle çocuk arasındaki münasebetin bir neticesi olarak meydana gelmektedir.

Meyer, Charlene T. The assertive behavior of children as related to parent behavior. J. Home Econ. 1947, *39,* 77 - 80.

REGRESSION (İPTİDAİLİĞE DÖNÜŞ). Barker, Dembo ve Lewin (1941) engellenmenin bir neticesi olmak üzere regresyonu tetkik etmişlerdir. Bu araştırıcılar bazı engelleyici sitüasyonlarda çocuğun davranışlarında bir nevi iptidaileşme müşahade etmişlerdir.

Çocuğun hareketleri daha az olgun ve daha çok çocukça olmaya başlamış, farketme hassasiyeti ve hüküm verme kabiliyeti azalmış, daha küçük çocuklarda olduğu gibi his ve heyecanlar daha az farklılaşmış ve daha az hüküm edilebilir bir hale gelmişlerdir. Bu arada tâbi ve mütecaviz olma gibi şahıslararası reaksiyon vasıflarının da kuvvetlenebileceği görülmüştür.

Araştırıcıların yapmış oldukları bu tecrübede, çocukların oyun esnasındaki davranışlarının, çok arzuladıkları oyuncaklardan mahrum edilince, yüksek, yapıcı bir seviyeden (meselâ bloklar bu seviyede inşa malzemesi olarak kullanılmaktadır) daha az olgun olan bir oyun seviyesine (meselâ bu seviyede bloklar öteye beriye fırlatılmak, vurmak üzere kullanılmaktadır) düştüğü görülüyor.

Daha manidar ve daha yüksek bir seviyede olmak üzere aynı şey milletlerarası münasebetlerde de müşahede edilebilir. Bir diplomat milletlerarası girift bir meselede umumî bir anlaşma teminine çalışabilir. Başlangıçta çok yüksek bir seviyede gayet olgunca hareket ederek herkesin kabul edebileceği bir anlaşmayı kolayca temin edecek bir çare aramaktadır; bu arada meselenin ehemmiyet ve inceliğiyle mütenasip devamlı bir hassasiyetle kendi his ve heyecanlarının araya girmemesine dikkat etmekte ve hareketlerini ona göre ayarlamaktadır. Fakat müzakerelerin mühim bir noktasında muhataplarından birinin bariz bir inatçılığı ve üzerinde anlaşılması mümkün olmayan zıt bir fikri ile karşılaşmak suretiyle engelleniyor. Bu engellenme neticesinde bu zat daha az olgun olan bir seviyeye, daha kaba hareketlere dönebilir: Masaya yumruğuyla vurma, mukabil ithamlarda, tecavüz tehditlerinde bulunma vesaire.

ÇEKİLME. Engellenme bazen de engelleyici sitüasyondan çekilmek suretiyle halledilebilmektedir. Muvaffak olamayan bir üniversite talebesi bir işe girmek üzere üniversiteyi terk edebilir. Bu hareket, üniversite tahsili için lüzumlu kapasiteye sahip olmayan bir talebe için intibakî mahiyette bir reaksiyon olduğu halde bu kapasiteye sahip bir talebe için intibakî mahiyette olmayan fena, yanlış bir davranış olur ve bunun bir neticesi olmak üzere bu talebe rekabet sahasından çekilme, tabiiyet vesaire gibi şahıslararası reaksiyon vasıflarını geliştirebilir.

Diğer bazı hallerde ise fert, kendisini engelleyen sitüasyonu terk edemez bir vaziyete düşebilir. Bu takdirde terk etme yerine kendisiyle sitüasyon arasında onunla teması kesmek maksadiyle psikolojik muhayyel çitler, barajlar koyar.

Siyasî reformlar yapma teşebbüslerinde engellenen bıkkın "hür düşünceli siyaset adamı" her nevi siyasî faaliyetlere karşı alâkasını kayıp ederek onlara katılmaktan vazgeçebilir. Burada cemiyet, ferdin engellenme reaksiyonu dolayısiyle onu kayıp eder; fert de sosyal faaliyetsizlik, hoşnutsuzluk, çekingenlik gibi şahıslararası reaksiyon vasıflarını edinmiş olur. Böylece sahneden çekilme, mütecaviz bir şahısta, asık suratlılık, hoşnutsuzluk reaksiyon vasfı halinde ve mütecaviz olmayan bir şahısta da içtimaî çekingenlik şeklinde umumîleşmiş olur. Burada biz şahıslararası

reaksiyon vasıflarının meydana gelmesini temin eden mekanizmada karşılıklı tesirlerin bir misalini görüyoruz.

BASKILAMA (REPRESSION). Ferdin engellenmeden doğan sıkıntılardan kurtulmasının bir yolu da Freud'un temel mefhumlarından biri olan baskılama (repression) mekanizmasından faydalanmasıdır. Bazen engellenen isteklerle bunlardan doğan endişeler şuura erişmelerine mani olan kuvvetlerin tesirine maruz bırakılır; bu suretle fert tatmin edilmeyen istekleri "unutur" veya "baskı altına alır." Freud'a göre bunlar ifade edildikleri takdirde bilhassa ferdin ideal "Ben" i tarafından benimsenen içtimaî kıymetler ve tabularla kolayca çatışabilen isteklerdir (meselâ cinsiyet, tecavüz ve iktidara ait istekler gibi), bunlar en çok baskı altına alınmaya müsaittirler. Daima mütevazi, itaatli olması telkin edilen kuvvetli genç bir din adamı, belki de hiç bir vakit kendisindeki kuvvetli iktidar isteğinin şuuruna varamayacaktır; zira bu istek baskı altına alınmıştır ve onu ancak cemiyetin kabul edebileceği şekillerde ve dolayısiyle ifade edebilecektir. Meselâ o bu iktidar isteğini bulunduğu muhitte dinî vazifelerini yaparken kendisini bir otorite olarak kabul edenlere tesir etmek, onların kaderine hâkim olmak suretiyle tatmin edecektir. Aynı suretle iffetli kalmak isteyip cinsî arzularını baskı altına almış bir şahıs da hararetli bir ıslahatçı olabilir; veya babasına olan düşmanca hislerini baskı altına almış bir kimse de otoriteye karşı gelen ihtilâlci bir kahraman kesilebilir.

Baskı altına alma mekanizmasının, şahıslararası reaksiyon vasıflarının meydana gelişinde oynadığı rolün ehemmiyeti aşikârdır. Meselâ, kendisinin aşırı düşmanca temayüllerinden korkan bir şahıs, isteklerini sıkı bir şekilde baskı altına almak suretiyle faaliyetlerine ket vurucu bir tarzda uysallık gösterebilir; böylece kendisinde tecavüz alâmeti görünmez. Aynı şekilde sevme gibi temel bir isteğe ve ona bağlı his ve heyecanları "zayıflık" alâmeti olarak kabul edip onun lüzum ve ehemmiyetini idrak edemeyen bir şahıs da asık suratlı, aşırı, bir az da sert, kaba ve münzevi olabilir.

REAKSİYON TEŞEKKÜLÜ (REACTION FORMATION). Esas itibariyle engellenmiş ve endişe yaratmaya müsait isteklerin baskı altına alınmış olmasının bir neticesi olmak üzere fert, bu isteklerin normal olarak sevkedeceği davranışların tam aksi hareketlerde bulunabilir. Meselâ ırkî farklar gözetmenin şiddetle aleyhinde olan, bu uğurda mücadele bayrağı kaldıran bir şahıs büyük bir ihtimalle, ırkî peşin hükümlerinden doğan kendi "günahlarına" karşı reaksiyonda bulunmaktadır.

Aynı şekilde, içinde bir hayli düşmanca hisler besleyen bir insan da aksine bir reaksiyon teşkili neticesinde şahıslararası davranışlarında azamî bir dostluk ve sempati gösterebilir. Kendi istidat ve kabiliyetleri hakkında derin bir tereddüt ve endişe içinde olan bir şahıs da aşırı derecede gösterişçi vasıflarla bu nevi reaksiyonlarda bulunabilir.

AKLİLEŞTİRME (RATIONALIZATION). Fert, engellenmeyi hedefe giden yolun mania ile kapatılması diye idrak ettiğine göre, engelleyici sitüasyonun kognitif bakımdan herhangi bir şekilde yeniden gözden geçirilmesi, yeniden tarif edilmesi mühim bir müdafaa tarzı olabilir. İşte sitüasyonun yeniden gözden geçirilip tarif edilmesinin bazı şekillerine *aklileştirme* denir. Bu hedefe erişememeyi haklı göstermek maksadiyle bazı "sebepler" bulmak, başarısızlığı onlara bağlamak şeklinde olabilir. Meselâ siyasî bir seçimi kayıp eden bir namzet, bu başarısızlığı, elde etmek istediği vazifenin nankör bir işten, bir yükten ibaret olduğu veya seçmenlerin bilgisiz yahut taraftarların gevşek hareket ettiği şeklinde tefsire kalkışacaktır. Bu nevi aklileştirmelerin kastî olarak uydurulmuş "yalanlar" olması icap etmez; zira fert, engellenme neticesinde husule gelen kognitif bozuklukların tamamiyle farkında değildir. Aklileştirmeye fazlaca meyleden bir şahıs bu sayede rekabet ve tecavüz gibi şahıslararası vasıfları da aşırı derecede geliştirme imkânını kazanmış olur. Yine aklileştirme vasıtasiyle kendisinin içtimaî bakımdan arzu edilmeyen davranışlarını hem nefsine hem de başkalarına meşru göstermeye muvaffak olur.

PROJEKSİYON. Engelleyici sitüasyonun yeniden gözden geçirilmesinin, yeniden tarif edilmesinin diğer bir şekli de projeksiyon mekanizmasında görülmektedir. Projeksiyon mekanizmasında fert, kendisine ait, fena, gözden düşmüş bazı hususiyetleri başkalarına izafe eder. Fert, engellenmesinin, başarısızlığının sebebini objelere, diğer şahıslara izafe eder; "kabahati" başkalarının üstüne "aksettirir - projeksiyon" onların üstüne atar. Karşıdan gelen topa vuramayan tenisçi hemen raketinde bir "delik" var mı diye bakar. İşinde ilerleyemeyen kabiliyetsiz bir şahıs da kabahati "kendisine karşı" olanlarda bulur. Hareketlerinden dolayı kendisini ahlâkî bakımdan suçlu his eden birisi de, bunu başkalarının üstüne atacak, "günahı" onlarda arayacaktır.

Başkalarını reddetme, onlara karşı düşmanca hareket etme gibi şahıslararası davranış vasıfları, kabahat ve suçları bilhassa kolaylıkla başkalarının üstüne atmayı bir itiyat haline getirmiş şahıslarda görülmektedir.

OTİZM (AUTISM). Aklileştirme ve projeksiyonla sıkıdan sıkıya münasebeti olan ve engellenme neticesinde meydana gelen diğer bir kognisyon bozukluğu da otizm veya otistik düşünmedir. Bu nevi bir düşünme tarzında, düşünceler istek ve heyecanların hakimiyetindedir; ve bilhassa düşünme muhtevalarının realiteye göre kontrol edilmesi hususunda hiç bir teşebbüste bulunulmaz. Bu vaziyette kendisini diğer şahıs veya grupla temastan, münasebetlerden tecrit eden fert, onlara dair düşüncelere dalar; bu arada onlarla alâkalı düşüncelerinin ne dereceye kadar realiteye uyduğunu kontrol etmeğe aldırmaz. Newcomb (1947) otizmin şahıslararası reaksiyon vasıflarından tecavüzkârlık, başkalarını reddetme, içtimaî olmama vesaire gibi vasıfların gelişmesi üzerine olan tesirinin ehemmiyetini israrla belirterek şunları söylemektedir:

> "Umumiyet itibariyle içtimai mevkiyle alâkalı münasebetler, başka birisinin mevcudiyeti neticesinde tehdit ediliyor şeklinde idrak edilmeye başlandığı andan itibaren düşmanca temayüller uyanır. Bu nevi bir idrak, şüphesiz karşılıklı bir tesir ve hareket neticesinde meydana gelir, bir karşılıklı hareket ve temaslarla değiştirilinceye kadar devam eder. Eğer bu içtimaî mevki münasebetinin idraki neticesinde meydana gelen atitüd diğer şahısla temasa mani oluyorsa, aradaki düşmanlığı ortadan kaldırmak için zarurî olan şartların gerçekleşememek ihtimali çoğalır."

Bu itibarla Newcomb netice olarak şunları ilâve ediyor:

> "Devamlı bir düşmanca atitüdün gelişme ihtimali, idrak edilen şahıslararası münasebetin otistik kalma derecesine bağlıdır."

Böylece otizm, Newcomb'ın misalinde tehlikeli veya engelleyici situasyondan çekilmenin bir neticesi olarak görülüyor. Diğer otizm şekillerinde ise istekleri tatmin etmek üzere doğrudan doğruya harekete geçildiği görülür. Gündüz rüyalarına, hayallere dalmak bu nevi bir otizmdir. Otizmin bu neviden vasıtaları sayesinde karşılanmamış istekler tatmin edilmiş, hedefe erişilmesine mani olan engeller hayalî bir şekilde aşılmış olur. Bu nevi davranışlar içtimaî bakımdan insana "çok pahalı" ya mal olur. Cemiyette sosyal adaletin gerçekleşmesi isteğini şiddetle duyan bir fert, eğer bu isteğini gündüz rüyalarına, hayallere dalmak suretiyle otizm yoluyla tatmin etmeye çalışırsa arzularına geçici bir şekilde kavuşmuş olduğunu hissetse bile enerjisini sosyal bakımdan faydasız bir tarzda harcamış olur.

AYNİLEŞTİRME (IDENTIFICATION). Engellenmenin muayyen bazı tiplerinin sunî bir şekilde aşılmasının oldukça tesirli bir yolu da ay-

nileştirme vetiresidir; bu sayede fert başkasının veya bir grubun vasıflarını kendisine mal eder, bunları benimser. Millî bir kahramanın siyasî veya askerî başarıları, engellerle karşılaşan, devamlı olarak muvaffakiyetsizliklere uğrayan "küçük adam" ın zaferleri haline gelir.

Bu itibarla aynileştirmenin, şahıslararası davranış vasıflarının meydana gelişinde oynadığı rol aşikârdır: Eğer fert aynileştirme esnasında kendisine model olarak hâkim tavırlı, veya gösterişi seven, yahut içtimaîlik vasıfları kuvvetli olan birisini alıyorsa, hakimiyet, gösterişçilik ve içtimaîlik vasıflarını benimsemeğe ve bunları göstermeğe meyledecektir.

Aynileştirme vetiresi bilhassa grup teşkili ve liderlik meselelerinin anlaşılması bakımından büyük bir ehemmiyeti haiz olduğu için Fasıl 11'de teferruatiyle ele alınacaktır. Eğer aynileştirme başarının yerini tutacak bir ikame, veya ferdin kendisini aynileştirdiği şahısların içtimaî olmayan hareketlerinin bir mazereti olarak kullanılacak olursa tıpkı otizm gibi "çok pahalı" ya mal olur. Ve intibaksızlık yaratabilir. Buna mukabil aynileştirme içtimaî bakımdan çok faydalı, hayırlı bir cemiyetin lideriyle olursa lideri desteklemeye, onun yolunda çalışmaya sevkeder; bu da hem fert hem de cemiyet için hayırlı neticeler doğurur.

TEDAFÜÎ REAKSİYONLARIN FERDÎ ŞEKİLLERİ. Engellenme karşısında kullanılan bu umumî "mekanizmalar" listesi, hiç şüphesiz sayısız gibi görünen ferdî reaksiyonların hepsini ihtiva etmez. (İnsanların çok şiddetli engellenmiş bir isteğin tatmini maksadiyle yapabilecekleri çeşitli reaksiyon tarzlarından birisinin müşahhas bir misali, Çerçeve 4.9'da görülmektedir). Bu çeşitli reaksiyonlar, şahıslararası davranış vasıflarının tasavvur edilebilen her nevinin meydana çıkmasına yarayan münbit bir zemin teşkil etmektedir.

Şüphesiz hiç bir şahıs, engellenme karşısında bir liste halinde tasvir edilen bütün bu reaksiyon tarzlarının hepsini aynı nisbette kullanmaz. Her fert, kendisi için az çok karakteristik olan bir şekli benimser; ona has olan bu reaksiyon tarzının oldukça erken yaşlarda belirdiği görülmektedir. Bu nevi ferdî reaksiyon şekillerinin menşei ve gelişmesi hususunda pek az şey bilinmektedir. Bu hususta biyolojik yapıya ve yaşanmış tecrübelere ait faktörlerin, bilhassa ferdin isteklerini tatmin ederken edinmiş olduğu tecrübelerin işe karışmış olduğunu kabul etmek zarurî görünüyor. (Bu mesele bakımından birbirini tamamlayan iki araştırmada, engellenme karşısında yapılacak reaksiyonun tayininde isteklerle yetişme tarzının rolü olduğu anlaşılıyor; Bak. Çerçeve 4.10 ve 4.11.)

Çerçeve 4.9: *Anneliğin çeşitleri.*

Aşağıdaki ferdî vaka misali (birçok hastaların hayat hikâyelerinin bir terkibi olup) Chicago Üniversitesi tecrübî psikiyatri mütehassısı Jules H. Masserman'dan adapte edilmiştir. Bu ferdî vak'a misali, bir insanın çok arzuladığı bir isteği tatmin etmek maksadiyle yapabileceği reaksiyonların şaşırtıcı derecede çok ve çeşitli olduğunu göstermektedir. Engellenmeğe karşı bu reaksiyonlar, rasyonel bir tarzda hareket etmekten, engeli aşmak üzere doğrudan doğruya yapılacak teşebbüsten ve ferdî bakımdan tatmin edici, sosyal bakımdan faydalı hedefler keşif ve kabul etmekten tutun da hayalî, garip, şembolik tatmin reaksiyonlarına kadar değişmektedir. Bu arada, bir isteğin red veya inkârının da diğer ve yeni isteklerin meydana çıkmasına sebep olabileceğine dikkat edilmektedir.

Şiddetli bir annelik isteği taşıyan evli bir kadın fizyolojik sebeplerden dolayı çocuk doğuramayacağını anlıyor. Bu vaziyette yapacağı ilk iş tıbbî tedavi görmeğe teşebbüs etmek olacaktır. Bu da fayda vermeyince, önünde seçebileceği çeşitli birçok hedefler vardır; bunların içinden annelik isteğini tatmin etmek üzere az çok şuurlu bir şekilde bir veya birkaç tanesini bir arada seçebilir.

Kısırlığını kaçınılmaz bir vakıa olarak kabul eden bu kadın, annelik hasretini ikame hedefler kabul etmekle giderebilir; meselâ bir çocuğu evlât edinmek; veya bir ana okulunda öğretmen olmak, bu sayede günün muayyen zamanlarında birçok çocuklarla bir arada olma imkânına kavuşmuş olacaktır. Eğer bu hedefler bazı haricî veya kıskançlık gibi derunî ihtilâf ve sebeplerden dolayı mümkün değilse "...bu takdirde hedefleri esas, ana hedeften daha fazla inhiraf etmiş bir mahiyette ikame veya sembalik neviden olacaktır:

Kediler veya papağanlar besleyecek; veya bir hayvan dispanseri açacak; yahut hayvanlar üzerinde ameliyatla tecrübeler yapılmasına muhalefet eden bir cemiyete girecektir, onun bütün bu faaliyetler arasındaki davranışları "normal" ile birçok müşahitler tarafından "aşırı taassup diye vasıflandırılacak kutup arasında değişiyordu."

Fakat bu kadın, eğer bu nevi oldukça uzaktan tatmin faaliyetlerini kâfi görmezse, annelik isteğinin bu türlü tatmin çarelerinden tamamiyle vazgeçip başka cinsten isteklerin, narcissistic (narsistik), erotik veya annelikle alâkası olmayan sair isteklerin tatminine yönelecektir:

Çerçeve 4.9: *Anneliğin çeşitleri.*

...regressif tabiiyet (geriye dönük bağlılıklar), cinsî kayıt tanımama (sexual promiscuity), birçok kerre evlenmek, sosyal veya ekonomik tecavüzkârlık, veya diğer neviden inhiraf ve sapıklıklara meyletmek. Nihayet, bütün bu sapıklıklar da kâfi gelmez ve annelik isteği çok daha şiddetli ve gayri şuurî bir şekilde devam ederse, daha mücerret sembolik ve hayalî çarelere baş vurulur... bu esnada davranışların, asabî "nötrotik" veya ruhî "saykotik" olmak üzere marazileştiği çarelere teşebbüs edilir. Meselâ hâlâ gayri şuurî bir şekilde hamile kalma arzusuyla yanan kadın, bunun psiko - somatik arazlarını sabah bulantıları, baygınlıklar geçirme, aş yermeleri, hattâ karın şişmesi gibi alâmetleri geliştirmek suretiyle fiili olarak göstermeğe yeltenir. Diğer taraftan şiddetli arzularla dolu hayalleri hezeyan halini aldığı takdirde. bütün haricî zıt delillere rağmen hamile olduğunda israr edecek ve bu inancını muhtelif büyüklük, takip edilme, dinî vesaireye ait fikrî muhtevalarla kuvvetlendirmeğe çalışacaktır, meselâ "kaçırılıp kendisine tecavüz edildiğini" veya yeni bir "Mesih" dünyaya getirmesi vazifesi verildiğini söylemesi gibi."

Masserman, J. H. Principles of dynamic psychiatry. Philadelphia: Saunders, 1946.

MÜDAFAA VASITALARINA MUKABİL HEDEFE TEVECCÜH ETMİŞ VASIFLAR. Şimdiye kadar, engellenme karşısındaki müdafaa reaksiyonlarından çıktığını veya onlar vasıtasiyle takviye edildiğinden bahsettiğimiz "aynı" şahıslararası reaksiyon vasıflarından bazılarının hedefe teveccüh etmiş, intibaka yarayan davranışlardan da doğabileceği herhalde okuyucuların gözünden kaçmamış olmalıdır. Meselâ "güleryüzlülük" ferdin diğer şahıslarla olan karşılıklı münasebetleri esnasında isteklerinin daima tatmin edilmiş olmasının bir neticesi olabileceği gibi, evvelce gördüğümüz veçhile, onun başkalarına karşı içinde beslediği derin bir husumeti temsil eden bir reaksiyon teşekkülü de olabilir.

Bununla beraber burada üzerinde durulması lâzım gelen mühim bir husus da bu iki nevi "güleryüzlülüğün" satıhta birbirinin aynı gibi görünebilmelerine rağmen şahıslararası davranış hadiselerinde farklı hareketlere sevketmesidir. "Tatminden doğan güleryüzlülük" yerinde, uygun ve seçicidir; halbuki "tatminsizlikten gelen güleryüzlülük" aşırı, yaygın ve seçici değildir. Başka bir misal olmak üzere, müdafaa manevralarının umumileştirilmiş bir vasıtası olarak kullanılan ve şahıslararası bir vasıf olan atıl-

ganlığı alalım, bu da isteklerin tatmini neticesinde meydana gelen atılganlığın sathî olarak aynı görünebilir. Halbuki hedefe yönelmiş atılganlıkla müdafaaya yönelmiş atılganlık aslında birbirinden tamamiyle farklıdır. Evvelâ müdafaada atılgan olan şahsın davranışları şiddetli bir hücum karşısında hemen içtimaî çekingenliğe inkilâp edecek derecede mukavemetsizdir.

Buna mukabil hedefe teveccüh etmiş atılganlık, kökleri muvaffakiyetli başarılarda olan ve büyük değer verilen bir "Ben" in içine yerleştirilmiş kuvvetli bir vasıftır.

İkincisi, müdafaa maksadı olan atılganlıkta ise bir nevî zorlayıcı kalite vardır. Bu vaziyetteki bir fert içinde bulunduğu sosyal sitüasyona uygun düşüp düşmeyeceğini göz önünde tutmadan diğer şahıslar karşısında atılgan bir tarzda hareket etmek mecburiyetini duyar. Buna mukabil atılganlığı, hedeflerine muvaffakiyetle erişmeler neticesinde öğrenmiş olan bir şahıs bu nevi bir mecburiyet hissetmez; o, bu vasıftan geçmişte olduğu gibi isteğini tatmine yarayan uygun bir vasıta, hedefe erişmeyi tatmin eden elverişli bir davranış vasfı diye faydalanacak ve icabında, münasip bir vasıta olarak görmediği takdirde de onu başka bir şekle sokacaktır.

ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARI VE BUNLARA MUKABİL İSTEKLER. Bu son nokta, bazı hallerde şahıslararası davranışın hususî bir şeklinin sadece bir vasıta olmaktan çıkıp bir gaye haline gelebileceğini göstermektedir. Bu takdirde artık davranış sosyal reaksiyonun itiyat haline gelmiş bir şeklini temsil etmeyip bir *isteğin* tatmin edilmesini temsil eder. Böylece bir insan, sosyal davranışın karakteristik bir şekilde mütecaviz bir üslûbunu benimserken başka birisi de mütecaviz olma *ihtiyacını* duyabilir. Adamın birisi tipik bir şekilde güleryüzlü olarak hareket ediyor; diğeri ise dostluk münasebetleri kurmayı faal bir şekilde arzuluyor ve gayret sarfediyor.

Çerçeve 4.10: *İstekler ve engellenme davranışı.*

Iowa Üniversitesi Çocuk Bakımı Araştırma Merkezinde psikolog olarak çalışan Nancy Barker Otis ile Boyd McCandless'in birlikte yapmış oldukları bir tetkikten anlaşıldığına göre, çok küçük yaşlardaki çocuklar bile engellenme karşısında kendilerine has, karakteristik bir tarzda davranmaktadırlar; bu karakteristik davranış tarzları isteğin nisbî şiddetiyle münasebettedir.

Araştırıcılar bu tetkiklerinde yuvada bulunan çocuklardan 63 tanesini, oyunlarına karışmak, mani olmak suretiyle orta derecede ve tekrarlanmış engellenmelere maruz bırakmışlardır.

Çerçeve 4.11: *Dallar eğiliyor.*

nayabilirsiniz." demiştir. Çocukların bu serbest oyun esnasındaki davranışları da, 18 dakikalık bir müddetle filme alınmıştır.

Bu kırk çocuğun engellenmeden evvel ve sonraki davranışlarına ait elde edilen malzeme, dört hâkim tarafından birbirinden müstakil olmak üzere tecavüzkârlık bakımından bir sıraya konmuştur; diğer beş kişilik bir hâkim grubu da aynı malzemeyi yapıcılık bakımından yine aynı şekilde sıraya koymuştur. Şüphesiz hâkimlerden hiç birisine, hangi çocukların mütecaviz ve hangi çocukların da yapıcı olarak yetiştirildiklerini öğrenmelerine müsade edilmemiştir.

Böylece mütecaviz ve yapıcı olarak yetiştirilen çocukların engellenmeden evvel ve sonraki davranışlarının tahlili neticesinde, mütecaviz olarak yetiştirilenlerin yapıcı olarak yetiştirilenlere nazaran engellenmeden sonra daha mütecaviz davranışlarda bulundukları tesbit edilmiştir. Buna mukabil yapıcı olarak yetiştirilenlerin de, engellenmeden sonra mütecaviz olarak yetiştirilenlere nazaran daha yapıcı davrandıkları görülmüştür.

Bu tetkik, yetiştirme suretiyle, engellenme karşısındaki davranış üzerine mühim bir nisbette, muvakkat da olsa tesir edilebileceğini göstermektedir. Bununla beraber bu hususta ihtiyatlı olmak icap ediyor. Yetiştirmenin engellenme karşısındaki davranış üzerine olan tesirinden emin olarak bahsedilebilmek için, mütecaviz olarak yetiştirilenlerin bu vasıflarının *diğer* sitüasyonlara da tamim edilip edilemeyeceklerini tayin etmiş olmamız lâzımdır. Davitz'in tetkikinde denek olarak kullandığı çocuklar, bu tecrübî ve hususî oyun sitüasyonunda mütecaviz hareket etmenin daha emin olacağını öğrenmiş bulunmaları ve yetiştirme suretiyle diğer sitüasyonlara pek az veya hiç bir tamim yapılamayacağı gibi bir netice alınmış olması pek mümkündür.

Davitz, J. R. The effects of previous training on post - frustration behavior, J. abnorm, soc. psychol, *47,* 309 - 315.

NEFIS VE ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARI

Şahıslararası reaksiyon vasıflarının gelişmesinde nefsin oynadığı mühim rolü, artan nefsî - takdir ve saygının insanı sosyal teşebbüslere, atılganlığa vesaire götürebileceğini, ve engellenme karşısında tehdide maruz kalan nefsî - itibarın da tecavüzkâr ve düşmanca hareketlere sevk

edebileceğini münakaşa ederken belirtmiştik. Bu arada şahıslararası reaksiyon vasıflarının gelişme ve değişme tarzının aynı zamanda bir insanın kendi nefsi hakkındaki görüşüyle başkaları hakkındaki görüşü arasında mevcut sıkı münasebeti de aksettirdiğine dikkat edilmelidir.

Evvelâ bir insanın nefsi tasavvuru, başkalarının kendisini nasıl kıymetlendirdiğine dair düşüncesinin tesiri altında meydana gelmektedir. Evvelce de (Sahife 82) belirtildiği veçhile nefis, nefsin "aynasıdır." Bu itibarla başkalarının bir şahsa karşı muameleleri, onun nefsine ait hayalini değiştirmek suretiyle şahıslararası reaksiyon vasıflarını da tâdil eder (bu hususta bir misal için Çerçeve 4.12'ye bak).

İkincisi de, bir insanın başkalarını idrak tarzı, bizzat kendisini idrak tarzının tesiri altındadır. Her şahıs az veya çok bir nisbette, başkalarını kendi nefsine ait hayalde görmekte, kendisine ait vasıfları başkalarına izafe etmektedir (bu hususta Çerçeve 4.13'e bak).

Böylece bir insanın kendi nefsine ait tasavvuru, başkalarını değerlendirme, onlar hakkında hüküm verme tarzı üzerine mühim bir şekilde tesir etmektedir. Ve başkalarına dair kognisyonları, şahıslararası davranış hadiselerinde hareketlerine rehberlik eder. Kendisini, emniyette hissetmeyen bir fert başkasının tehdidine maruz kaldığı zaman, edinmiş olduğu birçok tedafüi şahıslararası reaksiyon vasıflarından birisi veya ötekisiyle, meselâ tecavüzle veya düşmanca bir tarzda cevap vermeğe kalkacaktır. O takdirde bu vasıflar takviye edilmiş olur. Ve böylece bizim şahıslararası vasıflarımız çok defa paradoks bir şekilde, kendimizde gördüğümüz şeyleri aksettirirler.

Çerçeve 4.12: *Bir üniversite talebesi muhitinde gala çayı.*

Aşağıdaki vaka, Washington Üniversitesi psikologlarından E. R. Guthrie tarafından zikredilmiştir. Bu vaka, bir insanın gördüğü, kendisine yapılan muameleye göre nasıl nefsi hakkındaki tasavvurunu değiştirip şahıslararası reaksiyon vasıflarını tâdil edebileceğine dair çok güzel bir misal teşkil etmektedir:

Kolejli erkek talebelerden teşekkül etmiş küçük bir grup... çok ürkek, beceriksiz bir kızı cemiyet hayatının gözdesi olarak almağa ve bu hususta işbirliği etmeğe karar verirler. Her şeyden evvel kolejde mühim olan her toplantıya davet edilmesini ve daima kendisiyle dansedecek şahısları temin ederler. Yine aralarında kararlaştırdıkları veçhile ona karşı sanki kolejin en gözde kızıymış gibi muamele

Çerçeve 4.12: *Bir üniversite talebesi muhitinde gala çayı.*

ederler. Daha ders yılı bitmeden kızın kendinden emin ve herkes tarafından sevildiği kanaatiyle rahatça hareket etmeye başladığı görülür... Kızda itiyat haline gelen bu davranış değişiklikleri, tecrübe bittikten sonra da sosyal münasebetlerdeki muvaffakiyetini devam ettirebilmiştir. Böylece onu bu hale getirmek için uğraşanlar da artık yardım etmek ihtiyacını duymamışlar ve onlar da kızı sosyal hayatta muvaffak olan bir şahıs olarak görmeğe başlamışlardır. Eğer bu tecrübe yapılmamış olsaydı, kızın kolejdeki mevkiinin ne olabileceğini kestirmek, şüphesiz mümkün değildir; ancak sosyal faaliyetlere katılmayacağı, bu hususta her türlü arzu ve ihtiraslarlardan vazgeçmiş olacağı, buna mukabil içtimaî sahadaki beceriksizliğiyle uzlaşabilen alâka ve faaliyetlere dönebileceği oldukça katiyetle söylenebilir.

Guthrie, E. R. The psychology of human conflict. New York: Harper. 1938.

DERLEME

Uyanan bir isteğin akibeti çeşitli olabilir: hemen ve büyük bir zevk sarfına lüzum kalmadan tatmin edilmiş olabilir; derhal hedefe erişmeğe mani olan birçok engelleri yendikten sonra ancak tatmin edilmiş olabilir; hedefe erişilmesine mani olan engellerin aşılmaması sebebiyle tatmin edilmemiş, engellenmiş olarak kalabilir. Engellenme vaziyetinden kurtulmağa çalışan fert çeşitli müdafaa mekanizmalarından birini veya ötekisini benimseyebilir. Bir ferdin isteklerini tatmin etme ve engellenmeden kurtulma tarzları, sonraki davranışları bakımından intibaka veya intibaksızlığa götüren umumî neticeler doğurabilir. Bu umumileşebilen neticeler, ferdin az veya çok bir nisbette istikrarlı ve devamlı temayüllerini (dispozisyonlarını) teşkil ederler; fert bu sayede diğer şahıslara karşı kendisine has, karakteristik bir tarzda reaksiyonda bulunur, bunlar onun şahıslararası reaksiyon vasıflarıdır. İsteklerin tatmin edilme vetiresiyle engelleri aşma vetiresi esnasında teşkil edilen görünüşte birbirinin aynı olan vasıflar, davranış bakımından tamamiyle farklı neticeler doğurabilir.

Ferdin kendi nefsine ait mefhumu (self-concept) onun şahıslararası reaksiyon vasıflarının teşekkülü ve değişmeleri üzerine tesir eder. Onun şahıslararası reaksiyon vasıfları çok defa kendi nefsine ait kognisyonlarını aksettirir.

Çerçeve 4.13: *Kendimiz ve başkaları.*

Amerikan psikiyatri âleminde neo-Freud hareketinin liderlerinden biri olan Harry Stack Sullivan, Freud'un insiyakçı doktrinine hücum ederken, ferdin şahsiyetinin gelişmesinde ve fonksiyonlarının icrasında, onun şahıslararası münasebetinin aslî bir rolü olduğu hususu üzerinde israr etmektedir. Sullivan'a göre, psikiyatrinin vazifesi, aslında şahıslararası münasebetleri tetkik etmektir.

Sullivan, sosyal ilimler mensupları arasında, düşünceleri bakımından en çok Cooley, Mead ve Sapir'in tesiri altında kalmıştır. Cooley ve Mead gibi Sullivan da, ferdin kendi nefsi hakkındaki mefhumunun "mühim şahıslar" la olan karşılıklı münasebetlerinin seyri esnasında geliştiği kanaatindedir; bu mühim şahıslar onun katında yakından en çok mükâfat veya ceza veren kimselerdir.

"Denebilir ki nefis inikas eden kıymetlendirmelerden meydana gelmiştir. Eğer bunlar esas itibariyle küçültücü iseler... o takdirde nefsin dinamizmi de esas itibariyle küçültücü olacaktır. Bu hal diğer şahıslar hakkında düşmanca küçültücü hükümler vermeyi kolaylaştıracak ve bizzat ferdin kendi nefsi hakkında da küçültücü ve düşmanca kanaatler beslemesini temin edecektir.

Evvelce de söylediğim gibi, belki garip görünecek ama, insan kendisinde olanları ancak başkalarında bulabilecektir."

Psikolog Emanuel M. Berger "... insan ancak kendisinde olanları başkalarında bulabilir..." şeklindeki bu garip görünen iddiayı tahkik etmek istemiştir. Berger, kendisine ait vasıfları kabul eden şahıslara dair bazı nazarî mefhumların ışığı altında hareket ederek, nefse ve başkalarına dair çok sayıda beyanlar seçmiş ve bizzat hazırlamıştır. Bunlardan meydana getirdiği ilk hazırlık mikyaslarını item analizine tâbi tutmuştur. Bunlardan nefsi için kabul mikyası'nın son şekline girmek üzere 36 item seçmiştir.

Bu nihaî mikyasları birbirinden bariz bir şekilde farklı beş muhtelif gruba tatbik etmiştir. Deneklere "hiç bir şekilde benim (başkaları) için doğru değildir" den "benim (başkaları) için doğrudur" a kadar sıralanmış bir tarzda beş alternatif halinde verilen itemlerden doğru bulduğuna işaret koyması, talimatı verilmiştir. İtemlere 1'den (yani nefsine veya diğerlerine ait olmak üzere bir itemin en aşağı derecede kabulü) 5'e (yani en yüksek derecede kabul etmeye) kadar skorlar verilmiştir. Bu suretle bir ferdin her mikyasa göre ka-

Çerçeve 4.13: *Kendimiz ve başkaları.*

zanmış olduğu skor miktarı, o mikyastaki itemlerden her birisi için almış olduğu skorların yekûnunu göstermektedir.

Beş grubun, kendilerine ve başkalarına ait olmak üzere kabul ettikleri itemler arasındaki korrelasyonlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Gruplar	*N*	$+r$
Gündüz talebeleri	183	.36
Akşam talebeleri	33	.65
Mahpuslar	33	.56
Kekemeler	38	.70
YMCA sınıfı (Hıristiyan Gençler Teşkilâtı)	18	.45

Tabloda görüldüğü veçhile korrelasyonlar istikrarlı bir şekilde müsbettir. Sullivan'ın bahsettiği "garabet" in umumî, beşerî bir garabet olduğu anlaşılıyor. Berger'in bulmuş olduğu, ferdin kendisine ve başkalarına ait olmak üzere kabul ettiği hususiyetler arasındaki bu müsbet korrelasyonlar, ihtimal daha evvel gördüğümüz veçhile (Sahife, 61) insanda mevcut kıymetlendirici umumî temayüllerle, nefsine kıyasla tamimlerde bulunma vetirelerinin faaliyet halinde olduğunu kısmen aksettirmektedir.

Sullivan, H. S. Conception of modern psychiatry. New York, Norton, 1953.

Berger, E. M. The relation between expressed acceptance of self and expressed acceptance of others. J. abnorm. soc. psychol. 1952, *47*, 778 - 782.

KOGNİSYONLAR, İSTEKLER VE ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARININ KARŞILIKLI TESİR VE MÜNASEBETLERİ.

Bu faslın girişinde insanın kognisyonlariyle isteklerinin, onun şahıslararası reaksiyon vasıflarını tayin etmeye yaradığını ve aynı şekilde onun şahıslararası davranış vasıflarının da onun dünyasına ait kognisyonlarının tayinine ve isteklerinin nasıl tatmin edileceğini aramasına yaradığını belirtmiştik. Birinci Kısımda ele almış olduğumuz bu üç psikolojik faktör arasındaki bu aslî bir mahiyet taşıyan karşılıklı tesir ve münasebet insanın her nevi sosyal davranışlarına nüfuz etmektedir. Şimdi, insanın esaslı bir sosyal problemi olan mesleğini seçme hususunda ne tarz-

da hareket ettiğini incelemekle bu nevi bir karşılıklı tesir ve münasebete dair canlı ve müşahhas bir misal vermiş olacağız.

BİR MİSAL: MESLEK SEÇİMİNDE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER

Birçok insanın hayatında en kritik seçme anlarından birisi, bir dönüm noktası, hiç şüphesiz bir iş, bir meslek, bir mevki veya kariyer seçmesi, yahut muayyen bir çalışma tarzı için, bu hususta moda olan hangi tâbir kullanılırsa kullanılsın, bir seçme mecburiyeti karşısında kalmasıdır. Muhakkak birçok insanlar için bu seçiş mahdut bazı imkânlar arasında olacaktır; bununla beraber yine de bir seçme vardır. Bir şahsın mesleğini seçme hususundaki imkânları az da olsa çok da olsa onun bu nihaî seçmesi ileride nasıl bir insan olacağını tayin edecektir. Zira işi veya mesleği dolayısiyle uyanık bulunduğu saatlerdeki çalışma ve hareket tarziyle onun kognisyonları, istekleri ve şahıslararası reaksiyon vasıfları taayyün edecek, şeklini bulacaktır (Bak. Sahife 501). Onun bu çalışma saatinde yaptığı işler tecrübelerini, isteklerinin uyanmasını bunların nasıl tatmin edileceğini ve birlikte çalışacağı, münasebette bulunacağı şahısları tayin edecektir.

Fakat, bizim burada üzerinde durmamız icap eden mühim nokta, ferdin mesleğinin tesiri altında kalan aynı psikolojik faktörlerin, onun mesleğini seçişi üzerinde rol oynamasıdır. Bu hususta belki de en mükemmel deliller Rosenberg'in (1957) bir tetkikinde bulunmaktadır. Rosenberg, kız ve erkek kolej talebelerinin mesleklerini seçmede kıymetler, istekler ve şahıslararası reaksiyon vasıflarına ait psikolojik faktörlerin oynadıkları role dair gayet kesif ve geniş bir araştırma yapmıştır. Onun bu hususta bulmuş olduğu neticeler, talebeler arasından seçmiş olduğu üç nümune grubun, sual listelerine vermiş oldukları cevaplara dayanmaktadır.

Rosenberg'in 1950'de Cornell Üniversitesi talebelerinden almış olduğu nümune grubun aza adedi 2758 idi; 1958 de yine Cornell talebelerinden 1571 kişilik bir nümune almıştır; ve Cornell de dahil olmak üzere bütün Amerikan talebelerini temsil etmek üzere almış olduğu millî nümune grubunun aza sayısı da 4585'dir.

KOGNİSYONLAR. Her ne kadar Rosenberg kolej talebelerinin meslekler hakkındaki kognisyonlarını (idrak, düşünce, kanaat vesaire) kesif bir şekilde tetkik etmemiş ise de, bir kimsenin meslek seçmesi, onun iş hayatına ait bilgisini aksettireceği muhakkaktır; onun muhtelif mesleklerin mahiyetine dair fikirleri, bunların tahsil ve yetişme bakımından koymuş oldukları şartları, talep ettikleri maharet ve kabiliyetleri, istediklerini ve mukabilinde temin edecekleri mükâfat ve itibarı ihtiva et-

mektedir. Fert mesleğini seçerken kendisiyle ilgili kognisyonların da tesiri altında hareket etmekte, kendi kapasitesini de tartmaktadır. Nefsine dair sahip olduğu mefhum ve tasavvurlarla işine, mesleğine ait tasavvur ve mefhumları karşılaştırmaktadır.

KIYMETLER VE İSTEKLER. İstek ve kıymetlerin meslek seçimini tayin etmede oynadıkları rolün nisbî ehemmiyetini anlamak maksadiyle 1952'de alınmış olan memleket çapında millî nümune grubuna istek ve kıymetler ihtiva eden bir liste verilmiş ve şu sual sorulmuştur: "Bir meslek veya kariyeri ideal olarak mütalâa edebilmeniz için şu taleplerden her birini ne nisbette tatmin etmiş olması icap ettiğini düşünüyorsunuz?" Bu anketten elde edilen malzeme Tablo 4.3'de hulâsa edilmiştir.

Tablo 4.3'de görüldüğü veçhile, kendini gerçekleştirme diyebileceğimiz kabiliyet ve istidatlarını kullanma imkânı, insanlarla karşılıklı münasebetin tatmin edici olması ve emniyet hissi çok miktarda para kazanmaktan daha mühim görünüyor ve sıralamada üstün bir yer tutuyor.

Tablo 4.3: İdeal bir meslek veya kariyer bakımından taleplerin takdirî kıymetlendirilmesi (Rosenberg'e göre, 1957).

İstekler veya kıymetler	*Büyük bir ehemmiyeti haiz yüzde*	*Orta derecede mühim yüzde*	*Az veya hiç mühim değil yüzde*
Hususî kabiliyeti veya istidatlarını kullanmaya yarar	78	20	2
Çok para kazanma fırsatı temin eder	39	48	13
Yaratıcılık ve orijinalliğe imkân verir	48	39	13
İçtimaî mevki ve itibar temin eder	26	53	21
Eşyadan ziyade insanlarla çalışma imkânı verir	44	36	20
İstikrarlı, emin bir istikbal temin eder	61	31	8
Başkalarının nezaret etmesinden nisbeten serbesttir	38	48	14
Lider olma imkân ve fırsatını verir	32	53	15
Sergüzeşt temin eder	16	40	44
Başkalarına yardım etme imkânını verir	43	44	13

Rosenberg, insanların mesleklerini seçerken hangi ana kıymetlere göre hareket ettiklerini (kıymet oriyantasyonu) tayin etmek maksadiyle listedeki bütün kıymet ve isteklerin, çift çift, aralarındaki iştirak emsalini (Q), (Coefficient of association) da hesaplamıştır. Bu hesaplar neticesinde esas üç kümelenme tesbit edilmiştir:

1 — "Eşyadan ziyade insanlarla çalışma imkânı verir" ile "Başkalarına yardım etme imkânı verir" arasındaki korrelasyon .58'dir. Buna "insanlara yönelme" kıymet kümelenmesi denebilir.

2 — "Çok miktarda para kazanma imkânı" ile "içtimaî mevki ve itibar temin eder." arasında da .59'luk bir korrelasyon vardır. Buna da "haricî - mükâfata yönelmiş" bir istek terkibi denebilir.

3 — "Yaratıcılık ve orijinalliğe imkân verir" ile "Hususî kabiliyet ve istidatları kullanma imkânı verir" arasında da .47 bir korrelasyon bulunmuştur. Buna da "Kendini ifade etmeye yönelme" kognitif kümelenmesi denebilir.

Meslekî meşguliyet başkalariyle çalışmak demek olduğuna göre, Rosenberg, diğer şahıslara karşı edinilmiş bir tutumun meslek seçmedeki tayin edici tesirini keşfetmeye çalışmıştır. Bunun için de ileride (Sahife 154) göreceğimiz beş itemli bir Guttman mikyası geliştirerek "insanlara inanma... ferdin insan topluluklarına güvenme, ,onların dürüstlüğüne, iyiliğine, cömertliğine, kardeşliğine inanma derecesini" ölçmek üzere kullanmıştır.

Tablo 4.4'de talebelerin seçtikleri mesleklerle — seçilen her bir meslek grubu için — insanlara büyük inancı olan talebelerin yüzdesi görülmektedir. Sosyal işler, şahıslara ait işler, öğretmenlik gibi meslekler, halka büyük bir nisbette inanan fertleri cezbetmektedir; buna mukabil reklâmcılık, insanlararası münasebetler, ticaret, maliyecilik, satışı teşvik etme gibi işler de daha çok münzevi insanları çekmektedir.

ŞAHISLARARASI REAKSİYON VASIFLARININ ROLÜ. Meslek seçiminde, şahıslararası davranış vasıflarının oynadığı rol de araştırılmıştır. Rosenberg, evvelce görmüş olduğumuz (Çerçeve 4.1, Sahife 105) Horney'in, şahıslararası reaksiyon vasıflarının üçlü tipolojisini (insanlara doğru, insanlara karşı, insanlardan uzaklaşma) kullanmak suretiyle kendi deneklerini tasnif etmiştir. Bu maksatla sual listesine koyduğu bazı suallerin cevaplarına dayanmak suretiyle "insanlara doğru gitmek isteyen - uysal tip" ve "insanlara karşı hareket isteyen - mütecaviz tip" ve bir de "insanlardan uzaklaşmak isteyen - kopuk tip" olmak üzere üçe ayırmıştır. Uysal tipe, başkaları tarafından sevilmek, hoşlanılmak

Tablo 4.4: Muhtelif meslekleri seçen talebelerin halka inanma yüzdeleri (Rosenberg'e göre, 1957)

Seçilen meslekler	*Yüksek derecede inanma, yüzde*
Sosyal işler	62
Şahıslara (personele) ait işler	59
Öğretme	56
İlim	51
Hükûmet memuriyeti	50
Çiftçilik	45
Sanat	43
Otelcilik	41
Tıp	40
Gazetecilik	39
Mimarlık	39
Hukuk	39
Mühendislik	36
İlâncılık, amme münasebetleri	36
Ticaret, maliyecilik	34
Satışı teşvik	22

istediklerini, emir almaktan rahatsız olmayıp emir vermekten rahatsız olduklarını söyleyen ve insan tabiatı hakkında müsbet bir görüşe sahip olduklarını belirten talebeler ayrılmıştır.

Mütecaviz tipe de esas itibariyle muvaffakiyet kazanmak isteyen (sevilmek, müstakil olmaktan ziyade muvaffak olmak isteyen), emir vermekten rahatsız olmayan ve "eğer kendine dikkat etmez, aşağıdan alırsan başkaları bundan faydalanır" diyen talebeler bu tipe ithal edilmişlerdir.

Rosenberg, sıyrılmış, kopmuş (kopuk) tipe de müstakil kalmayı (sevilmiş olmaya, muvaffakiyetli olmaya) tercih edenleri; başkalarından emir almaktan rahatsız olduklarını söyleyenleri ve bir grup içinde bulundukları zaman kendi başına karar vermeyi, başkalarının kendi hesaplarına karar vermelerine tercih ettiklerini söyleyenleri de bu tipe ayırmıştır.

Beklenildiği veçhile uysal tip, "başkalarına yararlı olmayı" ve "başkalariyle birlikte çalışma fırsatına nail olmayı" tercih ediyor ve bunları ideal bir mesleğin icapları olarak kabul ediyor (Bak Tablo 4.5).

Mütecaviz tip de, tablo 4.6'da görüldüğü veçhile çok miktarda para kazanmayı, aynı zamanda içtimaî mevkî ve itibara kavuşmayı düşünmektedir; böylece iktidar kazanmanın iki mühim vasıtasına sahip olmayı

Tablo 4.5: Uysal tip ve meslekî kıymetler (Rosenberg'e göre, 1957).

Meslekî kıymet	*Uysal tip yüzde*	*Bütün diğerleri yüzde*
"İnsanlarla birlikte çalışma fırsatı"		
Büyük bir değer vermek	53	33
Az bir değer vermek	14	28
"Yararlı olmak fırsatı"		
Büyük bir değer vermek	45	31
Az bir değer vermek	14	21
Ya "insanlar" veya "yardım etmek"		
Büyük bir değer vermek	74	48
Az bir değer vermek	22	38

Tablo 4.6: Mütecaviz tip ve meslekî kıymetler (Rosenberg'e göre, 1957).

Meslekî kıymet	*Mütecaviz tip yüzde*	*Bütün diğerleri yüzde*
"Çok miktarda para kazanmak"		
Büyük bir değer vermek	61	31
Az bir değer vermek	2	14
"Bana içtimaî mevkî ve itibar verin"		
Büyük bir değer vermek	44	20
Az bir değer vermek	9	22
Ya "para" veya "mevki"		
Büyük bir değer vermek	73	39
Az bir değer vermek	10	30

arzulamaktadır. Münferit, müstakil kalmayı, bağlardan sıyrılmış olmayı düşünen kopuk tip ise, her nevi "nezaret, kontrol ve teftişten azade kalmak" yaratıcı ve orijinal olmak istiyor (Bak. Tablo 4.7).

Bu izahlardan öyle anlaşılıyor ki ferdin şahıslararası reaksiyon vasıfları, onun mesleğinde kıymet verdiği şeyler üzerinde çok mühim bir şekilde tesir etmektedir. Bu reaksiyon temayülleri, insanın meslek seçmesi hususunda nasıl tesir etmektedirler?

Talebelerin mesleklerini, hayatta büyük bir değer verdikleri gayeleri gerçekleştireceği ümidiyle seçtikleri beklenebilir. Bu itibarla uysal şahıslar "Sosyal işler, öğretmenlik, şahsa ait işler" gibi "insanlara yönelmiş" meslekleri seçecekler, buna mukabil, mütecaviz tiplerse, satıcılık, ticaret, rek-

Tablo 4.7: Kopuk tip ve meslekî kıymetler (Rosenberg'e göre, 1957).

Meslekî kıymet	*Kopuk tip yüzde*	*Bütün diğerleri yüzde*
"Beni her türlü nezaretten serbest bırakın"		
Büyük bir değer vermek	66	36
Az bir değer vermek	7	14
"Yaratıcı ve orijinal olmama müsaade edin"		
Büyük bir değer vermek	68	46
Az bir değer vermek	8	13
Ya "Hürriyet" veya "Yaratıcılık"		
Büyük bir değer vermek	84	63
Az bir değer vermek	14	24

lâmcılık gibi "insanlara karşı hasmane bir tavra müsait - misanthropic" meslekleri tercih edecekler; müstakil, münasebetlerden sıyrılmış tiplerse, sanat, mimarlık, tabiat ilimleri gibi "muhtar, müstakil meslekleri" yaratıcı ve orijinal olmak maksadiyle seçeceklerdir. Gerçekten Tablo 4.8 bu tammini kuvvetlendirmektedir.

Tablo 4.8: Şahıslararası reaksiyon vasıfları ve seçilen meslek sahaları (Rosenberg'e göre, 1957).

Meslek seçimi	*Şahıslararası reaksiyon vasfı*
Sosyal işler, tıp, öğretmenlik, içtimaî ilimler ve şahıslarla ilgili işler	Uysal tip % 43; Diğer bütün tipler % 24
Çiftçilik, otel, satış, hukuk, reklâmcılık ve ticaret	Mütecaviz tip % 32; Diğer tipler % 20
Sanat, mimari, gazetecilik, dram yazarlığı ve tabiat ilimleri . . .	Kopuk, müstakil tip % 30; Diğer tipler % 14

SON BİR SÖZ. Böylece bu kitabın birinci kısmının sonuna gelmiş bulunuyoruz. Şahıslararası davranış hadisesi esnasındaki fiil ve hareketler insanın idraklerini, kognisyonlarını, isteklerini, ve isteksizliklerini, şahıslararası reaksiyon vasıflarını aksettirmektedir. Fakat bütün bu faktörler birbirinden müstakil veya münferit bir şekilde davranışları idare etmezler. Bilâkis girift sistemler halinde ve organize olarak bir araya gelirler. Şimdi biz ikinci kısımda sosyal tutumları (atitütleri) ele almakla bu girift sistemlerin mahiyetini tetkik etmiş olacağız.

BU FASLA AİT REHBERLER VE İZAHLI LÛGATÇE

REHBER 11: *Ferdin sosyal davranışları, onun şahıslararası reaksiyon vasıflarına göre sevk ve idare edilir, bu vasıflar başkalarına karşı karakteristik bir tarzda davranmayı temin eden nisbeten sabit, devamlı ve istikrarlıdır.*

REHBER 12: *Ferdin şahıslararası reaksiyon vasıfları, onun en sık ve en şiddetli bir şekilde uyanan isteklerinin tatmini esnasında edinmiş olduğu karakteristik tecrübelerinin bir mahsulüdür.*

LÛGATÇE

Aklileştirme (rationalization). Bir insanın istekleri, inançları ve davranışı kendisi veya başkaları tarafından itiraz veya tenkide uğradığı zaman onları meşru gösterme vetiresidir. Meşru gösterme sebepler icadetme şeklinde olur: fert bunların hakikî sebepler olduğuna inanır.

Aynileştirme (identification). Bir kimsenin, bir fert veya grubu model olarak alıp kendisini ona benzetme vetiresidir. Fert, aynileştirme dolayısiyle başka bir fert veya gruba ait vasıfları benimser ve böylece benzeri davranışlarda bulunur.

Baskı altına alma (repression). Ferdin farkında olmadığı bir vetire vasıtasiyle hususî bazı istekleri ve psikolojik faaliyetleri veya şuurlu bir şekilde farkında olduğu muhtevaları dışarıda bırakması, bertaraf etmesidir. Baskı altına alınan, şuurdan ihraç edilen malzeme, ferdin ideal nefis tasavvuru içinde bulunan sosyal kıymetler ve tabularla ihtilâf halindedir.

Çekilme. Bir şahsın engelleyici maniadan uzaklaşmak suretiyle engellenmeye karşı yaptığı bir reaksiyondur; bu arada fert hulyalara dalmak, uyumak, içkiye düşmek, uyuşturucu maddeler kullanmak veya kendini işe vermek suretiyle isteğini tatmine çalışır.

Engellenme (frustration). Hedefe yönelmiş bir davranışın devamlı bir şekilde engellenmesi neticesinde meydana gelen saiklenme (motivational) ye ait ve hissî (teessürî) bir haldir.

İstikrarlılık, vasfa ait (Consistency, trait). Birbirine benzeyen sitüasyonlardan alınmış bir nümune içinde bir vasıf bakımından fertlere ait sıranın aynı kalma derecesidir. Vasfın istikrarlılığı, birbirine benzeyen muhtelif sitüasyonlardan alınan bir nümune içinde o vasfın

almış olduğu skorlar arasındaki korrelasyonların vasatisiyle ölçülür. Eğer bu enterkorrelasyon vasatisi yüksek ise, o vasıf nisbeten istikrarlıdır.

Otizm (Autism). Ferdin düşünmesinin, realitedeki objektif nizamın bahasına olmak üzere, onun şahsî istek ve heyecanları tarafından tanzim edilmesidir. Otizm, isteğin engellenmesine karşı yapılan umumî, müşterek bir reaksiyondur.

Projeksiyon (Projection). Bir insanın, kendi değersiz, kötü vasıflarını başkalarına izafe etmesi, vetiresidir; yani ferdin kendisi için itiraf ve kabul edemeyeceği istek ve kabahatler.

Reaksiyon teşkili (reaction formation). Çok kuvvetli mevcut gayri şuurî bir temayüle tamamiyle zıt bir şahıslararası reaksiyon vasfının meydana getirilmesidir. Meselâ, düşmanca bir temayülü inkâr etmek, gizlemek maksadiyle sempati vasfını geliştirme gibi.

Regresyon (regression). Engellenme neticesinde, öğrenilmiş daha olgun davranışlar yerine, eski, ilk ve daha az olgun iptidaî davranış şekillerine dönüş.

Sabitlik, vasfa ait (Stability, trait). Fertlerin vasıflarına ait skorlarının zamanla istikrarlı kalma derecesidir. Bir vasfın sabitliği (sabit kalışı) iki ayrı münasebetle elde edilen vasıf skorlarının arasındaki korrelasyonu tayin etmek suretiyle ölçülür.

Şahıslararası reaksiyon vasfı (interpersonal response trait). Ferdin, diğer şahıslara karşı karakteristik bir tarzda reaksiyonda bulunma temayülünün (disposition) az çok sabit ve istikrarlı olmasıdır.

Şekillenme tertibi, vasfın (patterning, trait). Ferdin bir vasfının hususî bir emaresine ait skorlarının şekli veya profilidir. Vasıf skorları yekûnu aynı olan iki şahıs, tamamiyle birbirinden farklı skor şekillerine veya skor profiline sahip olabilirler.

Tecavüz (agression). İsteğin tatminine mani olan bir engel veya maniaya veya tecavüzün aktarıldığı bir şahıs veya objeye hücum etmek.

Yaygınlık, vasfın (pervasiveness, trait). Bir vasfın ferdin davranışında belirme, görünme derecesidir. Çok yaygın olan vasıflar birçok çeşitli sitüasyonlarda belirirler; az yaygın olan vasıflarsa, ancak mahdut sitüasyonlarda belirmektedir.

İKİNCİ KISIM

SOSYAL TUTUMLAR

İnsanın oldukça mahdut olan âleminde tekrar tekrar aynı objelerle karşılaşması; onları şu veya bu şekilde ele alması, tekrar tekrar aynı idraklerin, tanımaların, hislerin, davranış temayüllerinin faaliyete geçmesi, bunların devamlı, birleşik, bütün bir sistem halinde düzenlenmiş olmasını neticelendirir. Zira insan tertip ve muhafaza eden bir hayvandır. İşte bu hususî inançlar, hisler ve reaksiyon temayüllerinden meydana gelmiş "demet", fert münasip, uygun bir obje ile karşılaştığı zaman daima hazır bir vaziyette elinde mevcuttur. Başka bir ifade ile, şimdi o objeye karşı bir tutuma (bir atitüde) sahiptir.

Fert gittikçe daha çok tutumlar edindikçe — kendi dünyasına gittikçe daha çok objeleri temessül ettikçe — objeler karşısındaki yaratıcı tavrı, onlara yeni bir gözle bakmak, taze bir şekilde muayene ve tetkik etmek, onları yeniden tefsir etmek meyli de azalır. Böylece fiil ve hareketleri stereotipleşir, yani kalıplaşır; önceden kestirilebilir ve istikrarlı bir hale gelir. Bu suretle sosyal hayat mümkün olur. Zira, müşterek devamlı inançlar, kıymetlendirmeler ve hareket temayülleri bulunmadıkça, yani birçok insanların teşkil ettiği bir grubun birleştikleri müşterek, devamlı inançlar, kıymet ölçüleri ve aynı hareket temayülleri yoksa, bizim bildiğimiz ve anladığımız mânada bir sosyal hayat olamaz.

Tutum teşekkülünün bahası ve kıymeti ne olursa olsun, tutumları anlama ve araştırmanın, sosyal psikolojinin ana, merkezî problemlerinden birisi olduğu muhakkaktır. Bu itibarla şimdi, insan davranışlarını idare eden bu sistemi ele almak icabediyor.

5. TUTUMLARIN MAHİYETİ VE ÖLÇÜLMESİ

Bu faslın başlangıcında, insanlararası davranışı bir haberleşme vetiresi olmak üzere ifade etmiştik. Hakikatte bütün şahıslararası davranışlarda topluluğa iştirak edenlerin muayyen bir mesele, bir obje hakkında birbiri ile haberleşme halinde oldukları müşahede edilir. Bu şey, bu obje veya mesele onların psikolojik âleminde bulunan herhangi bir şey olabilir. Bu müşahhas bir eşya, bir hadise, bir tecrit, bir mefhum, derunî, şahsî bir hal veya "gerçek, reel olan bir şey" veya muhayyel, tamamiyle uydurma bir şey de olabilir.

Biraz sonra göreceğimiz bir misalde (Çerçeve 5.1'de) bir şahsın diğer bir şahıs veya kimse ile yahudiler hakkında konuştuğunu görüyoruz; onun yahudiler hakkında birçok *inançlara* sahip olduğuna dikkat ediniz:

> "Onlar bizim hepimizden daha çok zengindirler ve onların prensipleri olmadığı gibi vicdanları da pek hassas değildir. Evet, birbirlerine çok tutkun ve çok kurnazdırlar; her vakit dürüst olmadıklarını iddia etmem ama muhakkak daima bir şeyler yapmak, birşeyler hazırlamak isterler."

Böylece yahudiler hakkındaki düşünceleri, onlara karşı duyduğu hislerle alâkalıdır:

> "Biz yahudileri sevmeyiz."

Yahudiler hakkındaki düşünce ve hisleriyle onlara karşı davranışlarının münasebette olduğu da muhakkaktır:

> "Onların da başkaları gibi hareket etmeleri temin edilmelidir."... "Ben onlarla bir arada olmaktan hiç hoşlanmadım."

Bu adamın yahudilere karşı muamelesi, onlara dair inançları, onlara karşı duyduğu hisleri ve onlara karşı reaksiyonda bulunma temayülleri ile tayin edilmiştir. Bu zihnî muhtevalar, hisler ve hareket temayülleri ile bir sistem teşkil etmek üzere birbiri ile münasebettedirler. İşte o hususî sisteme biz o şahsın yahudilere karşı *tutumu* diyoruz. Bir insanın sosyal hareketleri — bu hareketler ister dinî davranışları ihtiva etsin, ister hayatını kazanma şekil ve tarzlarını, ister siyasî faaliyetlerini veya eşya alıp satmayı ihtiva etsin — onun tutumları vasıtasiyle sevk ve idare edilmektedir.

Onun için tutumların ölçülmesinin Amerikada bir nevi endüstri haline gelmesine hayret edilmemelidir. Bu itibarla her Amerikalı tutumlar hakda bilgi veya malûmatı bir gazete bahasına satın almaktadır. Alacağı günlük bir gazetede mahallî umumî efkâr bürolarının mahallî veya millî halk efkârına dair topladıkları malûmatı bulabilir. Aynı suretle bir dergi bahasına da daha teferruatlı ve ihtisasa dayanan bilgiler edinebilir. Eğer külliyetli miktarda bir para verebilirse bir ticarî tutum araştırma bürosundan kendi iş ve politikasına ait ihtiyaçlarını tatmin edebilecek mahiyette müşterilerin tutumlarına dair bilgiler temin edebilir.

Halkın tutumlarına dair malûmat ihtiyacının sebep ve temelini anlamak güç değildir. İnsanların tutumları bilindiği takdirde davranışlarını önceden kestirme ve kontrol etme bakımından bir şeyler yapmak mümkün olmaktadır. Bu günkü modern cemiyette başkalarının davranışlarını kontrol etmenin, önceden kestirmenin birçok insanlar için büyük bir ehemmiyeti vardır.

Çerçeve 5.1: *Bir hıristiyan yahudiler hakkında konuşuyor.*

1942'de Amerikada Ziraat Vekâleti yoklama programı kısmında çalışan Angus Campell, bu dairenin yapmış olduğu bir yoklamada millî mahiyette bir çerçeve içinde halkın yahudilere karşı tutumunu da bu arada tesbit etmeye çalışmıştır. Bu esnada yahudilere nefretleri ile tanınmış, bu yüzden hükûmet tarafından II. Dünya Harbi esnasında millî birliği temin maksadiyle kapatılmış 34 mecmuanın aboneleri ile de mülâkat yapmıştır. Aşağıdaki parça, bu mülâkatlardan birisinden alınmıştır.

Mülâkatta suallere cevap veren şahıs bir postacıdır, bekârdır, 32 yaşındadır, kolej mezunudur ve yakında askere alınacağını beklemektedir.

Sual — Yahudilerin (harp dolayısiyle) kendilerine düşenleri yaptıklarını zannediyor musunuz?

Cevap — Bundan kurtulmaya çalışıyorlar; fakat bunu biz de yapıyoruz. Onlar bizim hepimizden daha zengindirler ve bizden daha çok muvaffak oluyorlar. Onlar bize nazaran daha az prensip sahibi ve vicdanları da daha zayıftır. Yahudi dünyaya para kazanmak sanatından başka ne gibi büyük bir sanat getirdi. Ben Yahudi düşmanı değilim. Olamam da. Zira ben bir Romen Katolikim. Yahudiler herkes tarafından nefret edilmektedirler. Bu itibarla bunun bir sebebi olmalı; herhalde eksik bir tarafları var.

Sual — Halkın neden onlara bu şekilde davrandığının sebepleri nedir? Bu hususta ne düşünüyorsunuz?

Cevap — Eğer bu suale cevap verebilseydim büyük bir adam olurdum. Bunun büyük bir nisbette insiyaki olduğunu zannediyorum. Tıpkı bir köpeğin yatmadan evvel üç defa dolaşması gibi bir şey. Köpek bunu eskiden yatacağı yeri, otları bastırmak suretiyle düzeltmek maksadı ile yapıyordu. Şimdi şehir içinde de aynı şeyi yapmaktadır. Dedim ya sadece insiyak. Biz de Yahudilerden nefret ediyoruz. Bu tarzda düşünerek, onlara karşı bu hisleri duyarak büyüdük.

Sual — Yahudilerle her gün birçok temaslarınız oluyor mu?

Cevap — Onlardan bazıları ile çalışıyorum, ve bunlar bizim gibi insanlar. Kendilerini üstün görmüyor ve homurdanmıyorlar; fakat diğer yahudiler bunlara benzemiyorlar. Onlardan birçoğu, kendilerinin üstün bir zekâya sahip olduğunu düşünürler. Komünist nümayişçilerin yüzde doksanının yahudiler olmasının sebebi nedir?

Çerçeve 5.1: *Bir hıristiyan yahudiler hakkında konuşuyor.*

Sual — Şimdiye kadar hep başkalarının hislerinden bahsettik. Şimdi siz bizzat Yahudiler hakkında ne düşünüyorsunuz?

Cevap — Ha evet, benim kanatime göre Yahudiler bir Klân zihniyeti ile hareket eder ve çok kurnazdırlar. Her vakit dürüst olmadıkları söylenemezse de çok daleveralar çevirdikleri muhakkak. Hiç bir vakit temessül etmezler; içinde yaşadıkları memleketin bir parçası olmazlar. Sanat bakımından da tiyatroyu ellerine geçirdikleri zamandan beri dram standardının seviyesini düşürdüler.

Sual — Yahudilere diğer vatandaşlardan farklı bir muamele yapılmasını düşünür müsünüz?

Cevap — Hayır. Fakat onların da diğerleri gibi hareket etmeleri temin edilmelidir. Neden Stalinin resmini burnuma tutan bir herifin karşısında boyun eğeyim? Bu memleketi kızıllar mı idare ediyor? Sonra Yahudilerin istenmedikleri yerlere sokulmak istediklerini de bir türlü anlıyamıyorum. Ben muhakkak, istenmediğim bir yere gitmeyi aklımdan geçirmem.

Sual — Ne zamandan beri Yahudiler hakkında şimdiki gibi düşünmeye başladınız?

Cevap — Ben daima bu şekilde düşündüm. Ben Yahudilerle beraber bazen ders yapardım. Fakat onlarla bir arada bulunmaktan hiç bir zaman hoşlanmadım.

Sual — Yahudiler hakkında bu tarzda düşünmenize sebep nedir?

Cevap — Sadece insiyak.

Cambell, A. A. Factors associated with atitudes toward Jews. In T. M. Newcomb and, E. L. Hartley (Eds.), Readings in social psychology. *New York: Holt, 1947.*

Eğer siyasî bir parti, mensup olduğu memleketin siyasî meselelere dair tutumlarını biliyorsa seçim esnasındaki davranışlarını daha iyi tahmin etmesi ona göre halkı kendisine çekecek bir seçim zemini hazırlaması mümkün olur. Aynı şekilde dış işleri bakanlığı da halkın haricî siyaset meselelerine dair tutumlarını biliyorsa takip edeceği haricî siyaset hususunda göreceği mukavemet veya tasvibi daha iyi tahmin edebilecektir. Yine bir azınlık grubu mensupları, cemiyetin diğer kısmının kendilerine karşı olan tutumlarını biliyorsa muhtemel bir tecavüz hareketini daha önceden tahmin edebilecek ve ona göre tedbirler alacaklardır. Yine hıfzısıhha veya sağlık işleri ile meşgul olan makamlar halkın kansere karşı tutum-

larını teferruatı ile biliyorsa bu hususta makul, zekice bir propaganda kampanyası açmağa muvaffak olabilirler. Aynı surette, otomobil imal eden bir şirket, halkın otomobillere karşı tutumlarını bilmekle en uygun bir fiat, bir şekil ve satış plânı hazırlamağa muktedir olabilecektir.

Bu fasılda tutumların mahiyeti ve ölçülmesine dair metodlarla alâkalı meseleler ele alınacaktır.

REHBER 13: *Ferdin sosyal fiil ve hareketleri onun tutumlarını aksettirir — yani sosyal objelere karşı devamlı müsbet ve menfi kıymetlendirmelerini, his ve heyecanlarını, leyh veya aleyhteki hareket temayüllerini — ifade eder.*

Fert inkişaf ettikçe dünyasındaki muhtelif objelere dair bilgi ve inançları, hisleri ve hareket temayülleri de devamlı *sistemler* halinde organize olur. Bunlara tutumlar denir.

Tutumları sistemler halinde tarif etmekle, onu meydana getiren, terkip eden üç unsurun arasındaki karşılıklı münasebeti belirtmiş oluyoruz. Bu terkip edici unsurlar bir sistem halinde birleştikleri zaman karşılıklı bir şekilde birbirine bağlı ve birbiri ile münasebettedirler. Ferdin bir obje hakkındaki zihnî muhtevaları, bu objeye karşı olan hisleri ve hareket temayüllerinin tesiri altındadır. Böylece onun objeye dair zihnî muhtevalarında bir değişme olduğu takdirde bu değişme ferdi objeye karşı olan his ve hareket temayüllerinde de bir değişme meydana getirmeğe sevkeder.

TUTUMLARIN MEVZULARI

Fert için mevcut olan her şey bir tutumun mevzuu olabilir. Böylece ferdin kendisini ihata eden fizikî çevresi içindeki bütün eşyalara, objelere karşı yaygın, çeşitli bir sürü tutumu vardır. Aynı şekilde, belki de daha zarurî ve daha çok olmak üzere, içinde yaşadığı sosyal âlemdeki objelere karşı da yine bir sürü tutumu vardır. Onun insanlara, insan gruplarına, sosyal organizasyonlara, siyasî ve iktisadî hadiselere karşı; sanat, felsefe, Allah, ve diğer buna benzer mevzularda da tutumları vardır. O, bizzat kendisine karşı da birçok tutumlara sahiptir.

Bununla beraber, herhangi bir ferdin sahip olduğu tutumların sayısı mahduttur. Zira her fert, ancak *kendi* psikolojik âleminde mevcut olan objelere karşı tutuma sahip olabilir. Bu itibarla onun psikolojik dünyasının hudutlu bulunması, sahip olabileceği tutumların sayısını da tahdit eder. Bu bakımdan her Amerikalının, meselâ stronţium 90'a; Komünist

Çin'e, veya Zencilerin Beyazlardan ayrı yaşamalarına dair, veya bunlara karşı tutumları yoktur. İşte bu gayet basit hakikati, çok defa, umumî efkâr araştırıcıları ve tutumları testlerle tetkik edenler unutmaktadırlar. Onun için biz, elimizde tutumları ölçmeye mahsus bir vasıta var diye, herkesin her şeye karşı tutumlarını ölçebileceğimizi zannetmemeliyiz. İşte bu vakıanın tanınmamış olması, tutum testlerinden elde edilen neticelerin yanlış bir şekilde tefsirine sebep olmuştur. Zira insanların herhangi bir teste şu veya bu şekilde tepkide bulunmaları, onların muhakkak bir tutuma sahip oldukları mânasına gelemez. Bir araştırıcı herhangi bir ferdin bir objeye karşı tutumunu mânalı bir şekilde ölçmeye girişmeden evvel onun bu objeye karşı tutuma *sahip* olup olmadığını tesbit etmesi lâzımdır. Hakikatte ileride göreceğimiz veçhile bu husus kendisini tutumların ölçülmesinde güç bir problem halinde göstermektedir. Bir ferdin bir tutumunun olması için bir objenin bulunması zarurî bir şart ise de, *kâfi* değildir.

TUTUMLARI TERKİP EDEN UNSURLAR

Bir tutumun *zihnî* (Cognitive) unsuru, ferdin o tutumuna mevzu teşkil eden objeye dair inançlarıdır. Meselâ bir ferdin komünizme karşı tutumu, Marksist nazariyenin anlaşılmasını, Rusyanın ve Komünist Çin tarihinin bilinmesini, Rusyada, ve Kızıl Çindeki komünist partilerinin bu memleketleri nasıl idare ettiklerini, ve ilh, ihtiva edebilir. Fakat tutum sisteminde mevcut en kritik, en mühim zihnî unsurlar *kıymetlendirici* olan inançlardır: Bunlar, tutumun mevzuunu teşkil eden objeye, leh veya aleyhte, müsait veya gayrı müsait, arzu edilen veya edilmeyen, "iyi" veya "fena" olan vasıfların izafe edilmesine yarar. Meselâ komünist sistem insanları hür veya esir kılar; Rusya harbi kışkırtmaktadır, vesaire gibi. Zihnî unsurlar aynı zamanda ferdin objeye karşı müsait, uygun veya aleyhte reaksiyonda bulunmasına dair inançları da ihtiva eder: Meselâ Amerikadaki komünistler hapis edilmelidir; veya Kızıl Çin Milletler Cemiyetine alınmalıdır gibi. Böylece zihnî unsurlarla *hareket temayüllerinin* birbiriyle sıkıdan sıkıya münasebette oldukları görülür.

Tutumun ihtiva ettiği *hissî* unsurdan objeyle ilgili heyecanlar kastedilmektedir. Tutumun mevzuunu teşkil eden obje ya hoşa gitmektedir, veya hoşlanılmamaktadır; ya sevilmekte veya sevilmemektedir. İşte tutumun bu his ve heyecanla dolu tonu, ona devamlılık, itici ve saiklendirici karakterini verir. Eğer siz, mesela, bir İngiliz sever iseniz, bir İngilize karşı dostça, güleryüzle hareket edecek, onların konuşma ve hareket tarzlarından hoşlanacak, İngiliz mallarını tercih edecek, ustalıklarına hayran

kalacak, hülâsa İngilizlere veya İngiltereye ait hadiseleri alâkayla takip edeceksiniz. (Tutumun bu hissî unsurunun tecrübî bir şekilde ölçülebilen fizyolojik belirtileri olduğu Çerçeve 5.2'de görülmektedir.)

Tutumun *hareket temayülleri* unsuru da, tutumla münasebette bulunan her nevi davranışa hazır olma temayülünü ihtiva eder. Eğer bir fert, herhangi bir objeye karşı müsbet bir tutuma sahip ise ona yardım etmeye, onu mükâfatlandırmaya, veya desteklemeğe hazır bir temayülde olacaktır, yok eğer ona karşı menfi bir tutuma sahipse, ona zarar vermeğe, onu cezalandırmaya veya tahrip etmeye hazır bir temayülde olacaktır. Meselâ eğer siz Yahudilere karşı lehte bir tutuma sahipseniz onları arayıp bulma, onlarla dost olma, onlara yardım ve müsavi muamele etme temayülünü göstereceksiniz. Yok eğer antisemitik bir tutumda iseniz onlardan kaçınacak, onları dost olarak kabul etmeyip reddecek, yardımdan sakınacak ve onlara aşağı şahıslar olarak muamele edeceksiniz.

Çerçeve 5.2: *Tutumlar laboratuvarda hissediliyor.*

San Jose Devlet Kolejinde psikolog olan Joseph. B. Cooper, tutumların "suni" bir laboratuvar havası uyandırılması hallerinde bile oldukça kuvvetli his ve heyecanlarla birlikte belirdiklerini tecrübî bir şekilde göstermiştir.

Cooper tetkiklerinden birinde, evvelce yapılmış bir testte 20 etnik gruba karşı ya pek fazla lehte veya aleyhte olduklarını göstermiş olan 20 kolej talebesini münferit laboratuvar denemelerinde denek olarak kullanmıştır.

Bu denemeler için dört kıymetlendirici beyan hazırlanmıştı. Bunlardan ikisi herhangi bir etnik grubu küçültmek, hakir görmek, diğer ikisi de yine herhangi bir etnik grubu methetmek üzere kullanılmıştı. Küçük düşürücü beyanlardan birisi şu şekildeydi: "İnsanlar iki gruba ayrılabilir: iyiler, fenalar. Listenin en alt kısmına yakın olanlar —— dır. Bunların eğer beş paralık değerleri varsa da, buna karşılık insanlığa, kendi değerlerinin çok üstünde gaileler çıkardıkları söylenebilir." Methedici beyanlardan birisi de şu şekilde idi: "Bütün dünyada hiç bir grup —— kadar bize ve medeniyete hizmet etmemiştir. Muhakkak bir gün bütün dünya, onların dürüst, hikmet sahibi ve tam mânasiyle diğergâm insanlar olduğunu tanıyacaktır."

Muayyen bir denek için, onun en çok beğendiği grup tezyif edici beyanlardan birisinin içine konmuş ve hiç beğenmediği grup da

Çerçeve 5.2: *Tutumlar laboratuvarda hissediliyor.*

methedici beyanlardan birisinin içine yerleştirilmişti. Deneğin tamamiyle tarafsız kaldığı gruplardan birisinin adı methedici, diğeri de tezyif edici beyanların içine konmuştu.

Bundan sonra deneğe cildin galvanik reaksiyonunu ölçen bir cihaz bağlanmıştır; bilindiği gibi bu alet heyecanlarla birlikte beliren fizyolojik tezahürleri ölçmektedir. Yukarıda bahsedilen beyanlar deneğe yüksek sesle okunmuş ve bu esnada, her beyan için cildin galvanik reaksiyonları ölçülmüştür.

20 denekten 14 ünde cildin galvanik reaksiyonları, beğendikleri grup tezyif edildiği zaman, bitaraf kaldıkları grubun tezyif edilmesi esnasındakinden daha büyüktü. Yine 20 denekten 19'unun galvanik reaksiyonları, hiç sevmedikleri gruplar methedildiği zaman, bitaraf kaldıkları grupların methedildikleri andakinden daha büyüktü.

Burada laboratuvar tecrübelerinde bir tutum harekete geçirildiği takdirde onun ihtiva ettiği hissî unsurun da belireceğine dair fizyolojik deliller elde etmiş bulunuyoruz.

Cooper, J. B. Emotion in prejudice. Science, 1959, *130,* 314 - 318.

REHBER 14: *Tutumlar haiz oldukları asli hususiyetlere göre içtimaî hareketler üzerine tesir etmek hususunda birbirinden ayrılırlar.*

Bütün tutum sistemleri yapı itibariyle birbirinin aynı değildir. Tutumlar asli hususiyetleri bakımından birbirinden ayrılırlar. Bir tutumun davranış üzerindeki tesiri, onu sevk ve idare etmesi, kısmen onun sahip olduğu hususiyetlerin yapısına, şekline tabidir. Bu hususiyetlerden bir kısmı, tutum sistemini teşkil eden *unsurların* mahiyetine aittir. Diğer bir kısmıysa bizzat tutum *sisteminin* mahiyetine bağlıdır. Yine bir başka kısmı da ferdin sahip olduğu bütün tutumların *umumî heyetinin* (constellation) mahiyetine aittir.

TERKİP EDİCİ UNSURLARIN HUSUSİYETLERİ

Bir tutumun her üç unsuru da gerek valans *(valance),* gerek mürekkeplik (multiplexity) derecesi itibariyle değişmektedir.

VALANCE. Evvelce de gördüğümüz veçhile bir tutum daima bir objenin ya lehinde veya aleyhinde, ya objeye taraftar veya ona karşı ol-

mak üzere tasvir edilebilir. Fakat bir ferdin tutumunun muayyen bir objeye karşı bu nevi bir *istikametini* veya müsbet, menfi şeklindeki işaretini tayin etmek suretiyle tasviri kâfi değildir. Çok defa bunun *derecesini* tesbit ve valansını kemmî bir şekilde ifade etmek zarureti vardır.

Valans bir tutumun her üç unsuruna aynı şekilde tatbik olunabilen bir hususiyettir. Bir ferdin tutumunun zihnî unsuru çok lehte veya müsait olabilir — fert objenin harikulâde iyi olduğu kanaatini taşıyabilir. Diğer taraftan zihnî unsur çok aleyhte olabilir — fert objenin katıksız bir melânet timsali olduğuna inanabilir. Ayni şekilde tutumun hissî unsuru da aşırı müsbet valanstan yine aşırı menfi valansa kadar tahavvül edebilir, hudutsuz bir sevgiden hudutsuz bir nefrete geçiş gibi. Hareket temayülü unsuru da objeye her türlü yardım etmek, onu desteklemek, müdafaa etmek gibi aşırı bir temayül derecesinden yine aynı nisbette aşırı menfi bir temayül derecesiyle objeyi tahrip etmek şeklinde tahavvül edebilir.

Tutumların hususiyetlerini ölçmek meselesine geldiğimiz zaman, valansı ölçmenin umumiyetle tutumun hususiyetlerinin ölçülmesiyle uğraşanlar için nasıl bir problem teşkil ettiğini görceğiz. Valansın kemmî bir şekilde ölçülebilmesi için birçok metodlar geliştirilmiştir. Bütün bu ölçme metodlarının gayesi, fertleri valans bakımından devamlı bir hat üzerinde, bir uçta bulunan lehten, sıfırdan (tutum bulunmayan yer) geçerek, diğer uçtaki aleyhe kadar bir dizi halinde sıraya koymaktadır.

MÜREKKEPLİK. Bir tutumun her üç unsuru mürekkeplik (çok kısımlı olma) derecesi bakımından tahavvül edebilir. Mürekkeplikten, bir unsurun ihtiva ettiği kısımların sayısı, çeşitliliği kastedilmektedir. (Bak. Sahife 38.) Bir tutumu terkip eden zihnî unsur, bir objeyi tanımak, onu diğerlerinden ayırdetmek için zarurî olan asgarî bilgiden, onun hakkında bütün teferruatı ihtiva eden bir inanç sistemine kadar tahavvül edebilir. Meselâ, bir insanın "ilim" e karşı tutumunun zihnî unsuru çok kısımlı olabilir: tabiat ilimleriyle, sosyal ilimler ve aynı şekilde saf, nazarî ilimlerle tatbikî ilimler arasındaki farkları; ve ilimle ilim adamı arasındaki münasebetleri; ilmî nazariyelerle ilmî mutalar arasındaki ayrılıkları ihtiva etmek üzere çok farklılaşmış ve zengin olabilir. Diğer taraftan din hususunda ki inançlarıysa çok basit olabilir: meselâ dinle dinî teşkilâtı birbirinden ayırdedemez, birisinin sadece bir organizasyon, diğerinin bir "hayat tarzı" olduğunu fark edemez; hattâ dinî mezhepleri ve dinî doğmaları birbirinden ayırdedemeyebilir. Hülâsa bir tutumun zihnî unsuru da çok kısımlı yani mürekkep olma derecesi bakımından devamlı bir hat halinde gösterilebilir.

Aynı şekilde bir tutumun hissî unsuru da, herhangi bir objeye karşı müsbet veya menfi his ve heyecan tonları itibariyle gayet müphem ve farklılaşmamış bir halde olabileceği gibi çok mürekkep ve çeşitli olmak suretiyle tahavvül edebilir. Bir erkek bir kadına karşı aşk, şefkat, arkadaşlık, hürmet, ve ihtiras hisleri besleyebileceği gibi, sadece basit bir hoşlanma hissi de besleyebilir.

Bunun gibi, bir tutumla alâkalı hareket temayülü de mürekkeplik derecesi bakımından tahavvül edebilir: bir objeye basit bir şekilde saldırmak (veya ona yardım etmek) gibi iptidaî bir temayülden, yine objeye karşı fevkalâde işlenmiş girift meyillerden meydana gelmiş mürekkep bir temayüle kadar çeşitli olabilir. Herhangi bir partiyi tutan bir şahıs, ona karşı müsait tutumun içine, parti lehinde toplantılar tertip etmek, rey toplamak, propagandada bulunmak, aza kaydettirmek vesaire gibi çok çeşitli mürekkep faaliyet temayüllerini koyabileceği gibi sadece seçimden seçime rey vermek gibi basit bir hareket temayülünü benimsemiş de olabilir.

TUTUM SİSTEMİNE AİT HUSUSİYETLERİN TUTARLILIĞI

Tutumun, üç unsur ihtiva eden bir sistem olduğu tasavvuru, bu unsurların birbiriyle ne nisbette tutarlı bir şekilde münasebette oldukları sualini ortaya atmaktadır. Bir ferdin herhangi bir objeye dair zihnî muhtevasının valansı, o objeye ait hislerinin ve yine o objeye karşı hareket temayüllerinin valanslarının aynı mıdır? Aynı şekilde, mürekkeplik hususiyeti de her üç unsur için aynı mıdır? Başka bir ifadeyle, bir tutumu terkip eden üç unsurun valans ve mürekkeplik hususiyetleri bakımından aralarında nasıl bir korrelasyon vardır? İşte bu sual *tutarlılığa* dair bir sualdir.

Şimdiye kadar elde edilen deliller, tutumların unsurları arasında valans bakımından bir tutarlılık temayülünün mevcut olduğunu göstermektedir. Tutumun muhtelif unsurlarının valanslarına ait skorlar arasında umumiyetle oldukça yüksek bir korrelasyon olduğu görülmektedir. (Bu probleme ait bir tetkik için Çerçeve 5.3 bak.)

Adorno ve diğer araştırıcılar (1950) "Otoriter Şahsiyet" e dair tetkikleri esnasında anti - semitizme (Yahudi düşmanlığına) ait birçok talî mikyaslardan teşekkül eden bir mikyas geliştirmişlerdir. Bu talî mikyaslardan bir kısmı, yahudilere karşı tutumun zihnî unsurunun valansını ölçmeğe yaramaktadır. (Bu talî mikyastaki bazı tipik maddelerden (itemlerden) birkaçı: "Yahudilerin en büyük kusurlarından birisi kibirli, aşırı derecede gururlu olmaları ve kendilerinin seçkin bir ırk olduğunu düşün-

meleridir.", "Yahudiler yaşadıkları memleketten daha çok Yahudiliğe sadıktırlar."). Diğer talî bir mikyas da hareket temayülü unsurunun valansını ölçmekteydi. Bundan da tipik birkaç item: "İyi bir mahallede yaşamak istiyorsanız Yahudilerin orada oturmalarına mani olmalısınız.", "Yahudilerin Yahudi olmıyanlarla evlenmeleri, her ikisi için de doğru değildir." Araştırıcılara göre bu iki talî mikyas arasında, tahavvül sahası .74 ile .84 olan bir korrelasyon miktarı, Yahudilere dair inançların valansiyle onlara karşı hareket temayüllerinin valansı arasındaki tutarlığın yüksek bir derecede olduğunu göstermektedir.

Bununla beraber bu korrelasyonlar, her iki unsuru ölçmek üzere aynı item formlarının kullanılmasının ve bir de bütün beyanların Yahudilerin son derece aleyhinde olacak bir tarzda kaleme alınmış olmasının bir neticesi olabilir. Gerçekten Cronbach (1946), deneklerden aynı formdaki itemlerden teşekkül sual listelerine cevap vermeleri istendiği zaman, onlarda bir nevi reaksiyon itiyadının (response sets) meydana geldiğini göstermiştir. Bu alışkanlık, veya rutin reaksiyon denekleri, muhtelif şekillerde ifade edilmiş sual listelerine verilen cevaplardan daha çok istikrarlı cevap vermeğe sevketmektedir.

Mac Kenzie (1948) nin yapmış olduğu bir tetkikte *muhtelif* formlardaki itemler, zencilere karşı tutumun hareket temayülü unsuru ile zihnî unsurunu ölçmek üzere kullanılmıştır. İşçi olarak zencilerin hususiyetlerini belirten beşli itemlerden teşekkül etmiş müteaddit seçmeli bir test bir ferdin zencilere karşı tutumunun zihnî unsurunu yoklamak üzere tatbik edilmiştir. Bunun yanında bir de altı itemli bir "sosyal mesafe mikyası" ferdin hareket temayülünü ölçmek üzere kullanılmıştı. Bu nevi bir mikyasla fertten, herhangi bir sosyal grubu ne nisbette sosyal mahremiyetine kabul edebileceğini belirtmesi istenmektedir (sosyal mesafe mikyasını ileride göreceğiz, Bak. Sahife 153). Hareket temayülü ile alâkalı maddeler - birlikte "bir vasıtayla gitmeye", "yemek yemeğe, "birbirine yakın ikamet etmeğe" razı olma itemleriyle zencilerin bir işçi olarak hususiyetlerine dair beş itemli seçmeli mikyas skorları arasında .48, .52, .46 şeklinde bir korrelasyon tesbit edilmiştir. Diğer taraftan zencilerle birarada çalışmağa razı olma ve onlara iş sahasında yüksek dereceler verme ile onların bir işçi olarak sahip oldukları hususiyetlere dair inançlar arasında az bir münasebet vardı($r = .30$ ve 18 gibi). Bu araştırmada etnik gruplara karşı tutumların tutarlılık derecelerinin bundan evvelki tetkiklere nazaran düşük oldukları görülüyor.

Valans devamlılık buudunun *uç* noktalarında tutum unsurları arasında daha fazla bir tutarlılık bulunacağı beklenebilir. Nitekim Bettelheim

ile Janowitz (1950) Chicagoda yaşayan İkinci Dünya Harbi muharipleri-nden 150 kişiyle yaptıkları çok kesif mülâkatlar neticesinde bunların Zencilerle Yahudiler hakkındaki peşin hükümlerinin tetkiki neticesinde bu hususu tesbit etmişlerdir. Her iki aşırı anti - sempatik tutum tipinde ("şiddetli bir şekilde anti - semit" ile "açık bir şekilde anti - semit") tutumun bütün unsurları, zihnî, hissî, ve hareket temayülü arasında tam bir tutarlılık vardı. Yahudilere karşı şiddetli veya açıktan açığa tavır takınmış olan muharipler, Yahudiler hakkında çok fena şeyler düşünüyor, onlardan şiddetle nefret ediyor, ve onlara karşı şiddetli tedbirler alınmasına taraftar görünüyorlardı.

Tutumun her üç unsurunun mürekkeplik dereceleri bakımından aralarında tutarlı olma temayülü meselesi henüz tecrübî bir şekilde pek araştırılmamıştır; bu itibarla tecrübi mutalara dayanan delillerden mahrum bulunuyoruz. (Bu meseleye dair spekülâtif mahiyette bazı mütalâalar için Çerçeve 5.4'e bak.)

Çerçeve 5.3: *Tutum sistemi: tutarlı mı, tutarsız mı?*

California, Berkeley Üniversitesindeyken bir sosyal psikolog olan Donald T. Campbell, Birleşik Amerikada yaşayan azınlık gruplarına karşı tutumların ihtiva ettiği beş "talî mevzu" arasındaki karşılıklı münasebetleri tetkik etmiştir. Bunlar, şu mevzulardan teşekkül ediyordu: (1) *Sosyal mesafe;* azınlık gruplarına yakın, onlarla samimî olmayı reddetme, böylece ayrı yaşamalarını isteme temayülü; (2) Sosyal problemler münasebetiyle azınlık gruplarına izafe edilen *kabahatlara* dair inançlar; (3) Azınlık gruplarının *zekâ ve kabiliyetlerine* dair inançlar; (4) Azınlık gruplarının *ahlâklılıklarına* dair inançlar; (5) Bir azınlık grubuna karşı duyulan *hisler,* ondan hoşlanılıp hoşlanılmaması.

Görüldüğü veçhile ele alınan bu unsurlardan sosyal mesafe, tutumun hareket temayülü dediğimiz unsurunun, bir ölçüsü olacak; mesuliyete, kabahat, kabiliyet ve ahlâka ait inançlar, zihnî unsuru; azınlık gruplarına karşı duyulan his de tutumun hissî unsurunu ölçecektir.

Tutuma ait bu talî unsurlardan her birini ölçmek üzere mikyaslar hazırlanmıştır. Azınlık grupları olmak üzere Zenciler, Japonlar, Yahudiler, Meksikalılar, ve İngilizler alınmıştır. Beşer itemden teşekkül eden bu mikyaslar, 170'i kolej ve 239'u lise talebesi olmak üze-

Çerçeve 5.3: *Tutum sistemi: tutarlı mı, tutarsız mı?*

re hiç bir azınlık grubuna mensup olmayan deneklere tatbik edilmiştir.

Azınlık gruplarına karşı tutumların tutarlılığı, her gruba ait beş mikyastan elde edilen enterkorrelasyonların vasatisi hesaplanmak suretiyle ölçülmüştür. Elde edilen kıymetler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

	Kolej talebeleri	*Lise talebeleri*
Zenciler	.65	.58
Japonlar	.54	.58
Yahudiler	.50	.56
Meksikalılar	.58	.62
İngilizler	.34	.57

Bu kıymetler, pek tipik olmayan İngiliz grubu istisna edilirse azınlık gruplarına karşı tutumların unsurları arasında oldukça mühim denebilecek bir tutarlılık olduğunu göstermektedir.

Campbell, D. T. The generality of a social attitude. Unpublished doctoral dissertation, Univer. of. California, Berkeley, 1947.

TUTUMLARIN UMUMÎ TERTİBİ İÇİNDE BİRBİRİNE OLAN BAĞLILIKLARI

Bir ferdin bütün tutumlarının umumî heyetine, bunların meydana getirdikleri terkibe, o ferdin tutumlarının tertibi (atitude Constellation) denir. Bu bahiste biz bir ferdin bu tutumlar tertibi içindeki tutumlarının birbiriyle olan bağlılıklarını incelemek istiyoruz.

Evvelce zihnî faaliyetler (cognition) bahsinde (Bak Sahife 42) gördüğümüz veçhile, bunlar nasıl birbirinden tecerrüt etme veya birbirine bağlılık bakımından nasıl farklı idiyseler, tutumlar da aynı şekilde gerek tecerrüt gerek bağlılık derecesi itibariyle birbirinden ayrılabilirler; meselâ bir şahsın gelir vergisine karşı tutumu gayet menfi olduğu halde, iktisadi faaliyetlere ait diğer tutumlarına, faraza şahsî teşebbüs veya enflâsyona dair tutumlarına sıkı bir şekilde bağlı olmıyabilir. Bu takdirde onun gelir vergisine ait tutumu, iktisadî hayata ait diğer tutumlarından çözülmüş, tecerrüt etmiş bir halde kalabilir. Bunun aksine olmak üzere, başka bir şahsın iktisadî veya diğer sahalara ait tutumlarından her biri

diğerleriyle tam ve sıkı bir bağlılık hali gösterebilir; ve bu tutumlardan her biri ya diğerlerinin tesiri altında kalır veya onları kendi tesiri altında bırakır. Meselâ, bir şahsın Roma Katolik mezhebine karşı tutumu, diğer birçok sahalara ait tutumlariyle, faraza siyasî rejime, ilme, sanata, edebiyata, aile münasebetlerine ait tutumlariyle sıkıdan sıkıya irtibat halinde olabilir.

Tutumlardan pek azı, tamamiyle tecerrüt etmiş, tek başına kalmış bir vaziyettedir. Tutumların pek çoğu bir küme, veya salkım meydana getirecek şekilde birbiriyle temas halindedir. Bir şahsın tutumlarının birbiriyle sıkı bağlılık ve münasebet halinde bulunma derecesi, onun şahsiyetinin bir birlik ve bütün teşkil etmesinin bir alâmeti sayılabilir. Ancak ender olarak bir şahsın bütün tutumları arasında bu derecede sıkı bir bağlılık vardır; bu seviyede bir bağlılık, o şahsın tek bir ideolojiye veya hayat felsefesine sahip olduğunu gösterir. Bu ender vakıaya mukabil, umumî olarak en çok rastlanan hal, bir ferdin siyasî, dinî, sanat ve ilmî ideolojilerinin birbirinden ayrı bir şekilde bulunması halidir. Hattâ bunun bile gerçekleşip gerçekleşemiyeceğinin tefsire ihtiyacı vardır. Zira bütün beşeri faaliyet sahalarında her fertte mütecanis tutumların muhakkak bir araya gelmiş olduğu iddia edilemez. Daha çok muhtemel olan bir ferdin herhangi bir faaliyet sahasına ait tutumlarının mütecanis bir şekilde bir araya gelmemiş olması, arada mütecanis olmıyanların da bulunmasıdır; meselâ bir kısım dinî, bir kısım ilmî, bir kısım siyasî tutumlar bir araya gelip bir küme teşkil ederler.

Ferguson'un (1939) aslî sosyal tutumları tecrit etme teşebbüsü, tutumların kümelenmesi hususunda bir fikir vermekte ve bu mefhumu müşahhas bir şekilde göstermektedir. Ferguson bu maksatla 10 tane Thurston tutum mikyasını (Thurston usulü tutum mikyası yapma hususunda bak. Sahife 151) üniversite talebelerinden alınmış 185 kişilik bir nümuneye tatbik etmiştir. Bu 10 tutum mikyası, harbe, Allahın varlığına, vatan severliğe, mücrimlere yapılacak muameleye, ölüm cezasına, sansüre, tekâmüle, doğum kontrolüne, kanun ve komünizme karşı tutumları ölçmek üzere kullanılmıştır.

Bu 10 tutum mikyasının tatbiki sonunda elde edilen skorların faktör analizi yapılmıştır. Bundan maksat, skorlar arasındaki enterkorrelasyon gruplarına tekabül eden en küçük sayıdaki aslî tutum kümelenmelerini meydana çıkarmaktır. Ferguson bu faktör analizi sonunda üç aslî tutum kümelenmesi tesbit etmiştir. Bu üç aslî tutum kümelenmesini O, "dincilik", "insancılık - humanitarianism" ve bir de"Milliyetçilik" olarak adlandırmıştır. Bunlardan "dincilik" Allaha, tekâmüle ve doğum kontrolüne ait

tutumlara; insancılık, ölüm cezasına, mücrimlere yapılacak muamelelere ve harbe karşı tutumlara; milliyetçilik de komünizme, kanunlara, sansüre ve vatanseverliğe ait tutumlara tekabül etmektedir.

Çerçeve 5.4: *Bir tutum tipolojisi.*

Tutumları terkip eden unsurlar arasındaki tutarlılığın bazı veçheleri Daniel Katz ile Ezra Stotland tarafından araştırılmıştır. Bunların her ikisi de sosyal psikolog olup Michigan Üniversitesine mensuptur. Bu araştırıcılar tutumları beş temel tipe ayırmaktadırlar ki bunlardan dört tanesi bizim için alâka çekicidir.

Teessürî tedailer (affective associations); bunlar his ve heyecanlarla yüklü tedailer olup asgarî bir zihni muhtevaya sahiptirler, fakat az veya hiç bir hareket temayülü ihtiva etmezler. Bu tip tutumlar, diğer zihnî sistemlerle münasebette değillerdir. Bu, bir kıymetlendirici reaksiyon olup objenin uyandırdığı his ve heyecanlara dayanır. Az veya hiç bir hareket temayülüne sahip olmaması dolayısiyle ferdin his ve heyecanlarının bilinmesiyle onun davranışları hakkında önceden tahminde bulunmak mümkün değildir.

Zihnîleşmiş tutumlar; bunlar hissî unsura ilâve olmak üzere esas itibariyle zihnî unsuru ihtiva ederler ve hareket temayülü unsurundan mahrumdurlar. Bunlar da teessürî tedailer gibi ferdin davranışlarını önceden kestirmeye müsait değillerdir.

Harekete yönelmiş tutumlar; Bunlar kıymetlendirilmiş objelere karşı hareket temayüllerini temsil ederler ve asgarî bir zihnî unsur ihtiva ederler.

Muvazeneli tutumlar; bunlar gayet iyi işlenmiş zihnî unsurlarla hareket temayülü unsurlarını ihtiva edip çok zengin olan hissî unsurlar için bir ilâve teşkil ederler.

Bu dört tip tutumdan yalnız bu sonuncusunun, tutumların üç unsurunun mürekkeplik derecesi bakımından birbiriyle büyük bir nisbette tutarlı olduğu görülmektedir.

Katz, D. and Stotland, E. A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.) Psychology: a study of a science, vol. *3.* New York: McGraw-Hill, 1959.

TUTUM KÜMESİNİN UYGUNLUK HUSUSİYETLERİ

Bir sistemi meydana getiren zihnî unsurların ya birbiriyle tam bir mutabakat, uygunluk ve ahenk içinde birbiriyle uyuştuklarını, veya muh-

telif derecelerde uyuşmaz, birbirine "uymaz" hattâ tezat halinde olabileceklerini evvelce görmüştük (Bak. Sahife 38). Bunun gibi tutum kümelerini meydana getiren tutumlar da kendi aralarında uygunluk derecesi bakımından tahavvül edebilirler. Bu itibarla bazı tutum kümelerini, deruni ahenk ve mutabakat bakımından kuvvetli, diğerlerini de zayıf olarak vasıflandırmak mümkündür.

Campbell, Converse, Miller ve Stokes (1960) siyasî tutum kümesi teşkil eden münferit tutum unsurları arasındaki uygunluk derecesinin siyasi davranış üzerindeki tesirlerini araştırmışlardır. Bu araştırıcılar, 1956 Reisi Cumhur seçiminde umumî ve açık bir şekilde halkın seçim tutumlarına mevzu olabilecek altı tutum objesi tesbit etmişlerdir: bu mevzular, Cumhur Reisi namzetlerinden Demokrat Partinin mümessili Stevenson ile Cumhuriyet Partisinin temsilcisi Eisenhower'e izafe edilen vasıflar; siyasete karışmış olan gruplar, bunlara tesir eden grup menfaatlerine ait meseleler, haricî politika meseleleri; hükûmet işlerini idarede her iki partinin hesabına kayıt edilecek başarılardı.

Bütün seçmenleri temsil etmesi düşünülen millî bir nümuneye dahil şahıslarla seçimden sonra mülâkatlar yapılmıştır. Nümunedeki fertlerin, yukarıda zikredilen mevzulara ait tutumlarının valans - ölçüleri tesbit edilmiştir. Bu ölçüler ferdin bu mevzulara karşı tutumları itibariyle, tuttuğu parti istikametini (Cumhuriyetçi, bitaraf veya Demokrat oluşunu) ve aynı zamanda bu partilere karşı tutumunun şiddetini (bu altı mevzua ait meseleleri ne nisbette Cumhuriyetçi, ne nisbette Demokrat gözüyle gördüğünü) aksettiriyordu. Bu valans ölçüleri kolaylıkla bir ferdin tutumları arasındaki mutabakat veya uyuşma derecesini kaba taslak bir şekilde tayin etmeyi mümkün kılıyordu. Meselâ Eisenhower ve onun dış politikasından hoşlanan bir insanla, hem Eisenhowerden hem de onun haricî siyasetinden hoşlanmayan bir şahsın her ikisi de mutabakat halinde olan tutumlara sahiptirler. Buna mukabil Eisenhower'i sevip Cumhuriyetçi Partinin dış siyasetini tasvip etmeyen veya Eisenhower'i sevmeyip onun dış politikasını tasvip eden bir şahıs, birbiriyle mutabakat halinde olmıyan tutumlara sahip bulunuyor, demektir.

Bu münasebetle tutumlar arasındaki uygunsuzluğun (dissonance) ferdin siyasî davranışları üzerindeki tesirinin oldukça esaslı ve yaygın olduğu da tesbit edilmiştir. Tutumların mutabakat halinde olmaları, ferdin rey verme hususundaki kararını kolaylaştırıp çabuklaştırdığı görülüyor: rey verme hususunda kararlarını geçiktiren şahısların yüzde nisbetleri, bunların tutumları arasındaki uyuşmazlık derecesine muvazi olarak çoğalmaktadır. Bundan başka tutumları arasında az çok uyuşmazlık

olan şahısların reylerini daha az bir heyecan ve isteksizlikle kullandıkları ve başka namzetlere vermek suretiyle reylerini bölmeğe temayül ettikleri görülüyordu; hattâ bu şahısların hiç rey vermeme ihtimalleri bile vardı.

DERLEME

Ferdin fiil ve hareketleri büyük bir nisbette, *tutumlarının* tesiri altındadır. Tutum, tek bir obje etrafında toplanmış üç unsurdan teşekkül eden devamlı bir sistem olarak tarif edilebilir: Objeye ait inançlar tutumun *zihnî unsurunu* teşkil eder; objeye bağlı hisler, heyecanlar da tutumun *hissî unsurunu* meydana getirir; objeye karşı harekete geçmeye hazır olma meyli de, tutumun *hareket temayülü unsurunu* teşkil eder.

Bir tutumun terkip edici unsurları *valans* ve *mürekkeplik* bakımından birbirinden farklıdırlar. *Valans,* tutumun objesine karşı leh veya aleyhte olma, ondan hoşlanma veya hoşlanmama derecesini gösterir. Şu halde herhangi bir tutum, mevzu olan objeye karşı çok lehte olan inançlar, onunla ilgili oldukça mutedil hisler ve ona karşı lehte gayet hafif bir hareket temayülü ihtiva edebilir. Mürekkeplikten de, bir unsuru meydana getiren kısımların sayı ve nevi itibariyle tahavvülleri kastedilmektedir. Meselâ bir tutumun zihni unsuru, onun objesi hakkında çok derin ve etraflı bilgiler, inançlar ihtiva edebilir; hissi unsuru ise farklılaşmamış basit bir sevgiden ibaret kalabilir; buna mukabil hareket temayülü çok taraflı olabilir; objeyi koruma maksadiyle ferdin çeşitli tedbirler almaya, himaye edici hareketlere girişmeğe hazır olmasını ihtiva edebilir. Elde mevcut deliller, tutum unsurlarının valans ve mürekkeplik bakımından birbiriyle tutarlı olmaya doğru umumi bir temayül gösterdiklerini tekit etmektedir.

Bir ferdin çeşitli tutumları, birbirinden tecrit edilmiş olma veya birbirine *sıkıdan sıkıya bağlı bulunan* dereceleri itibariyle farklı olabilirler. Tamamiyle tecrit edilmiş bir halde bulunan pek az tutum vardır. Tutumların çoğu bir araya gelerek *kümeler* teşkil ederler. Bir ferdin tek bir ideolojisi var demeye hak kazandıracak derecede tutumlarının birbiriyle sıkıdan sıkıya bağlı oldukları haller enderdir. Tutum kümeleri, *uygunluk* derecesi itibariyle tahavvül ederler.

Tutumların ölçülmesine ait metodlar ve problemler

Tutum mefhumunu, bir ferdin fiil ve hareketlerini, davranışlarını önceden kestirmek ve anlamak hususunda kullanabilmek için güvenilir ve muteber ölçülere ihtiyacımız vardır. Tutumların ölçülmesi de, tıpkı diğer

psikolojik tayin edici faktörler gibi ancak endirekt, yani vasıtalı bir şekilde mümkündür. Tutumlar, ferdin objeye karşı reaksiyonlarından çıkarılan neticeler, istidlâller vasıtasiyle ölçülebilir: Onun açık davranışları, obje hakkındaki inanç ve hislerine dair beyanları ve bir de objeye karşı hareket temayülleri vasıtasiyle ölçülebilir.

MİKYAS İNŞA METODLARI

Tutumları ölçme metodları arasında en çok kullanılan ve büyük bir itina ile hazırlanmış ve denenmiş olanı tutum mikyası denen metoddur. Aslında, tutum mikyaslarının çoğu yalnız valansı ölçmek üzere hazırlanmış bulunmaktadır. Yalnız son zamanlarda bir tutumun zihnî unsurunun mürekkep olma vasfını ölçmek üzere mikyaslar geliştirmeğe teşebbüs edilmiştir (Bak. Çerçeve 5.5).

Tutum mikyasları, ferdin kendilerine karşı reaksiyonda bulunacağı, şu veya bu şekilde cevaplandıracağı beyanlar veya itemlerden teşekkül etmiştir. Fertlerin bu itemlere verecekleri cevap tarzlarından, onun tutumları hususunda istidlâllerde bulunma imkânı temin edilmektedir. Bu itibarla mikyaslar, gerek tip, gerek inşa ediliş metodları bakımından birbirinden oldukça ayrılmaktadırlar; fakat hepsinde gaye aynıdır: ferdi devamlı bir mikyas üzerinde rakamla ifade edilebilecek bir mevkie yerleştirmek; meselâ onun muayyen bir objeye karşı tutumunun valansını gösterecek bir yer tayin etmek.

MİKYASI TEŞKİL EDEN İTEMLERİN SEÇİLMESİNE AİT KISTASLAR. Bir mikyasa hangi itemlerin alınacağını ve kaç iteme ihtiyaç olduğunu tayin etmek hususunda şu dört kıstasın büyük bir ehemmiyeti vardır.

1 — *Ayırtedici fonksiyon.* Bu item her şeyden evvel ayırtedici olmalıdır: tutumlarının yapıları muhtelif olan fertler, bir iteme sistemli bir şekilde daima farklı cevaplar vermelidirler.

Bazen bir itemin, ölçmekte olduğumuz tutumun hususiyetleriyle teşhis bakımından olan münasebeti açık bir şekle sokulabilir; itemin görülebilen muhtevası, tutumun objesiyle doğrudan doğruya münasebete getirilebilir. Meselâ Rusya'nın haricî siyasetine ait tutumları tayin ve tesbit edebilmek maksadiyle item şu şekilde ifade edilmiş olabilir: "Rusya, Birleşmiş milletlerin vazifesini yapabilmesi hususunda samimî olarak uğraşmaktadır." Bu beyanı kabul veya red eden bir şahıs, Rusyanın haricî siyasetine dair kendi tutumunun zihnî unsuruna ait valansa dair muhakkak bir şeyler ifşa edecektir.

Bununla beraber bir itemin muhtevası, tutumun mevzuu ile bu derece açıktan açığa münasebette olmayabilir. Tutumların birbiriyle olan karşılıklı bağlılıkları dolayısiyle ferdin herhangi bir tutumu, ölçülmekte olan tutumun mevzuu ile endirekt bir şekilde alâkalı birçok şeyler hakkındaki hükümleri üzerinde tesir etmektedir. Meselâ komünizme karşı tutumu ölçmeğe mahsus bir mikyasta bir item şu şekilde ifade edilebilir: "Dini hisler ve kıymetlerin bir şahsın hayatında büyük bir ehemmiyeti vardır." Bu beyanın red veya kabul edilmesinin, daha bir başlangıç denemesinde bir şahsın komünizme karşı tutumuyla sıkı bir şekilde münasebette olduğu görülebilir. Her ne kadar bu itemin görülebilen açık muhtevası komünizmden ziyade dinle alâkalı ise de yine komünizme karşı tutumu ifşa edecek bir mahiyettedir.

2 — *Ayırt etmenin keskinliği.* İtemler sadece tefrik edici değil, mümkün olduğu nisbette keskin, dakik bir tarzda ayırt etmelidirler. Meselâ tutumun objesiyle alâkalı, lehte bir beyanı tasvip edenler mümkün mertebe lehteki kutba yaklaşmak suretiyle o beyanı red edenlerden uzaklaşmış olmalıdırlar. Yani ideal olarak, tasvip edenlerle red edenler bir araya, üst üste gelmemelidirler. Bu itibarla bir mikyas için itemler veya beyanlar seçilirken bu hususa dikkat edilmeli, itemlerden yalnız üst üste gelmeye sebep olmıyacak olanları seçilmelidir; çünkü bunlar en iyi, en keskin bir şekilde ayırt edici itemlerdir.

Çerçeve 5.5: *Mürekkepliği ölçmek.*

Upsala Üniversitesinden İsveçli Sosyolog Ulf Himmelstrand, bir tutumun zihnî muhteva unsurunun farklılaşma veya mürekkeplik derecesini ölçmek için bir mikyas geliştirmiştir.

Himmelstrand, çocuk bakımı usullerine ait bir tutum testinin içine kasdî olarak altı tane müphem beyan yerleştirmiştir. Meselâ bu beyanlardan birisi şu şekildeydi: "Çocukları sevgisiz yetiştirmek mümkün değildir." Bu beyanların her birinden sonra deneklerden şu sual soruluyordu: "Yukarıdaki beyanı okur okumaz *muhtevasına* veya şekline dair hemen işaret etmek istediğiniz bir husus var mı? Eğer varsa mütalâanızı buraya yazınız."

215 öğretmen namzedi talebeden teşekkül eden bir nümuneden 128 denek, bu altı beyandan biri veya daha çoğu hakkında mütalâalarını bildirmişlerdir.

İki hâkim bu mütalâaları aşağıdaki üç kategoriye tasnif etmişlerdir:

Çerçeve 5.5: *Mürekkepliği ölçmek.*

(a) Beyanın muhtevasını başka kelimelerle ifade etmek ve belâgatlı sualler sormak suretiyle tekrarlamak,

(b) Beyanda kullanılan terimlerin mânasiyle alâkalı sualler sormak; aynı kelimeye muhtelif mânaların izafe edilebileceğine işaret etmek; kendi görüşüne daha iyi, daha sarih bir şekilde uyması için beyanın güvenilirliğini tahdit etmek; illî (causal) bakımdan bir delil ileri sürmek.

(c) Beyanı sarih bir şekle sokmanın bir vasıtası olmak üzere onun tatbik edilebileceği bir vaziyeti teferruatlı bir şekilde tasvir etmek; beyanın muteber olup olmıyacağı şartlara dair teferruatlı atıflarda bulunmak; illî münasebetler içinde beyanı şümullü bir şekilde aklileştirmek.

(c) kategorisindeki mütalâalara dair zihnî muhteva (cognitive) farklılaşmasının en yüksek derecesi nazariyle bakılarak bunlara indî olarak +3 değeri verilmiştir; (b) kategorisindeki mütalâalara +2 ve (a) kategorisindeki "boş", farklılaşmamış yorumlara da —1 değeri izafe edilmiştir (Eğer bir denek bu beyanlara dair bir mütalâa veya yorumda bulunmazsa ona da (0) sıfır skoru veriliyordu).

Her deneğe mahsus bir zihnî muhteva farklılaşma endeksi elde etmek için bu altı beyana ait değerler Cebir kaidelerine göre toplanıyordu. Himmelstrand, bu endeksin çocuk bakımı usullerine karşı tutumların araştırılmasında faydalı olduğunu tesbit etmiştir.

Himmelsttrand, U. Social pressures, attitudes and democratic processes. *Stockholm: Almquist and Wiksell,* 1960.

3 — *Tefrik etme vasfı, kendisini bütün mikyas boyunca göstermelidir.* Kaba bir tabirle item yalnız koyunla keçiyi, dostla düşmanı, lehte olanla aleyhte olanı, birbirinden ayırt etmekle kalmamalı, daha ince, daha keskin bir şekilde tefrik etmeğe muktedir olmalıdır; aşırı derecede koyun olanı daha az koyun olandan ve aşırı keçiyi de daha az aşırı keçi olandan ayırt edebilmeliyiz.

Müessir bir şekilde ayırt etme, farklılaştırma keyfiyeti, mikyasın muhtelif yerlerinde birbirinden farklı olmak üzere tahavvül edebilir. Onun için tutum mikyasının ortalarına isabet eden şahıslar arasındaki tutum farkları oldukça güvenilir bir tarzda ölçülebildiği halde, uçlara veya aşırı noktalara düşen fertler arasındaki farklar silik bir hale gelmektedir. Meselâ, mikyas aleyhte olmanın muayyen bir derecesinden sonra artık, in-

sanlar arasındaki tutum farklarını ayırt edemez olur; ürkek reaksiyonlarda bulunan bir şahıs, aşırı, şiddetli reaksiyonda bulunan bir fertten ölçülebilir bir tarzda ayırt edilemez. Tutum mikyaslarının bu nevi kifayetsizliklerinin sosyal mahzurları bazı hallerde vahim olabilir. Zira sosyal hadiselerde mühim rol oynıyanlar çok defa, bu uçta bulunan aşırı şahıslardır. Tutum mikyasının bilhassa bu nevi tipleri ayırt etmesi lâzımdır. İşte uçlarda bulunan şahısları ayırt eden itemler bulmanın teknik güçlükleri, mikyasların bu hususta kifayetsiz kalmalarına sebep olmaktadır.

4 — *Güvenirliliği temin edebilecek itemlerin asgarî sayısı.* Bir mikyasta ne kadar çok item bulunursa güvenilirlik derecesi de o nisbette artmış olur. Çünkü mühim olmıyan "ölçme hataları" birbirini ifna etmiş olur. Bir şahıs, itemlere ölçme neticelerini bozacak şekilde daima garip mânalar vermiş olsa bile, bu nevi bozucu cevapların hep aynı istikamette olması ihtimali yoktur. Bu itibarla itemlerin adedinin çokluğu, neticeleri bozacak cevapların hep aynı istikamette olması tehlikelerini azaltır. Bununla beraber müessir ve kullanışlı olması zarureti, bir mikyasın içine rahatlıkla konabilecek itemlerin sayısını tatbikatta tahdit etmektedir.

İTEM TİPLERİ. Tutum mikyaslarının inşasında iki büyük item tipi kullanılmaktadır. En çok kullanılan item tipi, tutumun zihni muhteva ve hissî unsurlariyle alâkalı ve obje hakkında kıymet hükümleri ihtiva eden beyanlardır.

Aşağıdaki kıymetlendirici itemler, Thurstone mikyasından alınmış olup Güney Afrika yerlilerine karşı tutumları ölçmek üzere kullanılmıştır (MacCrone, 1937). Her itemin miyas kıymeti, solda parantez (muterize) içinde gösterilmiştir. Bir mikyas kıymeti, onun 11 dereceli leh veya aleyhte olma hattı üzerindeki numaralı yerini belirtmektedir. (Mikyas kıymetinin ne şekilde tayin edildiğine dair daha fazla malûmat için Çerçeve 5.6'ya bak).

(10.2) Siyah veya çok koyu renkli yerlilerle temas fikri bende dehşet ve ikrah uyandırmaktadır.

(8.4) Kanaatime göre yerliler o kadar çocukça ve o kadar mesuliyetsizdirler ki, menfaatlerinin nerede olduklarını bilmeleri bile beklenemez.

(3.1) Bana öyle geliyor ki beyazlar, "renk maniası" gibi tehditler koymak suretiyle yerlileri iktisadi bakımdan istismar etmektedirler.

Likert ile Murphy (1938) tarafından kullanılmış aşağıdaki kıymetlendirici itemler de bir Likert mikyasından (Beynelmilelcilik Mikyasından)

alınmıştır. Alternatiflerin altında parantez içindeki rakamlar alternatiflerin skor kıymetini ifade etmektedir. Müsbet bir itemde 5 rakamı "şiddetle tasvip ediyorum" 4 skoru "tasvip ediyorum" ve böyle devam etmek suretiyle 1 skoru da "şiddetle tasvip etmiyorum" mânasına gelmektedir. Menfi itemlerde ise skorlama bunun tamamiyle aksinedir.

Misal:

Diğer milletlerle aramızdaki diplomasi yoluyla halledemediğimiz bütün ihtilâfları mutlak şekilde hakem usuliyle halletmeye daimî sulh namına hazır olmalıyız.

Şiddetle tasvip ediyorum	*Tasvip ediyorum*	*Kararsız*	*Tasvip etmiyorum*	*Şiddetle tasvip etmiyorum*
(5)	(4)	(3)	(2)	(1)

Dünya kardeşliğini düşünmeden evvel kendi memleketimize karşı bağlılık ve sadakat göstermeye çalışmalıyız.

Şiddetle tasvip ediyorum	*Tasvip ediyorum*	*Kararsız*	*Tasvip etmiyorum*	*Şiddetle tasvip etmiyorum*
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Çok az sayıdaki mikyaslarda kullanılan diğer bir item tipi de, tutumun objesine karşı muayyen bir vaziyette yapılacak hususî bir reaksiyonu tasvir etmektedir. Denekten bu hususi reaksiyonda bulunup bulunmıyacağı sorulur. Aşağıdaki "hareket itemleri" zencilere karşı tutumu ölçmek üzere Rosander tarafından (1937) geliştirilen bir Thurstone mikyasından alınmıştır. İtemin mikyas değeri, sol parantez içinde gösterilmiştir.

(1.2) Bir plâjda banyo ediyorsunuz. Birkaç zenci geliyor ve sizin yakınınızda denize giriyorlar. Siz onlarla kavgaya tutuşuyorsunuz.

(6.2) Yaşamakta olduğunuz cemaatta beyaz ırktan bir kız zenciyle evleniyor. Siz bu hususta bir şey yapmıyorsunuz.

(11.5) İkâmet ettiğiniz mahalleye bir zenci aile geliyor ve siz onları evinize davet ediyorsunuz.

MİKYAS İNŞA METODLARI

Tutumları ölçmeğe mahsus beş türlü mikyas vardır.

MÜSAVİ GÖRÜLEN FASILALAR METODU. Tutumları ölçmeğe mahsus mikyaslar geliştirilmesinin ilk devirlerinde Thurstone ile mesai

arkadaşlarının (Thurstone, 1929; Thurstone, 1931; Thurstone ve Chave, 1929) mikyas inşa metoduna yukarıda temas edilmişti. Bu araştırıcılar harbe, dine, ölüm cezasına, tekamüle, Zencilere, doğum kontrolüne, sansüre, Çinlilere karşı tutumları ölçmeğe yarayan birçok hususi mikyaslar neşretmişlerdir. Thurstone mikyasları herhangi bir objeye ait tutumları ölçmek üzere geliştirilip kullanılabilir. Onun için birçok araştırıcılar tarafından kullanılmıştır. Bu mikyas metodunda esas olan, testde kullanılacak itemlerden her birine bir mikyas kıymeti takdir etmeleri için hâkimler kullanılmasıdır (Bir Thurstone mikyası inşa ederken sırasıyla atılması lâzım gelen adımlar teferruatiyle Çerçeve 5.6'da gösterilmektedir).

Çerçeve 5.6: *Dört Thurstone iteminin akibeti.*

L. L. Thurstone ve E. J. Chave, Chicago Üniversitesinde bulundukları zaman, kiliseye karşı tutumları ölçmek üzere bir mikyas inşa ederken müsavi görünen fasılalar metodunu kullanmışlardır.

Kiliseye dair leyhte ve aleyhte olan görüşleri temsil etmek üzere muhtelif kaynaklardan 130 beyan temin ediliyor. Sonra bu beyanlar, üzerinde A'dan K'ya kadar olan harflerin basıldığı 11 kartonla birlikte birçok hâkimlere gösteriliyor. Üzerinde tabedilmiş alfabe sırasıyla hâkimlerin önüne dizildikten sonra kendilerine şu talimat veriliyor:

Önümüzdeki beyanlardan kilisenin en çok lehinde olan, onu en çok takdir eden beyanları A kartonunun üstüne koyunuz. F kartonunun üstüne de bitaraf görünen beyanları koyunuz. Kilisenin en çok aleyhinde olan, onu küçücük düşüren beyanları da K kartonunun üstüne koyunuz. Geri kalan kartonlar üzerinde lehte ve aleyhte olma derecelerine göre diğer beyanları sırasıyla koyunuz.

Bu 11 dereceli mikyas üzerinde herhangi bir beyanın yerini tayin edebilmek için, o beyana bütün hâkimlerin taktir ettikleri kıymetin medyanı alınmıştır. İşte bu medyan, o beyanın mikyas üzerindeki yerini veya mikyas değerini tayin etmektedir. Herhangi bir beyanın müphem olma, çok mânaya gelme derecesini ölçmeğe mahsus objektif bir ölçü temin etmek maksadiyle Thurstone ve Chave o beyan hakkında verilen hükümlerin dağılışının kartillerarası sahasını (interquartile range), veya Q kıymetini hesaplamışlardır. Hâkimler herhangi bir beyanın mikyas değeri üzerinde birleştikleri zaman Q kıymeti küçülmekte, nisbeten az uyuştukları takdirde de Q kıymeti büyümektedir.

Çerçeve 5.6: *Dört Thurstone iteminin akibeti.*

Böylece 130 beyandan her birisinin mikyas değeriyle Q kıymeti tesbit edildikten sonra bunlar 300 kişilik bir nümuneye, kabul ettikleri beyanlara işaret koymaları talimatiyle birlikte verilmiştir. Deneklerden alınan cevaplar, itemler arasındaki tutarlık derecesini tesbit etmek üzere tahlil edilmiştir. Eğer muayyen bir beyan üzerinde birleşen denekler, tamamiyle farklı mikyas değerleri olan beyanları da tasvip ediyorlarsa bu beyanın ölçülebilecek tutum için uygun olmadığı kabul edilerek çıkarılıyor. Buna mukabil muayyen bir beyan üzerinde de birleşirlerse bu beyan uygun olma şartını kıstasa göre yerine getirmiş olarak kabul ediliyor.

Şimdi mikyasa son şeklini vermek maksadiyle itemlerin nasıl terkedilip nasıl muhafaza edildikleri hususunda bir fikir edinmiş olmak için 130 beyandan dördünün akıbetini takip edelim:

23 numaralı beyan: "Ben güzel olan ve hayatın estetik rolü üzerinde duran bir kilise istiyorum". Bu beyan (mikyas değeri 4.1) uygun olmadığı kaydiyle terkedilmiştir. Çünkü en dindar kilise mensubu ile en ateist olanın bu beyanı tasvip ettikleri görülmüştür; bunların her ikisi de güzel kilise binalarından zevk almaktadırlar.

8 numaralı beyan: "Kilisenin aşağı tabaka ile tahsil görmemiş insanlar üzerinde iyi bir tesiri olduğuna, fakat üst tabaka ile iyi bir terbiye ve tahsil görmüş insanlar için bir kıymet taşımadığına inanıyorum." Bu beyan da (mikyas değeri 6.7) çok mânalı, müphem görüldüğü için terk edilmiştir. Bu beyanın en büyük olmak üzere Q kıymeti 3.6 idi. Bu beyan çift namlulu, yani çok mânalı olarak kabul edilmiştir; hâkimler bunun mikyas değeri üzerinde uyuşamamışlardır.

50 numaralı beyan: "Kilisedeki ibadetlerin bana ilham verdiğini ve o hafta kendi kendimi tatmin edecek en iyi bir şekilde yaşadığımı hissediyorum." Bu item (mikyas değeri 1.7) muhafaza edilmiştir. Nisbeten tek mânalı (Q 1.4) ve mikyas için uygun olduğu görülmüştür.

66 numaralı beyan: "Kilisenin, genç ve yaşlıların dinî terbiye alabilecekleri ve her cemaat için esas bir yer olduğuna inanıyorum." Bu beyan da (mikyas değeri 1.5) lüzumsuz diye kullanılmamıştır. Her ne kadar bu beyan tek mânalı (Q 1.4) ve uygunluk kıstasına göre elverişli ise de 50 numaralı iteme çok benzdiği için terk edilmiştir.

Thurstone, L. L., and Chave, E. J. The measurement of attitudes. *Chicago: Univer. of Chicago press, 1929.*

Müsavi görünen fasılalar metoduna karşı yapılan en mühim itiraz ve tenkit, hâkimlerin şahsî tutumlarının verecekleri hükümler üzerine tesir edebilmesi meselesiyle ilgilidir. Thurstone ile Chave'in de işaret ettikleri gibi "bir mikyasın muteber olabilmesi için, beyanlara ait mikyas değerlerinin, o mikyası yapanların kanaatlerinin tesiri altında kalmaması lâzımdır."

Eski tetkikler (Hinckley 1932, Ferguson 1935, Pinter ve Forlano 1937) hâkimlerin şahsi tutumlarının, beyanların mikyas değerleri üzerine tesir etmediklerine işaret etmişlerdir. Hinckley'in araştırmasında Zencilere dair 114 beyanın mikyas değerleri, Zencilere karşı peşin hükümleri olan Güneyli beyaz talebelerle, Zencilere karşı müsait davranan Kuzeyli beyazlara tayin ve tesbit ettirilmiştir. Bu iki grubun mikyas değerleri arasında .98 bir korrelasyon olduğu görülmüştür. Bu hale göre hâkimin şahsi tutumunun, itemleri mikyas üzerinde en uygun yere koyması, onlara en uygun bir değer taktir etmesi bakımından bir tesiri olmadığı anlaşılıyor.

Bu netice, zihnî faaliyetlerin (cognition) seçicilik prensibiyle bariz bir şekilde çatışmaktadır (Bak. Sahife 20 ilâ 25). Hovland ile Sherif (1952) ve Sherif ile Hovland (1953) yapmış oldukları iki tetkikte bu tezadı halletmişlerdir. Bu iki araştırıcı, ilk tetkiklerde, tutumları aşırı olan hâkimlerin kullanılmamasını tenkit etmişlerdir. Bu araştırıcılar, Hinckley'in bir kategoriye 30 veya daha fazla beyan ayıran hâkimleri dikkatsiz diye reddetmek suretiyle (bu Thurstone'un tavsiye ettiği bir usuldür) tutumları aşırı olan hâkimleri bertaraf etmiş olduğuna işaret etmektedir.

Hovland ile Sherif, Hinckley'in araştırmasını tekrarlarken onun kullanmış olduğu aynı 114 beyanı ayırmak üzere dört grup hâkim kullanmışlardır. Bu dört grup hâkimden (1) grup, kolejli ve koleji bitirmiş zenci talebelerden; (2) grup, hareket ve faaliyetleriyle zencilerin lehinde olmakla tanınmış beyaz talebelerden; (3) grup, zencilere karşı tutumları bakımından seçilmemiş (gelişi güzel alınmış) beyaz talebelerden; (4) Likert mikyasına göre zenci aleyhtarı oldukları tesbit edilmiş beyaz talebelerden teşekkül ediyordu.

Hovland ile Sherif, eğer bir tek kategoriye 30 veya daha fazla beyan ayıran hâkimleri çıkarma usulü kendi araştırmalarında da tatbik edilmiş olsaydı, Zenci talebelerinden dörtte üçünün, Zenci taraftarı beyaz talebelerden de üçte ikisinin çıkarılması lâzım geldiğini görmüşlerdir. Bu netice, zikredilen kıstasın kullanılması halinde tutumları aşırı hâkimlerin bertaraf edildiğine dair iddiayı tekit etmektedir.

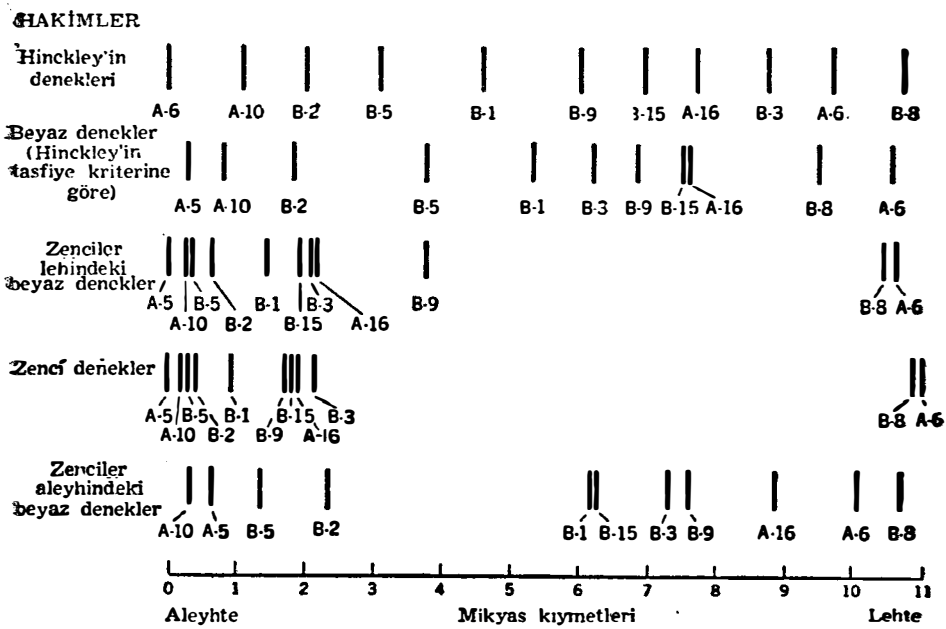
Zenci hâkimlerle Zenci taraftarı hâkimlerin mikyas değerleriyle seçilmeden alınmış beyaz talebe hâkimlerin mikyas değerleri arasında bariz

bir fark olduğu görülmüştür. Zencilere karşı tutumları aşırı olan hâkimler, beyanların çoğunu nisbetsiz bir şekilde uçlarda, yani aşırı noktalarda toplamışlardır. Yerlerin değiştirilme istikameti sistemliydi. Kuvvetli Zenci taraftarı tutumlara sahip olan hâkimler, itemleri mikyasın Zenci aleyhtarı ucuna doğru itiyor, bu kutupta topluyordu. Böylece nisbeten "bitaraf" bir şahsın leyhte diye vasıflandıracağı bir beyanın kuvvetli Zenci taraftarı bir hâkim tarafından son derece aleyhte diye hükümlendirildiği görülüyordu. Buna mukabil Zenci aleyhtarı hâkimlerin, mutedil derecede aleyhte olan beyanları, mikyasın lehte olan ucuna doğru kaydırdıkları müşahede ediliyordu. Bu temayül aşırı bir şekilde leyhte ve aleyhte olan hâkimlerin adaptasyon seviyeleri arasındaki farkın müşiri olarak alınabilir (Bak. Sahife 32).

Beş muhtelif hâkim grubundan elde edilen 11 itemin mikyas değerleri, Şekil 5.1'de görülmektedir: Bunlar, gerek Zenci gerek beyaz hâkimler tarafından uygun görüldükleri ve aynı zamanda mikyas üzerinde oldukça müsavi şekilde yerleştirildikleri için seçilmişlerdir. Burada Hinckley'in başlangıçta elde ettiği mikyas değerleriyle Hovland ile Sherif'in elde etmiş oldukları mikyas değerlerinin oldukça birbirine benzedikleri görülüyor. Her üç araştırıcı da dikkatsiz hâkimleri çıkarmak hususunda Thurstone'un kıstasını kullanmışlardır. Zenci taraftarı beyaz hâkimlerle Zenci hâkimlerin itemlere verdikleri mikyas değerleri de birbirine benzemektedir. Zenci taraftarı beyaz hâkimlerle Zenci hâkimlerin, evvelki iki hâkim grubu tarafından bitaraf veya mutedil derecede lehte diye hükümlendirilen itemleri mikyasın aleyhte olan ucuna doğru kaydırdıkları görülmektedir. Zenci aleyhtarı hâkimlerse, pek bariz olmamakla beraber, bitaraf veya mutedil derecede aleyhte olan itemleri mikyasın lehte olan ucuna doğru kaydırmaktadırlar.

Bundan da anlaşılıyor ki, hâkimlerin tutumları, itemler hakkındaki hükümleri üzerine tesir etmektedir. Bununla beraber bu tesir birçok hallerde azdır; ancak son derece aşırı tutumlara sahip olan hâkimlerde oldukça bozucu olabilmektedir.

Edward (1957), Thurstone metoduna göre mikyas inşaasında henüz halledilmemiş ana problemin, aşağı yukarı aynı mikyas değerlerine sahip olan itemler arasından en çok ayırt edici itemleri seçmek olduğuna işaret etmiştir. Zira aşağı yukarı aynı mikyas değerlerine sahip olan itemler, ayırt edicilik değerleri bakımından farklı olabilirler. Meselâ, bir defasında tek bir fâsıla içindeki itemlerle bütün mikyas üzerindeki itemlerin skorları arasında .24'den .78'e kadar bir korrelasyon tesbit edilmiştir. Bu itibarla Thurstone metodunda bu nevi korrelasyonlar tayin edilmediği için, bu



Şekil 5.1 : Thurstone'un zencilere karşı tutum mikyasından seçilen 11 itenin beş muhtelif hâkim grubundan temin edilen mikyas değerleri (Hovland ve Sherif'den adapte edilmiştir, 1952).

metod en çok ayırdedici bir itemi seçmeğe yarayan objektif temelden mahrumdur (Metodun bu yetersizliğini giderecek diğer bir metod için Sahife 155'e bak.).

TOPLANMIŞ TAKDİRLER METODU (SUMMATED RATINGS). Likert (1932), emperyalizme, enternasyonalizme ve Zencilere karşı olmak üzere çeşitli tutumları tetkik ederken, bunları ölçmek için başka bir yoldan giderek farklı bir mikyas geliştirmiştir. Thurstone 'un tekniğinden hayli farklı olan Likert metodu, aşağıdaki hususi merhaleleri ihtiva etmektedir: (1) tecrübeci tarafından tetkik mevzuu obje ile alâkası olduğu kabul edilen çok sayıda beyanların toplanması; (2) bu beyanların bir grup deneğe tatbiki; bu esnada denekler her beyan için şiddetle tasvip ediyorum, tasvip ediyorum, kararsızım, tasvip etmiyorum, şiddetle tasvip etmiyorum şeklinde hükümlerini bildireceklerdir; (3) bütün itemlere verilen cevapları toplamak suretiyle her denek için umumî bir skor yekûnu temin etmek; bunun için lehte olan yukarıdaki beş kategoriyi 5, 4, 3, 2 ve 1 şeklinde değerlendirmek ve aleyhte olanlarda da sırayı tersine çevirmek sure-

tiyle skorları toplamak (Bak. Sahife 149); (4) en iyi ayırdedici itemleri seçmek maksadiyle statistik bakımından bir item analizi yapmak. Bu son adımı atabilmek için her bir iteme ait skorla bütün itemlere mahsus umumî skor arasındaki korrelasyonlar hesaplanır; sonra en yüksek korrelasyona sahip olan, birbirine bağlı bulunan ve testte diğer itemlerin seçtiği şeyi ölçen itemler mikyası teşkil etmek üzere alınır. İşte Likert metodunu Thurstone metodundan en çok ayıran husus, itemler arasında yapılan bu statistikî tahlildir.

Thurstone mikyas metodunda, hâkimlerin bir itemi mikyas üzerinde en uygun bir yere yerleştirmek, yani mikyas değerini tayin etmek hususunda birleşebilmelerinin şartı, o itemin görünen muhtevasının ölçülmekte olan tutumla doğrudan doğruya bir münasebette olmasıdır. Likert metodunda bu nevi bir mecburiyet yoktur. Bir itemin görülebilen muhtevası, tetkik mevzuu tutumun objesiyle doğrudan doğruya münasebette olmasa bile onunla diğer bütün itemler skoru arasındaki korrelasyon sayesinde diyagnostik (teşhisi) değerini tesbit etmek mümkün olduğu için mikyasın son şekline ithal edilmektedir.

Bir ferdin Likert mikyasiyle elde edilen skoru, diğer şahıslara ait skorların dağılışı içindeki nisbî yerini tayin edebilmek suretiyle ancak tefsir edilmektedir; bu itibarla bir ferde ait bir skorun *mutlak* bir mânası yoktur. Yine bu bakımdan elde edilmesi mümkün azamî skorla asgarî skorların izahı açık ve kolaydır: azamî skor, lehte bir tutumu, asgarî skor da aleyhte bir tutumu gösterir. Fakat azamî ile asgarî skorlar arasına düşen skorları tefsir etmek daha güçtür. Çünkü bitaraf (nötr) noktaya (Bak. Sahife 156) tekabül eden skor bilinmemektedir. Gerçekte bir Likert mikyasında bütün skorların mümkün olan dağılış sahasının ortasındaki noktanın bitaraf sahaya tekabül etmesi için meşru bir sebep yoktur. İşte Likert mikyasının zayıf noktası buradadır. Zira bir ferdin muayyen bir objeye karşı tutumunun lehte veya aleyhte olduğunu tayin etmek istediğimiz zaman bu bitaraf noktayı bilmek ihtiyacındayız.

İÇTİMAÎ MESAFE MİKYASI. Bogardus (1925), muhtelif milliyetlere karşı tutumları mukayese etmek ve ölçmek gibi hususî bir maksatla bir teknik düşünen ve geliştiren ilk araştırıcılardan biridir. Bogardus'un *içtimaî mesafe mikyası* (social - distance) bir fertten herhangi bir etnik grubu mahremiyetine kabul etme derecesini göstermeğe yarayacak bir reaksiyon temin etmek gayesiyle apriori bir şekilde seçilmiş beyanlardan teşekkül eder.

Bu mikyası tatbik ederken aşağıdaki talimat verilmektedir: "Benim ilk hissî reaksiyonuma, ırk grupları mensuplarını (ne tanıdığım en iyi,

ne de en fena, azasını düşünmeden, bir sınıf olarak) aşağıda altına çarpma işareti koyduğum sınıflandırmalardan birine veya birkaçına isteyerek kabul etmeye hazırım." Ölçülebilecek her milliyet mensubu için verilen yedi maddeli sınıflandırma aşağıda olduğu gibidir:

1. Evlenme dolayısiyle yakın akrabalığa,
2. Kulübümc en yakın şahsî dostum olarak,
3. Oturduğum sokağa komşu olarak,
4. Mesleğimde çalışacak memur olarak,
5. Memleketime vatandaş olarak,
6. Memleketime sadece ziyaretçi olarak,
7. Memleketimden çıkarmak isterdim.

Görülüyor ki, sınıflandırma, çok yakın bir akrabalık münasebeti kabul etmekten sadece çok uzak bir münasebeti kabul etmeğe, hattâ hiç bir münasebete girişmemeğe kadar munıazam bir şekilde ve tedrici ilerlemektedir. Bu takdirde bir ferdin herhangi bir milliyete karşı tutumunun valansı, onun kabul etmeğe razı olacağı en yüksek mahremiyet derecesi olacaktır. Yalnız tatbikatta, bu mikyası kullanırken herhangi bir milliyet mensubunu yakın bir akrabalığa kabul edip daha uzak münasebetler bakımından onu reddettiği hallerin ender olduğu görülmüştür (meselâ, İtalyanlarla evlenmek suretiyle akrabalığı kabul edip de onlarla bir sokakta komşu olarak oturmayı reddetmek gibi).

İçtimaî mesafe mikyası vasıtasiyle muhtelif şahısların bir milliyete karşı tutumlarını mukayese etmek mümkün olduğu gibi, tek bir ferdin muhtelif milliyetlere karşı tutumlarını da mukayese etmek mümkündür. Onun için içtimaî mesafe mikyası, bu maksatla sosyal psikolojide yaygın ve başarılı bir şekilde kullanılmaktadır. Bu tip bir mikyas lüzumlu tadilât yapılmak suretiyle herhangi bir kategoriye ait şahıslara karşı tutumları ölçmek üzere kullanılabilir. Bogardus tekniğinin bu nevi bir adaptasyonu Crespi (1945) tarafından İçtimaî Red Termometresi ismi altında vicdanî itirazcılara (Conscientious-objectors) karşı tutumları ölçmek üzere kullanılmıştır. Mikyası teşkil eden beyanlar aşağıda olduğu gibidir:

1. Vicdanî itirazcılara karşı herhangi şahsa yapılacak muameleden farklı bir şekilde davranmak istemem, hattâ böyle birisiyle evlenme yoluyla akraba bile olurum.

2. Vicdanî itirazcıları sadece dost olarak kabul edebilirim.

3. Vicdanî itirazcıları ancak kendileriyle konuşabileceğim tanıdıklar olarak kabul edebilirim.

4. Vicdanî itirazcılarla herhangi bir şekilde münasebette bulunmak istemem.

5. Vicdanî itirazcıların hapsedilmesi lâzım geldiği kanaatindeyim.

6. Vicdanî itirazcıların hiyanet suçuyla kurşuna dizilmesi lâzım geldiği kanaatindeyim.

Burada işaret edilmesi lâzım gelen çok mühim bir nokta, Crespi'nin mikyası yaparken 5 ile 6 No'lu itemleri mikyasa ithal etmek ihtiyacını duymuş olmasıdır; zira bu beyanlar bahis mevzuu gruba olan psikolojik "mesafeyi" göstermenin çok ötesine gitmektedirler. Bu da bize İçtimaî Mesafe Mikyasının tutumları ölçmeye yarar bir ölçü olmadığı fikrini telkin ediyor. Zira aşırı menfi bir tutum, gruptan sadece uzak kalmayı değil, bundan çok daha fazla bir şey talep etmektedir: Tutumun objesine karşı şiddetle hareket etmeyi (5 ve 6 No'lu beyanlarda olduğu gibi); cezalandırmayı, ona zarar vermeyi, hattâ onu tahrip etmeyi talep etmektedir.

BİRİKTİRİCİ MİKYAS METODU (CUMULATIVE SCALING). Biriktirici mikyas metodu, bir takım beyanların, bilhassa, umumiyetle Guttman mikyası denilen bir mikyasın taleplerini yerine getirip getirmediğini tayin etmek üzere kullanılan kıymetlendirici bir metoddur. Bu nevi bir mikyas Guttman tarafından şu şekilde tarif edilmiştir: "Müşterek muhtevalara sahip olan bir grup beyan, eğer başkasından daha yüksek bir kademede bulunan bir şahsı, itemlerin her birisinde de ya aynı derecede yüksek veya daha yüksek olarak göstermeye muvaffak oluyorsa, bu beyanların bir mikyas teşkil ettiğini söyleyebiliriz." Misal olarak ağırlıkla ilgili mükemmel bir Guttman mikyasında itemler şu şekilde ifade edilecektir: (1) Ben 50 kilodan daha ağırım; (2) Ben 60 kilodan daha ağırım; (3) Ben 70 kilodan daha ağırım; ve ilh. Bu nevi bir mikyasta 3 No'lu iteme müsbet cevap veren bir şahıs aynı zamanda 1 ve 2 No.lu itemlere de müsbet bir şekilde cevap vermiş olacaktır.

Yukarıdaki misalde mikyasın yalnız tek bir fizikî buudu, yani ağırlığı, ölçtüğünü biliyoruz. Böylece Guttman usulünün gayesi, bir takım tutuma ait beyanların tek bir tutumu ölçüp ölçmediğini tayin etmektir. Eğer mevcut beyanlar bir Guttman mikyası teşkil edebiliyorsa bir tek tutumu ölçeceklerinden buna tek buutlu bir mikyas denilmektedir. Mükemmel bir Guttman mikyasında, bir ferdin skorlarının yekûnu, mikyası teşkil eden itemlere verdiği cevapların tarzıyla bire bir şeklinde bir münasebet dahilinde olacaktır. Binaenaleyh bir ferdin skorlarının yekûnu bilindiği takdirde onun her bir iteme verdiği cevapları mükemmel bir şekilde yeniden elde etmek, tekrarlamak mümkündür. Ağırlığa ait sual

listesinde her "Evet" cevabına 1 ve her "Hayır" cevabına da sıfır vermek surttiyle skorları hesaplamış olduğumuzu farzedelim. Deneğin skor yekûnunun 2 olduğunu bildiğimize göre I ve II No. lu itemlere "Evet" ve III No. lu iteme de "Hayır" cevabını verdiğini, aynı şekilde skor yekûnu 3 olan bir şahsın da, I, II ve III No. lu itemlere "Evet" cevabını vermiş olduğunu çıkaracağız.

Tutum mikyaslarında şüphesiz cevapların her vakit mükemmel bir tarzda yeniden tekrarlanması (reproducibility) mümkün değildir. Daima az çok bir mutabakatsızlık ortaya çıkacaktır. Meselâ çerçeve 5.6 da (sahife ???) verilen müşahhas misalde bir şahıs (mikyas kıymeti 1.7 olan) 50 no. lu beyanı tasvip edebildiği halde (mikyas kıymeti 4.1 olan) 23 no. lu beyanı tasvip etmiyecek, buna mukabil (mikyas kıymeti 6.7 olan) 8 no. lu beyanı tasvip etmiş olacaktır. Bu nevi mutabakatsızlıklar, mükemmel yeniden tekrarlanmalara (reproducibility) mani olmaktadır. Yeniden tekrarlama katsayısını (coeficient of reproducibility) takdir veya tahmin etmek üzere muhtelif usuller geliştirilmiştir. Bu tenasübün (oranın) bir itemler grubunda bulunan muhtelif beyanlara verilen cevapların skor yekûnundan yeniden elde etmedeki sahihlik derecesini göstereceği farzedilmektedir. Bu itibarla Guttman, bir takım beyanın biriktirilmiş bir mikyas teşkil edip etmediğinin zarurî şartı olmak üzere yeniden tekrarla kat sayısının en az 90 olmasını ileri sürmektedir.

Guttman tarzı mikyas yapma metodu başlangıçta seçilen beyanların ne derecede temsil edici oldukları problemini ihmal etmiş olmakla tenkit edilmiştir. Guttman (1945) beyanlardan teşekkül eden bir nümunenin seçilmesinin bir sezgi, bir tecrübe meselesi olduğunu iddia etmiştir. Böylece biriktirici mikyaslarda muhtevanın muteber olma derecesini takdir etmek mümkün değildir. Bir çok biriktirici mikyaslardaki itemler grubunun muhteva sahası çok dardır.

AYIRT EDİCİ MİKYAS TEKNİĞİ. Edwards ile Kilpatrick (1948) ayırtedici mikyas tekniği adını verdikleri bir metod geliştirmişlerdir. Bu tekniğin gerçekleştirilmesi hususunda atılacak adımlar şöyle bir sıra takip etmektedir: Evvelâ bol miktarda iki sınıfa ayrılmış itemler seçiliyor. Sonra Thurstone metodunda olduğu gibi, hakimlerden bunları lehte olma derecelerine göre kategorilere ayırmaları isteniyor. Hakimlerin istikrarlı bir şekilde tasnif etmedikleri beyanlar çift mânalı olarak reddedilmektedir. Geriye kalan itemler, altı cevaplı kategoriler (şiddetle tasvip etme, mutedil derecede tasvip etme, mutedil derecede tasvip etmeme, tasvip etmeme, şiddetle tasvip etmeme) halinde ve çeşitli seçme şeklinde hazırlanmaktadır. Bu tarzda hazırlanmış beyanlar, yeni bir denek grubuna, her itemi kendi-

lerinin tasvip etme veya etmeme derecesini en iyi ifade eden alternatifleri seçmek suretiyle cevaplandırmaları, talimatı verilerek tatbik edilir. Bundan sonra her deneğin verdiği cevaplar, o deneğe ait skor yekûnunu elde etmek üzere toplanmaktadır. Sonra her item Likert metodunda olduğu gibi bir item tahliline tabi tutulmakta ve ayırt edici vasıftan mahrum olanlar atılmaktadır. Geri kalan itemler iki sınıfa ayrılarak biriktirici mikyas haline getirilmektedir. Kolayca görülebileceği gibi ayırt edici teknik mikyası Thurstone, Likert ve Guttman mikyas yapma metodlarını terkip eden bir teşebbüstür. Bununla beraber, bu denemenin kuvvetli ve zayıf tarafları hakkında bir hüküm verebilmek için henüz muhtelif araştırıcılar tarafından kâfi derecede denenmemiştir.

MİKYASLARIN TARAFSIZ (NEUTRAL) BÖLGELERİ

Bir tutumun vasıflarından birisinin de valans olduğunu belirtmiştik. Bir şahsın tutumu daima muayyen bir objenin ya lehinde veya aleyhinde, ya ona karşı veya ona taraftar olacağı şeklinde vasıflandırılabilir. Bu demektir ki tutum mikyaslarında işaretin değiştiği bir saha vardır. İşte buna mikyasın *tarafsız bölgesi* denir. Bu bölgenin bir tarafında skorlar menfiye doğru diğer tarafında ise müsbete doğru büyürler. Bu bölgeye isabet eden bir skor, burada hiç bir tutumun olmadığını göstermelidir; zira evvelce de söylediğimiz veçhile tutumlar daima az veya çok bir nisbette ya müsbet veya menfidirler.

Tutumların ölçülmesi bakımından bu tarafsız bölgenin tayin edilmesinin oldukça büyük bir ehemmiyeti vardır. Çok defa bir ferdin tutumunun tarafsız bölgenin az bir nisbette sağına veya soluna düştüğünü bilmenin büyük bir ehemmiyeti olabilir. Zira herhangi bir yerde muayyen bir buhran dolayısiyle tutumlarda bir kutuplaşma meydana geldiği takdirde evvelce hafif bir şekilde sola kaymış bulunan bir şahsın, diğer hususlar müsavi kalmak şartıyla sağdan ziyade daha çok sola gideceğini kestirebiliriz; şüphesiz bunun aksi de olabilir.

MEVCUT MİKYASLARIN BU BAKIMDAN KİFAYETSİZLİĞİ. Şimdiye kadar gözden geçirmiş olduğumuz mikyas tipleri tarafsız bölgeyi tatmin edici bir şekilde tarif edememektedirler. Thurstone mikyasında bu hususta bir teşebbüse girişildiğinden emin olunabilir. Hatırlanacağı veçhile itemlere mikyas kıymetleri takdir edilirken ilk hakimler, orta veya tarafsız denilen de dahil olmak üzere onları 11 kümeye ayırmaktaydılar. Onun için Thurstone tipi mikyaslarda ortada bulunan skorun, tarafsız bölgenin takribi bir kıymeti olduğu iddia edilebilir. Bununla beraber hakimlere ta-

rafsız olarak görünen bölge veya kıymetin deneklere de tatbikatta tarafsız olarak görüneceğinin bir teminatı yoktur.

Likert mikyasında ise daha önce de işaret edildiği (Sahife 153) veçhile tarafsız bir noktanın tefsiri meselesi oldukça müphem, çok manalı ve şüphelidir. Skor verme sahasının ortasına düşen herhangi bir ferdin skoru iki muhtelif yoldan elde edilebilir: ya itemlerin büyük bir kısmında veya bütün itemlerde tarafsız bir tavır takınmak veya, itemlerin bir kısmında lehte çok kuvvetli bir vaziyet almak diğer kısmında da aleyhte yine çok kuvvetli bir tavır takınmak suretiyle temin edilebilir. Bu iki yoldan aynı skora erişmenin hiç şüphesiz psikolojik bakımdan birbirinden farklı manaları vardır. Lehte ve aleyhteki hükümlerin iyi bir şekilde denkleştirilmesi neticesinde elde edilecek tarafsız bir skor, bu mikyas bahis mevzuu olduğu müddetçe sunî bir netice ifade edebilir. Bu, skor yekûnunun iki muhtelif, tamamiyle farklı iki tutumla alâkalı skorların bir terkibi olduğu mânasına gelebilir ki bu takdirde artık mikyas tek buutlu olmaktan çıkar.

Diğer taraftan tutumun objesinin ferde hiç bir şey ifade etmemesi hattâ onun için mevcut olmaması dolayısiyle bu şahıs tarafsız bir skor almış olabilir. Bu takdirde mevcut olmayan bir şeyi ölçmeğe teşebbüs etmek tabiatiyle manasız olur. Buna rağmen tutumları ölçmede, evvelce de işaret edildiği gibi, bu nevi teşebbüsle, önceden zarurî hazırlık tahlillerinde bulunmadan her türlü mikyasın her çeşit insana gelişi güzel tatbik edildiğine sık sık rastlanmaktadır.

Bundan da anlaşılıyor ki tutum buutlarının tarafsız bölgeleri doğrudan doğruya mikyasların kendilerinden kâfi derecede bir katiyetle çıkarılamaz. Bununla beraber skorları itibariyle takribi bir şekilde mikyasın orta kısımlarına düşen fertlerin büyük bir ihtimalle tarafsız bölgeye isabet ettiklerini kaba taslak bilmek kâfi gelebilir. Fakat daha katî ve daha mantıkî bir şekilde tarafsız bölgeyi tayin edebilmek için tutumla münasebeti olan diğer vasıfların bilinmesine ihtiyaç vardır.

ŞİDDET VE TARAFSIZ BÖLGE. Bir şeyin leh veya aleyhinde çok aşırı bir tutuma sahip olan bir insan, kendisinden daha az aşırı olan diğer bir şahıstan, büyük bir ihtimalle daha şiddetli, daha emin his edecek ve o mevzu dolayısiyle daha çok heyecan duyacaktır. Biz eğer bir mikyasa ait skorları ufkî bir mihvere ve onlara tekabül eden şiddet veya katiliğe ait kıymetleri de şakulî mihvere geçirebilseydik bir U münhanisi elde etmiş olurduk; bu takdirde şiddetler orta kısımda düşük uçlarda ise yüksek olacaktı. U'nun taban kısmında işaret değişmektedir.

Guttman ile Suchman (1947) mikyas yerleriyle şiddet arasındaki bu münasebete dayanarak mikyasın tarafsız bölgesini ince bir tarzda tayin etmeye çalışmışlardır. Onların başvurdukları bu usule göre itemlerin mikyas üzerindeki yerleri biriktirici mikyas metoduna (sahife 154) göre tayin edilmekte ve ölçülmekte olan numuneye dahil şahısların her itemi tasvip veya reddetmedeki şiddet veya katilik derecelerini gösteren vasatiler tesbit edilmektedir. Sonra vasati şiddet veya katilik dereceleri itemlerin mikyas kıymetlerine tekabül etmek üzere grafik halinde ifade edilmektedir. Guttman ile Suchman münhaninin en alt kısmını mikyasın tarafsız bölgesi olarak almaktadır. Bir mikyasın tarafsız bölgesini tayin etmek üzere kullanılan bu usul şimdiye kadar tavsiye edilmiş usullerin en çok ikna edici ve akla yakın olanıdır (şiddet grafiklerine ait misaller için Çerçeve 5. 7'ye bak.).

Çerçeve 5. 7: *Şiddet fonksiyonu U'dur.*

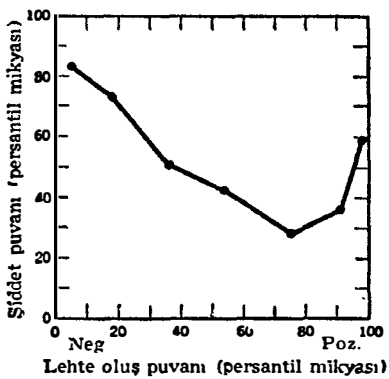
İkinci Dünya harbi esnasında "Amerikan Askerini" tetkik eden, Savunma bakanlığı İstihbarat ve Eğitim sahası Araştırma kolunun bir azası olan Edward A. Suchman, mikyas kiymetleriyle tutumların şiddetleri arasındaki münasebeti tahlil etmiştir.

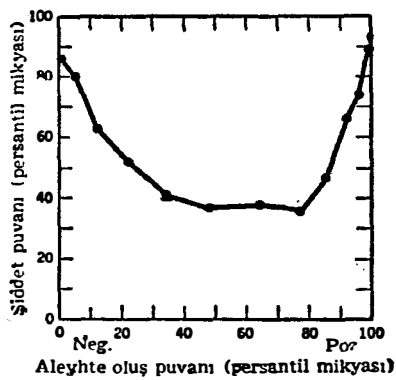
Deneklere Guttman mikyası verildikten sonra her deneğe ait şiddet skorlarını elde etmek maksadiyle her item veya beyanı müteakip şiddete dair aşağıdaki sualler sorulmuştur.

Bu mevzua dair hissinizin şiddeti nedir?

Hiç şiddetli O kadar şiddetli değil Oldukça şiddetli Çok şiddetli

Bundan sonra şiddete dair skorlar yüzdeler haline getirilerek itemlerin mikyastaki yerlerine tekabül etmek üzere grafiklerle ifade edilmiştir. Elde edilen münhaniye şiddet münhanisi denmiştir.





Çerçeve 5.7: *Şiddet fonksiyonu U'dur.*

Soldaki şekil "Askere alınmış erkeklerin ordu kadınlar koluna karşı tutumlarını" göstermekte ve çok keskin bir şiddet münhanisine misal teşkil etmektedir. Bu münhanide valans buudunun 75'inci yüzde kiymetine tekabül eden keskince tayin edilmiş alt bir bölge vardır. Bu alt bölge, işaretin değiştiği bir yer olduğu için tarafsız bölge olarak kabul edilmektedir. Bu bölgenin altında skor alan (teste tabi tutulan askerlerin takriben yüzde 75'ni teşkil eden) askerlerin ordu kadınlar koluna karşı aleyhte bir tavır takındıkları kabul edilmektedir. Geri kalan ve skorları tarafsız bölgenin üstünde bulunan yüzde 25 de leyhte bir tutuma sahip bulunmaktadır.

Sağdaki şekle gelince bu da "şahısların ordudaki işlerden memnuniyetlerini göstermekte" ve alt kısmı son derecede düz olan bir şiddet münhanisine misal teşkil etmektedir. Bu münhanide valans buudu üzerinde 34'üncü yüzde kiymetten 77'nci yüzde kiymetine kadar uzanan geniş bir tarafsız bölgenin bulunduğuna dikkat edilmelidir. Askerlerin büyük bir grubu, ordudaki işlerinden dolayı kendilerini ne tatmin edilmiş ne de tatmin edilmemiş hissediyor ve ha öyle ha böyle olmasını mühimsemiyorlar.

Suchman E. A. The intensity component in attitude and opinion research. İn S. A. Stonffer et al., Measurement and prediction. Princeton, N. Y.: Princeton Univer. press, 1950.

TUTUM MİKYASLARININ GÜVENİLİRLİK VE MUTEBERLİĞİ

Ölçmeye mahsus her teknik netice itibariyle muhakkak *muteber* olma, yani ölçmek istediği şeyi ne nisbette ölçebildiği bakımından kiymetlendirilmek mecburiyetindedirler. Bir ölçme tekniğinin muteber olması, çok sıkı bir şekilde onun *güvenilir, ölçü* neticelerinin sabit ve istikrarlı olma derecesine bağlıdır; onun için bir ölçme tekniği güvenirliliğinden daha çok muteber olamaz. O halde oldukça kritik, nazik bir mesele olan muteberliği ele almadan evvel tutum mikyaslarının güvenirliğini tetkik edelim.

GÜVENİRLİK. Bir ferdin tutumuna ait tekrarlanmış ölçme neticeleri birbirinden farklı olabilir. Bu nevi tahavvüller mikyasın iç yapısının güvenilir olmadığının bir alameti olabileceği gibi dışa ait iki kaynaktan gelen tesirlerin bir neticesi de olabilir. Bu iki kaynaktan (1) i, ölçmelerin yapıldığı vaziyet içindeki psikolojik şartların değişme-

siyle tutumda meydana gelen görünüşte bir tahavvülün, (2) zamanla tutumda husule gelen hakiki bir tahavvülün neticesidir. Meselâ, bir erin subaylara karşı tutumunu ölçmek üzere yapılmış bir mikyastan elde edilen skorunun, testin herkesin huzurunda tatbik edilmesiyle anonim olarak tatbik edilmesi arasında fark olabilir (zahirî tahavvül). Diğer taraftan o erin ayın mikyasın tatbikinden elde edilen iki skoru arasındaki fark, subayla temasından evvel ve sonranın bir neticesi olabilir (hakiki tahavvül). Elde edilen bu farklı neticelerin mikyasın güvenirliğine tesir etmesi zarurî değildir. O halde bu ölçü aletinin güvenirliğini kiymetlendirebilmek için bu iki türlü harici tesirlerle meydana gelen tahavvüllerin bertaraf edilmesine ihtiyaç vardır.

Bir mikyasın güvenirliği üç muhtelif tarzda temin edilebilir: (1) *testin tekrarlanması metodu* (test-retest method); bu metodda, bahis mevzuu testle ölçme hemen veya muayyen bir zaman geçtikten sonra tekrarlanır ve bu iki ölçme neticeleri mukayese edilir; (2) *muadil-formlar metodu,* bu metodda da aynı testin birbiriyle mukayese edilebilen iki ayrı şekline ait ölçmeler karşılaştırılır; (3) *yarıya bölme metodu* (split-half), bu metodda da testin yarısından elde edilen skorlar diğer yarısından temin edilen skorlarla mukayese edilir. Güvenirlik derecesi umumi olarak bu iki kısım ölçme arasındaki korrelasyon kat sayısı vasıtasiyle ifade edilir. Her nekadar yarıya bölme metodu yukarıda zikredilen harici iki kaynaktan gelen farkları gidermekteyse de evvelce bahsi geçen reaksiyon itiyadından (sahife 144) doğan sahte yüksek bir korrelasyon verebilir. Bu üç tarzdaki güvenirlik taktirinin birbirine müsavi olması şart değildir. Bir testin güvenirlik derecesinin tayininde en uygun olan yolun seçilmesi, esas itibariyle testin mahiyetiyle tatbik tarzına bağlıdır.

TUTUM MİKYASLARINDAN ELDE EDİLEN SKORLARIN GÜVENİRLİĞİ. Ferguson (1939), Thurstone'un idaresi altında inşa edilmiş olan müsavi-görünen-fasılalar mikyaslarının bütününde "güvenirliğin .8 ve büyük bir kısmında .9" olduğunu Thurstone'e atfen zikretmektedir. Ferguson bizzat kendi eseri olan 20 itemli formlarda .52 ilâ .80; 40 itemli formlarda ise .68 ile .89 arasında tahavvül eden güvenirlik kat sayıları elde etmiştir.

Likert mikyaslarının güvenirlik dereceleri umumî olarak Thurstone mikyaslarınınkinden üstündür. Murphy ile Likert (1939) kendilerinin 24 itemli Beynelmilelcilik mikyasının güvenirlik derecesinin .80 ile .90 arasında olduğunu tesbit etmişlerdir. 12 itemli Emperyalizm mikyasının güvenirlik kat sayısının .80 ile .92 ve 14 itemli Zencilere dair mikyasın güvenirlik kat sayısının da .79 ile .91 arasında olduğunu bulmuşlardır.

Umumî sosyal mesafenin bir ölçüsü olmak üzere hususî muayyen gruplara karşı ifade edilenden ayrılan Bogardusun sosyal mesafe mikyasının güvenirlik derecesinin de yüksek olduğu görülmüştür. Bu mikyasın yarıya bölme metoduyla elde edilen güvenirlik kat sayısı .90 dır; diğer bir çok araştırıcılar bundan da daha yüksek bir güvenirlik derecesi bulmuşlardır. Bunun manası, bir çok etnik grupların gelişi güzel alınmış yarısına karşı bir ferdin test neticesinde sosyal mesafe skorlarını bildiğimiz takdirde onun grupların diğer yarısına karşı sosyal mesafe skorunu da oldukça katiyetle kestirebiliriz demektir.

Guttman mikyaslarının güvenirlik derecelerinin de .85 civarında ve daha da yüksek olduğu tesbit edilmiştir.

MUTEBERLİK (VALIDITY)

Bir tutum mikyasının güvenirliği bir defa tatmin edici olarak tesbit edildi mi, geriye onun muteberliğinin tayini problemi kalır. Bir mikyasın muteberliğini tayin etmenin muhtelif yolları vardır: (1) itemlerden alınan nümunenin temsil etme derecesini tayin hususunda eksperlerin hükümleri; (2) tutumlarıyla başkalarından muayyen tarzda ayrılacakları a priori olarak beklenilen "malum" grupların veya insan tiplerinin ölçülmesi; (3) tutumların ölçülmesine dayanılarak davranışların önceden kestirilmesindeki isabet derecesinin tetkiki.

EKSPERLERİN MUHTEVA HAKKINDAKİ HÜKÜMLERİ. Eğer bir mikyas, objeye dair bütün inançları, hisleri ve hareket temayüllerini alınan temsili nümune vasıtasiyle ölçüyorsa, mahiyeti icabı içten muteber veya *muhteva itibariyle muteberdir* denebilir. Eksperlerin fikirlerini almak suretiyle muhtevanın temsil etme derecesi taktir edilebilir (bak. Gulliksen, 1950). Hatırlanacağı veçhile Thurstone ve Likert mikyaslarını inşa ederlerken, ilk iş olarak, tutumun objesiyle alâkalı oldukları farzedilen esas inançlara, hislere dair çok miktarda mütecanis olmıyan itemlerden teşekkül eden bir nümune almışlardı. Bu nevi mikyas inşa etme metodu, tutumun inanç ve unsurlarını ölçme bakımından muhteva muteberliğine sahiptir, denebilir. Onun için evvelce de işaret ettiğimiz veçhile, biriktirici mikyas metodu bu bakımdan zaif bir nokta ihtiva etmektedir. Zira, başlangıçtaki itemleri seçerken sadece mikyas yapanın sezgi ve maharetine dayanılmaktadır.

"MÂLUM" GRUPLARIN ÖLÇÜLMESİ. Eğer bir mikyas muteber ise muayyen istikametlerde yine muayyen insan tipleri arasındaki farkları ortaya çıkarması lâzım geldiğine dair bazı sebepler olduğu a priori

olarak kabul edilmektedir. Harbe karşı tutumu ölçmeğe mahsus bir mikyasta, eğer sulhu koruma maksadiyle kurulmuş bir teşkilâtın tipik azaları, harp aleyhtarı kutupta yer alabilecek skorlar elde edemezlerse elbette o mikyasa karşı itimadımız kalmaz.

Bir Likert mikyası, devlet tarafından kurulan ve işletilen büyük çapta bir amme tesisi olan Tennessee Vadisi Otoritelerine karşı tutumu ölçmek üzere kullanılmıştır. Muteberlik derecesini tayin etmek maksadiyle bu mikyas, bir devlet tesisini birbirinden farklı olarak tasvip veya reddedecekleri beklenilen muhtelif insan gruplarına tatbik edilmiştir (Sims 1938). En fazla, daha doğrusu aşırı skorlar olan gruplar aşağıda gösterilmiştir (Yüksek bir skor tasvip edilmediğini göstermektedir).

N.Y. Edison Şirketi memurları	75
Enerji istihsal eden hususi şirketlerin hisse sahipleri . .	68
Bu tesisin (TVO) bulunduğu bölge tüccarları	34
Washington D. C. deki hükümet memurları	23

Bu nevi bir muteberliği tayin metodunun kullanılmasını tahdit eden bazı mahzurlar vardır. Evvelâ teşkilât mensuplarının bir çok hususlarda onlara intisap etmeyen şahıslardan farklı olmaları ihtimalinin bulunmasıdır. Binaenaleyh, mikyas, teşkilât mensuplarını ayırdedebilecek kadar muteber olduğu halde onlar gibi aşırı tutumlara sahip olan diğer şahısları tefrik etmekte aciz gösterebilir. Diğer bir mahzur da, mikyasın aşırı tutumlara sahip olan teşkilât mensupları gibi aza olmayan kimseleri de muteber bir tarzda ayırabilmesine rağmen, tutumları daha mutedil olan şahısları aynı derecede muteber olarak tefrik edememe ihtimalidir. Bundan başka, insanın bir tutum mikyasının devamlılığı içindeki her yeri tutabilecek derecede ideoloji bakımından birbirinden farklı, lüzumu kadar teşkilât bulması mümkün değildir. Zira hemen hemen bütün cemiyetler daha çok uç noktalarda toplanmışlardır. Ameli bakımdan diğer bir güçlük de bazı tutumlar için ideoloji itibariyle aşırı olan teşkilâtlar bulmaktır.

HAREKETLERİ ÖNCEDEN KESTİRMEDEKİ SAHİHLİK. Tutum ölçmelerinin muteberlik derecelerinin ameli bir şekilde denenmesi, netice itibariyle bu ölçülerin ne nisbette ferdin tutum objelerin karşı hareketlerinin anlaşılabilme ve önceden kestirilebilmesine yaradığını tayin etmek demektir.

Umumî olarak bu nevi muteberlik denenmesine dair pek az misal vardır. Bu hususta ilk adım Telford (1934) tarafından kiliseye karşı tutumu ölçen bir mikyasa ait araştırma ile atılmıştır. Telford kiliseye giden, ibadetlere iştirak eden şahısların kendi ifadelerine göre tespit edilen

tekerrür vasatilerini mukayese ederken tutum skorlarıyla kiliseye gitme sıklığı arasında açık, kati bir münasebet bulunduğunu keşfetmiştir (yüksek bir skor aleyhte bir tutumu göstermektedir).

Kiliseye gitme sıklığı	*Tutum mikyasına ait Skor vasatileri*
Muntazam olarak	1.91
Sık sık	2.48
Ara sıra	3.50
Nadir olarak	4.95
Hiç	5.75

Bu neticeler tutum mikyasının muteber olduğunun makul bir delili gibi görünüyor. Ancak bu araştırmada kiliseye gitme sıklığı mustakil olarak tesbit edilmemiş, araştırıcı şahısların verdikleri ifadeleri aynen kabul etmekle yetinilmiştir.

Bir çok araştırmalarda, tutumun lafzi bir tarzda ölçülmesinin ferdin içtimaî hareketlerini öncedcn kestirmenin sahihliği bakımından farklı neticeler verdiği görülmüştür. Fertlerin ifadelerine göre tesbit edilen tutumlariyle vaki olan davranışları arasındaki bu farkın bir çok sebepleri vardır. Evvelâ hareketlerin, bütün psikolojik faktörler ve bir çok tutumlar tarafından tipik bir şekilde tayin edilmesidir. Sonra hareketlerin tayininde vaziyetin de mühim bir rolü vardır. (bak. Çerçeve 5.8 ile 5.9). Bunlardan başka tutum testlerinin objeleriyle "hareket" testlerinin objelerinin aynı olmaması ihtimalini de göz önünde tutmamız lâzımdır. Meselâ, kalem - kâğıt vasıtasiyle teste tabi tutulan bir şahıs için tutum mikyasındaki "Zenci" bir obje olarak yüzyüze geldiği bir situasyondaki Zenciden tamamiyle farklı olabilir. Bu itibarla her iki obje arasında psikolojik bakımdan bir aynilik olduğu nisbette tutumla hareket arasında da bir mutabakat beklenebilir. Bu münasebetin çok girift olabileceğini tekrar belirtmek lâzımdır.

Tutum ölçmelerinin muteberliği bakımından açık davranışlar münasebetiyle Murphy, Murphy ve Newcomb (1937) aşağıdaki müşahedeleri ileri sürmektedirler:

> Her şeyden evvel hareketler de mahiyetleri icabı kelimelerden daha "muteber" değildir. Aşağıdaki ifade bize son derece doğru görünüyor: "Hareketlerin de çok defa kelamî davranışlar gibi "hakikî" tutumları kısmen veya tamamiyle gizlemek, bozmak üzere planlandığı görülüyor... Bütün davranışlar tatbikatta hatırşinaslık, nezaket, vesair içtimaî tazyikler dolayısiyle zaten değiştirilmektedir. Aslında "hakikî" tutumları gizlemek, başka bir şekle sokmak maksadiyle kelamî davranışlara müraçaat edilirken her günkü

davranışlara uymaktan başka bir şey yapılmış olmuyor. Bu itibrla "hakiki" tutumları gizleme sebepleri gerek "açık" gerek "kelami" davranışlar için aynıdır. Eğer gizli kalma veya tercihan anonim kalma şartlarına riayet edilecek olursa tutumların kelimeler vasıtasiyle daha serbest ve tam bir şekilde ifade edilecekleri beklenebilir. Zira bu suretle içtimaî tazyiklerden kurtarılmış olan kelami davranışlar, hiç bir vakit saklanılamayacak olan açık davranışlardan daha müsait bir duruma geçmiş olurlar... Son olarak bir insanın (samimi olmak şartıyle) Komünistlere, Yahudilere, Rotari kulübü mensuplarına, veya Çinlilere karşı tutumu bakımından kategorik bir şekilde lehte veya aleyhte olması ve bunu açıkça beyan etmesi, artık günlük hayatta onun davranışlarının manalı bir parçası olarak kabul edilmektedir.

DERLEME.

Tutumları ölçmek için tatbik edilen metodlardan en çok kullanılanları tutum mikyasları denen metodlardır. Bunlar tipik bir şekilde tertip edilmiş beyanlar veya itemlerden teşekkül etmiştir. Denekler bu beyanları kabul veya reddettiklerini bildirirler. Deneklerin bu itemlere verdikleri cevapların tarzından psikologlar, onların tutumlarına dair bazı neticeler çıkarırlar. Beş türlü mikyas inşa metodu vardır: *Müsavi görünen fasılalar* metodu; *toplanmış taktirler* metodu; *içtimaî mesafe* metodu; *biriktirici - mikyas* metodu; *ayırtedici mikyas tekniği.*

Mikyaslarda tarafsız bölgenin (hiç bir tutumun bulunmadığı bölgenin) tâyini meselesinin tutumları ölçme bakımından çok büyük bir ehemmiyeti vardır. Zikredilen tutum mikyaslarından hiç birisi bu bölgeyi tatmin edici bir şekilde tayin edememiştir. Bu hususta en tatmin edici hal tarzının mikyas kıymetlerine tekabül eden şiddet skorlarını karşılaştırarak elde edilecek münhaninin en alt kısmının alınması olduğu anlaşılıyor.

Tutum mikyaslarının *güvenirlik* derecelerinin umumiyetle tatmin edici olduğu tesbit edilmiş bulunmaktadır. Mikyasların güvenirlik dereceleri, testin tekrarlanması, yarıya bölme veya birbirine muadil test şekillerinin kullanılması metodlarıyla tesbit edilmektedir.

*Muhtevanın muteber olmasın*dan, bir mikyastaki itemlerin, ölçülecek tutumun objesine ait bütün inançları, hisleri ve hareket temayüllerini ne nisbette temsil ettikleri, anlaşılmaktadır.

Mikyasların muteberliği, muayyen bir objeye dair tutumları bakımından ayrıldıkları bilinen grupların tutumları mukayese edilmek suretiyle de takdir edilebilir. Bu tarzda muteberlikleri tayin edilmiş bulunan mikyasların yararlı oldukları tespit edilmiştir.

Bir mikyasın *önceden kestirme muteberliği,* mikyas skorlariyle objeye karşı hareketin bazı ölçüleri arasındaki korrelasyonu tayin etmek suretiyle taktir edilebilir.

Çerçeve 5.8: *Tutumlar, kelimeler ve hareketler.*

Bir vakitler Amerikan Yahudi Kongresinin bir mensubu olan Bernard Kutner, Carol Wilkins ve Penny R. Yarrow ile birlikte, lokanta idarecilerinin muhtelif iki vaziyette Zencilere karşı ayırdedici davranışlarını tetkik etmiştir.

Araştırmada şöyle bir yol tutulmuştur. İkisi beyaz, biri zenci olmak üzere üç genç kadın Kuzey Doğu bölgesinde yüksek sosyetenin devam ettiği 11 lüks lokantaya gitmişlerdir. *Ziyaret ettikleri her lokantada nüfuzlu diğer müşterilere hizmet edildiği tarzda onlara da hizmet edilmiştir.*

Her lokanta müdürüne, lokantayı ziyaretten iki hafta sonra aşağıdaki mektup gönderilmiştir:

Muhterem Efendim,

Bir grup arkadaşımla ben yakın bir gelecekte sosyal bir mesele münasebetiyle şehir dışında bir yerde bir toplantı düşünüyoruz. Lokantanızda birlikte yenecek bir akşam yemeği için yer hazırlamanızı rica ediyorum. Misafirlerden bir kaç tanesi Zenci olduğundan, onların gelmesinde bir mahzur olup olmadığını öğrenmek istiyorum.

Hazırlıklarımı bir an evvel bitirebilmem için lokantanızda önceden yer tutulup tutulamıyacağını lütfen bildirmenizi rica ederim.

Mektupların postalanmasından on yedi gün sonra her lokantaya telefon edilerek içinde bir kaç tane de zencinin bulunacağı bir grup için yer hazırlanması istenmiştir. Bundan bir gün sonra da zencilerden hiç bahsetmeden sadece arkadaşlardan teşekkül etmiş bir grup için yer hazırlanması talebiyle bir kontrol telefonu edilmiştir. Aşağıdaki tabloda lokanta idarecilerinin gerek mektuba, gerek telefona verdikleri cevapların tipik olanlarından bazıları hülâsa edilmektedir.

Lokantalar	*Mektuba cevap*	*Telefona cevap*	*Kontrol telefonuna cevap*
A	Cevap verilmiyor	Hiç bir mektup almadık. Saat altıdan sonra bizde dans var (Aslında böyle bir şey yok). Siz siyah mısınız? (Evet.). Ben herkesi severim. Mutfağımızda çalışanlar da siyah kimselerdir ve fevkalâde iyi insanlardır. Fakat bizim burada	yer ayrılmıştır.

Çerçeve 5.8: *Tutumlar, kelimeler ve hareketler.*

Lokantalar	*Mektuba cevap*	*Telefona cevap*	*Kontrol telefonuna cevap*
		öyle bazı müşteriler var ki... Biliyorsunuz burası benim ekmeğimi kazandığım bir yer. Açıkçası, gelmeseniz daha iyi olur. T ye gitseniz (en yakın kasaba) daha iyi olur.	
B	Cevap yok.	Mektubunuzu almadım. Sizi kabul edemeyiz. Bu, kanuna aykırıdır.	yer ayrılmıştır.
C	Cevap yok.	Mektubunuzu aldım. Kaç tanesi (Zenci)? Benim için mühim değil, fakat müşteriler itiraz edebilirler. Aslında lokantada çalışanlardan bazıları zencidir. Bu hususta daha evvel bazı güçlükler ve hadiselerle karşılaştım. Açıkçası gelmemenizi tercih ederiz. Sayet başka bir yer bulamazsanız sizi herhalde burada güç bir duruma düşürmeyiz.	yer ayrılmıştır.
D	Cevap yok.	Böyle bir mektup almadık. Biz önceden yer ayırmıyoruz. Biz sadece devamlı gelen müşterilerimize bakıyoruz. Bir kaç zenciden bir şey çıkmaz, gelin, yemek yiyin. Gelmenize karşı değilim.	Yer ayırmadıkları-nı ve her hangi bir gün gidebileceğimizi söylediler
G	Cevap, mektup postalandıktan 19 gün sonra geliyor.	Mektup Postada. Yer ayrılması mümkün; ancak bizzat gelip temin etmeniz lâzım.	yer ayrılmıştır.
İ	Telefon edilmesi neticesinde mektup gelmiş	Mektup almadık. (Hostes) bundan hoşlanmıyoruz. Onları getirmeniz zaruri mi? (Müdür) eğer	yer ayrılmıştır.

Çerçeve 5.8: *Tutumlar, kelimeler ve hareketler.*

Lokantalar	*Mektuba cevap*	*Telefona cevap*	*Kontrol telefonuna cevap*
		onlarla gelmekte sizin için bir mahzur yoksa, bizim için de yok.	
J	Cevap yok.	Mektup almadık. Kaç kişisiniz? (on). Hayır, hafta sonlarına 8 kişiden fazlası için yer ayırmıyoruz. Gelecek hafta sonuna ait mönüyü postayla göndereceğim; (böyle bir şey gelmedi). Yer ayırılıp ayırılamıyacağına bakamıyacak kadar meşgulüm.	yer ayrılmıştır.
K	Cevap yok.	Mektup gelmedi. Ben sizin gelip bu hususta konuşacağınızı zannetmiştim. Karışık bir grup! Kaç kişisiniz? Biz hiç kimseyi geri çevirmeyiz Fakat yer ayırmıyoruz. Gelirseniz hususî bir odada oturabilirsiniz.	yer ayrılmıştır.

Bu araştırma yüz yüze bir vaziyette ayırd edici bir muameleye maruz kalma ihtimalinin az olduğunu göstermektedir. Yüzyüze gelinmeyen vaziyetlerde ayırd edici bir muameleye maruz kalma (muhtelif bahaneler şeklinde) ihtimaline dair vasıtalı bazı deliller vardır.

Davranışlardaki bu fark, fiil ve hareketin tek bir tutumla tayin edilmeyip bir çok tutumların, isteklerin, içinde bulunulan vaziyetten gelen şartların aynı zamanda tesir etmeleri neticesinde tayin edilmiş olduğunu hatırlamakla anlaşılabilecektir. Böylece gayet kuvvetli ayırd edici tutumlara sahip olan bir lokanta müdürü, herhangi bir vakıaya meydan vermemek için, gelen bir Zenciye hizmet edecektir. Bu itibarla sadece tutumlara ait test skorları umumî olarak, davranışı önceden kestirmeye kâfi değildir.

Kutner, B. Wilkins, Carol, and Yarrow, Penny R. Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. J. abnorm. Soc. Psychol. 1952, *47*, 649 - 652.

Çerçeve: 5.9: *Harekette peşin hüküm.*

İndiana Üniversitesi Sosyologlarından Melvin L. De Fleur ile Frank R. Westie tutumlarla hareket arasındaki münasebeti tetkik etmişlerdir. Zencilere karşı tutumu ölçen bir mikyasta baştaki kartilde skorlar alan (peşin hükümlü grup) kolejli 23 beyaz talebe ile alt kartilde skorlar alan (peşin hükümleri olmıyan) yine kolejli diğer 23 beyaz talebe bu araştırmada denek olarak kullanılmıştır. Bu iki grup, yaş, cinsiyet, medeni hal, din, sosyal sınıf, ikametgâh tarihleri, ve Zencilerle önceki temasları bakımından birbirine müsavi bir hale getirilmişlerdir. Her deneğe bir projektif test verilmiştir. Bu testte deneğe biri erkek, diğeri kadın olmak üzere, beyazlarla Zencilerin bir arada çekilmiş bir çok fotoğrafları projeksiyonla gösterilmiştir. Bu fotoğraflardan bir kısmında genç bir Zenci erkeğin beyaz bir kadının yanında oturduğu; diğerlerinde de beyaz bir erkeğin Zenci bir kadının yanında yer aldığı görülüyordu. Fotoğraflara zemin teşkil eden sahneler ya bir oturma veya bir talebe yurdundaki okuma odasına benziyordu.

Bu projektif testlerin sonunda deneklere tecrübelerde kullanılmak üzere diğer bir seri fotoğrafa ihtiyaç olduğu söyleniyor ve karşı cinsten bir zenciyle birlikte resminin çekilmesine razı olup olmadığı soruluyordu. Sonra kendisine bir form verilerek bunun "herhangi bir ferdin fotoğrafının herhangi bir vaziyette, herhangi bir şekilde kullanılabilmesi için fotoğraf neşir müsaadesine dair standart bir mukavele" olduğu söyleniyordu. (Bu mukavele formunda, fotoğrafı yalnız laboratuvar tecrübelerinde kullanma müsaadesine, anlaşmanın seviyesini gösteren mikyas bakımından en düşük bir skor; millet çapında bir kampanyada neşir müsaadesine de en yüksek bir skor veriliyordu). Denekten fotoğrafının neşrine müsaade edeceği her halin karşısına imzasını atması isteniyordu. Zencilere dair peşin hükümlerin mikdariyle zencilerle birlikte fotoğraf alınmasına dair anlaşma seviyesi arasındaki münasebet aşağıda, tabloda görülmektedir.

Anlaşmanın imza seviyesi	*peşin hükümlü*	*peşin hükümsüz*
Vasatinin altında	18	9
Vasatinin üstünde	5	14

Bu neticeler, zencilere karşı tutumlarla hareketler arasında oldukça yüksek derecede bir tutarlılık olduğunu gösteriyor. Araştırı-

Çerçeve 5.9: *Harekette peşin hüküm.*

cıların da işaret ettikleri gibi "Amerikan Cemiyetinde bir vesikanın altına imza koymak bilhassa çok mühim ve mânalı bir harekettir. Çekleri, mukaveleleri, anlaşmaları ve sair vesikaları imzalamakla imza sahibi bunun bağlayıcı, vesikadaki bütün mükellefiyetleri yerine getirme mecburiyeti yükleyen bir harcket olduğunu açık bir şekilde bilir".

Bununla beraber peşin hükümlere sahip olmayanlardan dokuzunun ve peşin hükümlü olanlardan beşinin (yani bütün deneklerin hemen hemen üçte birinin) tutumları ile harcketleri arasında tutarlılık olmadığına dikkat edilmelidir.

Ferdin herhangi bir vaziyetteki davranışı onun zihnî muhtevalarını, isteklerini, şahıslararası davranış vasıflarını aksettirdiği gibi tutumlarını da aksettirir. Onun için tutumlarla hareketler arasında bir-e-bir tekabül olacağı beklenemez.

De Fleur, M. L., and Westie, F. R. Verbal attitudes and overt acts: an experiment on the salience of attitudes. Amer. Social. Rev. 1958, *23,* 667 - 673.

HUSUSİ TEKNİKLER

Son senelerde tutum ölçmelerinin muteberlik derecelerinin tayini hususunda daha iyi ve sahih neticeler almak maksadiyle hususi teknikler geliştirmeğe teşebbüs edilmiştir. Bunların iki tanesinden kısaca bahsedeceğiz. Bunlardan biri gizlenmiş tekniklerle ölçme, diğeri de semantik farkları taktir aleti ile ölçmedir.

GİZLENMİŞ TEKNİKLER. Bu faslın başında da belirtildiği veçhile tutumların ölçülmesi zaruri olarak endirek yani vasıtalıdır. Fakat bu vasıtalı olmanın dereceleri vardır. Ölçme metodlarından bazılarında, mikyaslarda olduğu gibi, fertden tutumun objesiyle az çok doğrudan doğruya münasebeti olan beyanlara cevap vermesi istenmek suretiyle tutuma açık bir şekilde cepheden yaklaşılmak istenir. Diğer ölçme metodlarındaysa, bahis mevzuu objeyle pek açık münasebeti olmıyan zihnî muhtevaları, hisleri ölçmek suretiyle, tutuma nisbeten endirek, gizlenilmiş bir tarzda yaklaşılmaya çalışılır.

Gizlenmiş tekniklerin esas faydalarından biri, muayyen bazı şartlar altında muteberliğin direkt metodlardan daha yüksek derecede olmasıdır.

Bu fayda kendisini bilhassa grup normlarına aykırı olan, bu itibarla fert tarafından başkalarının önünde açığa vurulmıyan, tutumlar ile onun kendi nefsi hakkındaki mefhumuna göre kabul edemiyeceği tutumlarda göstermektedir. Gizlenmiş tekniklerin ikinci bir temel faydası da, tecrübeciye tutum üzerinde herhangi bir tesir yapmadan ölçme imkânı vermesidir. Direkt ölçmelerde, aşağıda göreceğimiz veçhile, ölçülmekte olan tutumda değişiklik meydana gelebilmektedir. (Bu umumî olarak ölçme ilminde bilinmeyen bir problem değildir).

Tutumları ölçmek üzere kullanılan gizlenmiş tekniklerden projektif metodlar zikredilebilir. Aslında bunlar istekleri (bak. Sahife 89) ve diğer şahsiyet mütehavvillerini ölçmek üzere düşünülmüştür. Projektif tekniğin tutum ölçmesinde ne derece elverişli olduğuna dair bir misal için Çerçeve 5.10'a bakınız.

Tutumların gizli bir şekilde ölçülmesine dair diğer bir misal de, Hammond (1948) tarafından işçi - idareci münasebetine ait tutumları ölçmek üzere geliştirilmiş olan hata seçme tekniğidir. Hammond denekleri, alternatif şekilde iki cevaptan birini seçmeye zorlanmıştır. Bu cevaplar, doğrusundan zıt istikamette ayrılmak üzere hep yanlış olarak hazırlanmıştır.

Çerçeve 5.10: *Bir psikolog ev kadınlarını endirekt bir şekilde müşahede ediyor.*

Satın alma davranışını tayin eden tutumu meydana çıkarmak için gizli yoldan gitmenin faydası, California Üniversitesinde endüstri psikoloğu olan Mason Haire'ın bir araştırmasında görülmektedir.

Haire, ev kadınlarının enstant kahve (neskahveye) ye karşı tutumlarını tayin eden faktörleri öğrenmek üzere yola çıkar. Haire, evvelâ ev kadınlarından alınmış bir nümuneye şu sualleri sorar: "Şıpşak kahve, (nes) kullanır mısınız?" (Eğer "hayır" ise) "Nesinden hoşlanmıyorsunuz?" Ev kadınlarının bu kahveyi kullanmadıklarına dair ileri sürdükleri sebeplerin çoğunu tadından hoşlanmamaları teşkil ediyordu. Haire bu cevabın, hakikî sebeplerin bir aklileştirilmesinden ibaret olmasından şüphelenmiş ve onları ortaya çıkarmak maksadiyle gizlenmiş bir metod kullanmaya karar vermiştir.

Haire bir kalem müstesna olmak üzere tamamiyle birbirinin aynı satın alınacak iki gıda maddesi listesi hazırlamıştır. Yalnız listelerden birinde Neskahve diğerinde ise Maxwell'in alelâde ev kahvesi vardır.

Çerçeve 5.10: *Bir psikolog ev kadınlarını endirekt bir şekilde müşahede ediyor.*

I. LİSTE	II. LİSTE
Yediyüz elli gram kıyma	Yediyüz elli gram kıyma
2 francala	2 francala
Bir deste havuç	Bir deste havuç
Bir kutu Rumford beking pavder	Bir kutu Rumford beking pavder
Neskahve	Yarım kilo Maxwell ev kahvesi
İki kutu şeftali kompostosu	İki kutu şeftali kompostosu
İki buçuk kilo patates	İki buçuk kilo patates

Bu iki liste ev kadınlarından teşekkül eden iki ayrı gruba şu talimatla birlikte verilmiştir: "Aşağıdaki satın alınacak gıda listesini okuyunuz. Kendinizi mümkün olduğu nisbette bu gıda maddelerini satın alan kadını az çok karakterize edebileceğiniz tarzda onun yerine koymaya çalışınız. Sonra onun şahsiyet ve karakterini kısa bir şekilde tasvir ediniz. Ve mümkün olduğu nisbette hükümleriniz üzerine tesir eden faktörleri belirtmeğe çalışınız.

Bu soruşturma neticesinde Neskahveyi satın alan kadınla Maxwell'in kahvesini alan kadın birbirinden farklı olarak tasvir edilmişlerdir. Aşağıdaki tablo, Neskahve ile Maxwell'in ev kahvesini satın alan kadınlara hususi vasıflar izafe eden deneklerin yüzdelerini göstermektedir.

Vasıflar	*Neskahve satın alan, yüzde*	*Maxwell kahvesi satın alan, yüzde*
Tenbel	48	4
Satın alma plânı yapamama	48	12
Muktesit	4	16
İyi bir ev kadını	4	16

Bu araştırmada Neskahve ile alelâde Maxwell kahvesi satın alan ev kadınları birbirinden farklı olarak görülmüşlerdir. İdrakdeki bu farkların Neskahveye karşı olan tutumlar arasındaki farkları aksettirdiği ve bunun doğrudan doğruya sual sormakla kolayca keşfedilemiyeceği neticesini çıkarmak makul görünüyor.

Haire, M. Projective techniques in marketing research. J. Marketing, 1950, *14*, 649 - 656.

İşçi - idaresi testindeki itemlere misal olmak üzere şunlar zikredilebilir: "Harp işçilerinin vasati ücretleri (1) $ 37.00, (2) $ 57.00 idi". Mali raporlar (1) her dolarda 16 sentin (2) her dolarda 3 sentin kâr olduğunu gösteriyor". İşçilerin (veya idarecilerin) vaziyeti kendi lehlerinde göstermek maksadiyle bu yanlış alternatiflerden daha çok kendi işlerine gelenleri seçmelerinin, işçi (veya idareci) lehindeki tutumu aksettireceği düşünülmüştür.

Bu test, bir malûmat edinme testi olarak işçi sendikaları mensuplarıyla iş adamlarından teşekkül eden iki gruba tatbik edilmiştir. Testin 20 itemine ait skorlar, işçi sendikaları mensubu grupla iş adamları grubunu, işçi - idareci münasebetine ait tutumları bakımından birbirinden hemen hemen tamamiyle ayırd etmiştir. Başka bir ifade ile bu test "bilinen" grup muteberlik kıstasına uygundur. Her iki grup için güvenirliğin .78 ve .87 olduğu takdir edmiştir. (Hata seçme tekniğinin başka bir tatbikatına ait diğer bir misal için Çerçeve 5.11'e bakınız).

Çerçeve 5.11: *Mutavassıt.*

Los Angeles, California Üniversitesinde endüstri psikoloğu olan Irving R. Weschler, işçi - idareci münasebetlerine ait tutumu ölçmek üzere "hata seçme" tekniğinden faydalanarak gizlenmiş bir test geliştirmiştir.

İşçi Münasebetleri Malûmat Envanteri, Form A, başlığını taşıyan bu test, her birisinin alternatif iki cevabı bulunan 40 itemden teşekkül etmiştir. Bunlardan 24 tanesi doğrudan doğruya malûmat veren veya vakıalardan bahseden itemlerdir; geriye kalan 16 item vakıalarla ilgili değildir. Bunlar ya birbirine zıt meseleleri veya doğru olmıyan iki alternatifi temsil etmektedir. Böylece denek tarafından seçilen yanlış bir alternatifin onun temayülünü aksettireceği farzedilmektedir. Aşağıda bu nevi vakıa ile alâkası olmıyan bir iteme misal verilmektedir:

7 Nisan 1949 senesi zarfında kömür ve et işçilerinin grevi, bu ihtiyari olarak işi durdurma neticesinde kayıp edilen iş günlerinin adedini (a) 10 milyon iş gününe (b) 6 milyon iş gününe çıkarmıştır (doğru cevap 8 milyon iş günüdür.).

Sonra bu test, ifadelerine nazaran işçi veya idareci taraftarı olmak üzere iki gruba ayrılan ve yüksek sınıflarda bulunan 186 üniversite talebesine tatbik edilmiştir. Testin sonunda yapılan bir item analizi vakıalarla ilgili olmayan 16 itemden 11'inin mânalı bir şekil-

Çerçeve 5.11: *Mutavassıt.*

de bu iki grubu birbirinden ayırdedecek bir mahiyet taşıdıklarını göstermiştir. Bu 11 item ayırd edici kudretleri dolayısıyla hususi bir ehemmiyet kazanmıştır.

Weschler, ikinci bir tetkikte bu tutum testini işçi mutavassıtlarından alınmış bir nümuneye tatbik etmiştir. Bu mutavassıtlar, New York ve California eyaletleriyle Federal tavassut ve uzlaştırma servisine mensup şahıslardı; bunlardan başka birkaç tanesi de bütün gün bu işle meşgul olmamakla beraber icap ettiği zaman tavassut kabul eden kimselerdi. Bu mutavassıtların her birisinden çok mühim bir meslekde hakim vazifesini görmek üzere meslektaşlarından seçeceği şahıslarla hiç nazarî itibare almıyacaklarının isimlerini yazmaları istenmiştir. Umumî bir kıymetlendirme skoru temin edildikten sonra mutavassıtlar "iyi", "zayıf" ve "başka" olmak üzere kategorilere ayrılmışlardır.

Teste iştirak eden 64 mutavassıttan "21"i hakkında "iyi", "19"u hakkında "zayıf" ve 24'ü hakkında da "başka" yani ne iyi ne zayıf hükümleri verilmiştir. Bu üç grubun tutum testinden elde ettikleri skorlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Kıymetlendirme kategorileri	*İdare taraftarı bölge*	*Tarafsız bölge*	*İşçi taraftarı bölge*
"iyi"	1	7	13
"Başka"	9	1	19
"Zayıf"	5	0	14

Weschler'in de ikaz ettiği veçhile bu neticeler, mutavassıtlardan çoğunun tavassut vazifelerinde faal bir şekilde işçilerin tarafını tuttuklarının bir delili olarak alınamaz.

Yine bu neticelerden "iyi" mutavassıtlardan üçte birinin "tarafsız" bölgede bulunacak şekilde skorlar aldığını halbuki "zayıf" mutavassıtlardan hiç birinin bu bölgeye ait skorlar alamadığı görülmektedir.

Weschler, I. R. An investigation of attitudes toward labor and management by means of the eror - choice method. J. Soc. psychol, 1950, *32,* 51 - 62.

Weschler, I. R. The personal factor in labor mediation. Personnel Psychol. 1950, *3,* 113 - 132.

Tutumların gayri şuurî unsurlarının veya içtimai bakımdan tasvip edilmeyen tutumların projektif testler vasıtasiyle, teamülde bulunan tutum mikyaslarından daha muteber bir şekilde ölçüleceği hiç değilse, apriori olarak beklenmektedir. Bununla beraber projektif metodla direkt arasında muteber olma bakımından mukayeseli, sistemli bir araştırma henüz yapılmamıştır.

Seeman'in (1947) bir araştırması, tutumları ölçmek üzere gizlenmiş teknik kullanmasiyle alâkalı bazı problemleri müşahhas bir şekilde göstermektedir. Bu tetkikte zencilere karşı tutumu ölçmek üzere bir gizlenmiş teknik geliştirilmiştir. Bu teknikte erkek ve kadın arasında evlenmeden evvel, evlilik dışı cinsî temas, okşanma vesaire gibi münasebetlere dair kısa tasvirler vardır. Aşağıda bu itemlerden bir misal verilmektedir:

Bob ile Helen yakında evlenmek istemektedirler. Bir senedenberi nişanlıdırlar. Şimdiki tahminlerine göre iki seneden önce evlenmeleri mümkün değildir. Bob ile Helen bir çok defalar tam manasiyle cinsî temasta bulunmuşlardır. Helen bunda hiç bir fenalık görmemektedir "sonunda evlenmek olduktan sonra" diyor ve "kendisini hiç bir suretle suçlu adetmiyor".

a) Helen'in yaptığı yanlışmıdır?
Evet... Hayır... Kararsız...

b) Bob'un yaptığı yanlışmıdır?
Evet... Hayır... Kararsız...
Mülâhazalar, eğer varsa.

Test formlarının yarısında her itemin yanında beyaz ırka mensup bir çiftin resmi; diğer yarısında da Zenci bir çiftin fotoğrafları bulunmaktadır.

Beyaz ırka mensup kollej talebelerinden alınmış bir nümunenin yarısına Zenci çiftin bulunduğu test kısmı, diğer yarısına da beyaz çiftin bulunduğu kısım verilmiştir. Önceden kestirileceği veçhile beyaz çiftin bulunduğu test kısmını alanlar daha büyük bir ekseriyetle teamüle uymayan cinsî teması yanlış bulmuşlardır. Zenci çiftin bulunduğu kısmı alan deneklerse çok "Hayır" veya "Kararsız" cevaplarını vermişlerdir.

Seeman kuvvetli peşin hükümlere sahip olan deneklerin, beyazlarla siyahlar hakkında daha az peşin hükümlere sahip olan deneklere nazaran, daha çok farklı hükümler vermeye meyledeceklerini önceden kestirmişti. Bu hipotezi denemek maksadiyle denekler Likert'in Zencilere karşı tu-

tumu ölçmeye mahsus mikyası vasıtasiyle elde edilen skorlara dayanılarak, "çok peşin hükümlü", "az peşin hükümlü" olmak üzere iki tali gruplara ayırılmışlardır.

Zenci çiftin bulunduğu kısmı "az peşin hükümlü" deneklerin cevaplariyle beyaz çiftin bulunduğu test kısmını alan yine "az peşin hükümlü" deneklerin cevapları karşılaştırıldığı zaman arada manidar farkların bulunduğu görülmüştür. Buna mukabil "çok peşin hükümlü" deneklerin her iki kısma ait cevapları büyük bir nisbette aynıydı. Bu beklenmedik netice, Seeman'ı kendi gizlenmiş tekniğiyle Likert mikyasının gerçekte neyi ölçdüklerini ve hangi metodun hangi maksatla daha muteber olduğu suallerini sormaya sevketmiştir. Netice itibariyle Seeman, "hususî tutumları incelemek üzere projektif ve yarı - projektif metodlar kullanırken sonuçların tefsirinde azamî dikkat göstermek lâzım geldiği" hususunda ısrar etmektedir.

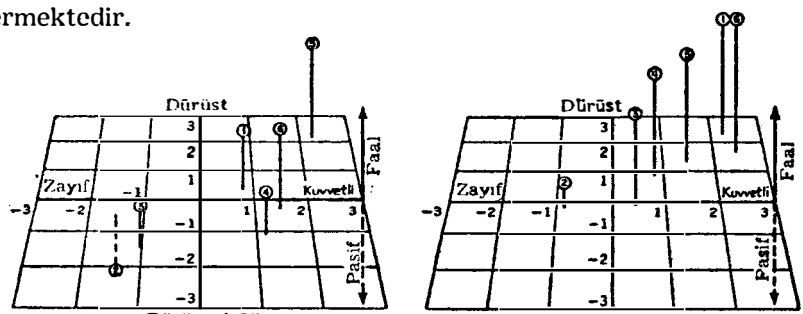
SEMANTİK FARKLILAŞMAYI TAKTİR ALETİ. Osgood, Suci ve Tannenbaum (1957) de mefhumların manalarını ölçmeye mahsus, semantik farklılaşmayı taktir aleti adıyle bilinen bir teknik geliştirmişlerdir. Bu tekniğin temelinde bulunan faraziyeye göre herhangi bir fert için bir cismin manası onun yalınız gayet bariz olan ismine ait işarı mahiyette (denotative) kolayca ifade edeceği manayı ihtiva etmez. Aynı zamanda, ferdin kolayca tasvir edemiyeceği daha ince, vasıflandırıcı mahiyette (connotative) tali manalar da ihtiva eder. Bir objenin bu çok mühim vasıflandırıcı tali manalarını ölçmek maksadiyle endirekt bir usul kullanılmaktadır. Buna göre fertden o objenin bir çok iki kuutplu sıfatlara (iki kutup halinde gösterilen sıfatlara) nazaran kemmî bir şekilde taktiri istenmektedir. Böylece bir objenin o şahıs için "manası" onun, muhtelif sıfatlar mikyası üzerinde yapmış olduğu taktirleri gösteren profil veya şekil olur. (bak. Çerçeve 5. 12).

Osgood ile Suci (1955) bir çok objelerin bu nevi iki kutuplu sıfatlar mikyası üzerindeki kemmî taktirlerini faktör analizine tabi tutan bir tetkiklerinde, manaya ait üç umumî faktör tesbit etmişlerdir. Bu faktörlerden ilki *kıymetlendirici* faktördür. Bu faktörün hüviyeti en bariz bir şekilde aşağıdaki sıfat - mikyasları vasıtasiyle tesbit edilmektedir: iyi - fena; güzel - çirkin; tatlı - ekşi; temiz - kirli; lezzetli - lezzetsiz; kıymetli - kıymetsiz; iyi kalpli - zalim; hoş - hoş değil:, acı - tatlı. İkincisi *potans* faktörüdür. Bunun hüviyeti de yine en bariz şekilde aşağıdaki mikyaslar vasıtasiyle tebit edilmektedir: kuvvetli - zaif; büyük - küçük; ağır - hafif; kalın - ince. Üçüncüsü, *faaliyet* faktörüdür. Bu da en bariz şekilde şu mik-

Çerçeve 5. 12: *Semantik coğrafya*

İllionis Üniversitesi Haberleşme Araştırma Enstitüsü mensuplarından Charles E. Osgood, George J. Suci, ve Percy H. Tannenbaum, mefhumların vasıflandırıcı - tali (connotative) manalarını ölçmek üzere Semantik - farklılaşma tekniğini geliştirmişlerdir. Kısaca, bu tekniğin esası, deneğe muhtelif iki kutuplu sıfat mikyasları (meselâ, kuvvetli zaif, dürüst - dürüst değil) üzerinde bir mefhumun yerini taktir ettirmektedir. Böylece deneğin iki kutuplu sıfat mikyasları üzerindeki taktirlerinin şekli veya profili o mefhumun deneğe göre manasını teşkil eder.

1952'de iki Amerikan Seçmen Grubunun — Eisenhower Cumhuriyetçilerin, Stevenson de Demokratların namzedi olmak üzere — "Semantik Coğrafyası" aşağıdaki şekillerde görülmektedir. Bunlar, iki grubun üç mikyas üzerinde (Dürüst - dürüst değil, kuvvetli - zayıf ve faal - Passif) altı mefhuma biçtikleri kıymetlerin yerlerini göstermektedir.



Altı mefhumdan her birisi aşağıdaki anahtara göre numaralanmıştır. Her hangi bir mefhuma ait hattin başlangıç noktası, dürüst - dürüst değil, kuvetli - zaif mikyasları üzerindeki taktiri kıymetlerini gösterir. Herhangi bir mefhuma mahsus hattın uzunluğu ise faal - passif mikyası üzerindeki tahmini kıymete delalet eder. Bu hattın düz kısmı faal tarafa ait tahminleri noktalı kısmı da passif tarafa ait olan taktirlere işaret eder. (Anahtar: 1 Stevenson, 2. Çine ait siyaset, 3. Federal masraflar, 4. Truman, 5. Eisenhower, 6. Roosevelt).

İki grup seçmene göre mefhumların manaları arasındaki farklara dikkat ediniz.

Osgood, C. E., Suci, G. J., and Tannenbaum, P. H., The measurement of meaning. *Urbana: Univer. of Illinois press, 1957.*

yaslarda belirmektedir: aktif - passif; çabuk - yavaş; sıcak - soğuk; keskin - kör.

Bu üç faktörden en çok göze çarpanı kıymetlendirici faktördür; ve tutumun valans dediğimiz unsuruna en çok tekabül eden bu faktördür. Bu itibarla bir ferdin bu kıymetlendirici faktöre ait en yüklü mikyas üzerindeki taktir skorlarının vasatisini almak suretiyle herhangi bir objeye ait tutumunun valansı ölçülebilir.

Semantik farkların, bir tutumun zihnî ve hissî unsurlarının valansını ölçdüğüne dair delilden Osgood ile mesai arkadaşları bahsetmektedirler. Üç obje (zenci, kilise ve ölüm cezası) bir grup deneğe beş tane iki kutuplu mikyasa göre taktir ettirilmiştir: dürüst - dürüst değil; kıymetli - kıymetsiz; hoş - hoş değil; temiz kirli; ve iyi - fena. Buna ilâve olmak üzere deneklerin bu üç objeye karşı tutumları Thurstone mikyasyaslarına göre ölçülmüştür. Bu kıymetlendirici taktirlere ait skorlarla bunlara tekabül eden Thurstone mikyasının skorları arasındaki korrelasyonların .74 ile .82 arasında tahavvül ettiği ve hiç bir Thurstone mikyasının güvenirlik kat sayısının altına düşmediği görülmüştür.

Üç kıymetlendirici mikyası (iyi - fena, dürüst - dürüst değil, ve kıymetli - kıymetsiz) toplamak suretiyle elde edilen münavebeli ekime dair tutum skorlariyle yine münavebeli ekime dair Guttman mikyası skorlarının mukayesesi, .78 gibi bir mertebeli sıra korrelasyonu vermiştir. Burada semantik farklılaşmanın kıymetlendirici mikyasiyle Guttman mikasının büyük bir nisbette aynı şeyi ölçdüğü aşikar olarak görülüyor.

Semantik farklılaşma metodunun bir tutum testi olarak güvenirliği tatmin edici bir derecededir. Yukarıda zikredilen tetkikte testi tekrarlama metoduyla zencilere, kiliseye ve ölüm cezasına karşı elde edilen tutum skorlarının güvenirlik dereceleri sırasiyle .87, .83 ve .91 olarak tesbit edilmiştir.

Semantik farklılaşma metodunun bir tutum testi olmak üzere muteberlik derecesinin kiyafetli olduğunu, kıymetlendirici mikyasın taktirleriyle Thurstone ve Guttman mikyaslarının skorları arasında bulunan mânalı korrelasyonlar göstermiştir. Bundan başka etnik gruplara karşı tatbik edilen kıymetlendirici mikyasın taktir skorları, California F mikyasında yüksek veya küçük skor alan şahısları da birbirinden ayırdedebilmektedir (bak. Sahife 201).

Osgood, Suci ve Tannenbaum potans ile faaliyet faktörlerini temsil eden mikyaslar üzerindeki taktirleri de katmak suretiyle kıymetlendirici mikyasın önceden kestirme muteberliğinin yükseltilebileceğini ifade etmektedirler. Thurstone mikyası ile yapılan mukayeseye dair yukarıda

ismi geçen araştırmada bir denek zencilerin aleyhinde olmasına rağmen onları kuvvetli ve faal olarak taktir etmişken bir diğeri de yine aleyhtar olduğu halde zayıf ve passif diye taktir etmiştir. Bu vaziyette tecrübeciler şu neticeyi çıkartmaktadırlar: "Her ne kadar bu araştırmada davranışlara dair bir kıstas elde edilememiş ise de, ilk deneğin hakiki hayat situasyonunda ikincisine nazaran büyük bir ihtimalle başka türlü (meselâ korku ve çekingenlikle) hareket etmesi beklenebilir".

DERLEME

Tutumları ölçmek üzere geliştirilmiş hususî teknikler arasında gizlenmiş tekniklerle Semantik farklar tekniği vardır.

Gizlenmiş teknikler arasında da projektif tekniklerle hata seçme tekniği bulunmaktadır. Gizlenmiş tekniklerle ölçmenin güvenirliği gibi muteberliği de henüz tatmin edici bir şekilde temin edilememiştir. Bu nevi tekniklerin kullanılmasından doğan bir çok halledilmemiş problemlerin işlenmesi, üzerinde çalışılması gerekmektedir.

Başlangıçta mefkumların vasıflandırıcı, tali mânalarını ölçmek üzere geliştirilmiş olan semantik - farklılaşma tekniği, tutumları ölçmek için de kullanılmaktadır. Kıymetlendirici faktörün, inanç ve his unsurlarının valansını ölçdüğü görülüyor.

YOKLAMA MÜLÂKATI

Tutum mikyaslarının kullanılması, kolayca anlaşılabilen sebeplerden dolayı, ölçülecek fertlerin kolaylıkla temin edilebileceği ve bunların işbirliği etmeye hazır oldukları vaziyetlere inhisar etmektedir. Bu yüzden tutum ölçmeleri tekniğinin geliştirilmesinde ve kullanılmasında kolej talebeleri, tedavi müesseselerine alınmış normal fertler, askerler vesaire gibi kolayca temin edilebilen hususi şahıslar ve tipler üzerinde lüzumundan fazla durulmuştur. Bu itibarla, tutum araştırmalarının ancak cüzi bir kısmı bir cemiyetin bütün nüfusunu temsil eden nümunelere dayanabilmiştir. Bu da bize tutumların teşekkülüne ve değişmesine ait cari nazari prensiplerden bazılarının bütün nüfusa muteber tarzda teşmil edilemiyeceği ihtimalini telkin ediyor. Zira yapılan araştırmaların dayandığı mahdut nümunelerin hususî faktörler ihtiva etmesi ve bunların tesirlerini aksettirmesi pek mümkündür.

Bununla beraber bütün nüfusu temsil edebilen nümuneler üzerinde tutumların dağılışını ölçmek maksadiyle geliştirilen yoklama mülâkatı tekniği bu tahdidi kaldırmaya yardım etmektedir (Milletler arası bir yoklamaya misâl olmak üzere Çerçeve 5. 13'e bak.).

Çerçeve 5.13: *Soğuk Harp.*

"Milletlerin birbirini nasıl gördüklerini" öğrenmek maksadiyle UNESCO'nun himayesi altında 1950 senesi başlarında milletler arası bir yoklama yapılmıştır. Bu umumi yoklamada kullanılan sualerin birisi şu şekilde idi: "Bu kart üzerindeki kelimeler listesinden hangileri ...milletini size göre en iyi olarak tasvir etmektedir? bunlardan arzu ettiğiniz kadarını seçebilirsiniz... Eğer şu veya bu şekilde, bu hususta bir fikriniz yoksa onu da söylemekten çekinmeyiniz." Listedeki kelimeler: Çok çalışkan, zeki, ameli, kibirli, cömert, zalim, geri, cesur, nefsine hâkim, hükmedici, ilerici, sulh sever, karakterize etmek mümkün değil.

Bu sual Avustralya, İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Norveç, ve Birleşik Amerikada bütün milleti temsil üzere alınan nümunelere sorulmuştur. Aşağıdaki tablo Rus ve Amerikan milletlerini tasvir etmek üzere isimleri geçen her memleket mensupları tarafından en sık kullanılan üç sıfatı göstermektedir (parantezliler müsavi yüzdelere delalet ediyor).

Rusların aşağıdaki milletler tarafından tasviri:

Avustralyalılar	*İngilizler*	*Fransızlar*	*Almanlar*
Hükmedici	Çok çalışkan	Geri	Zalim
Çok çalışkan	Hükmedici	Çok çalışkan	Geri
Zalim	Zalim	Hükmedici	Çok çalışkan
			Hükmedici
İtalyanlar	*Hollandalılar*	*Norveçliler*	*Amerikalılar*
Geri	Zalim	Çok çalışkan	Zalim
Zalim	Hükmedici	Hükmedici	Çok çalışkan
Hükmedici	Geri	Geri	Hükmedici
			Geri

Amerikalıların aşağıdaki milletler tarafından tasviri:

Avustralyalılar	*İngilizler*	*Fransızlar*	*Almanlar*
İlerici	İlerici	Ameli	İlerici
Ameli	Kibirli	İlerici	Cömert
Zeki	Cömert	Hükmedici	Ameli
	Sulhsever		

Çerçeve 5.13: *Soğuk Harp.*

İtalyanlar	*Hollandalılar*	*Norveçliler*	*Amerikalılar*
Cömert	Amelî	Çok çalışkan	Sulhsever
Amelî	İlerici	Amelî	Cömert
Çok çalışkan	Çok çalışkan	İlerici	Zeki

Cevap veren memleketlerden alınan nümunenin Garplılara yani Amerikan taraftarı olan milletlere inhisar ettiğini belirtmek lâzımdır.

Buchanan, W., and Cantril, H. How nations see each other. Urbana: Univer. of illinois press, 1953.

YOKLAMA SUALLERİNİN TİPLERİ

Yoklama mülâkatlarında kullanılan iki esas tip sualden biri sabit alternatifli, diğeri de sonu açık sualdir. Şimdi bunların her ikisini de inceleyerek mukayese edeceğiz.

SABİT ALTERNATİFLİ SUAL. Sabit alternatifli sual, cevap verecek şahsa, hususileştirilmiş iki veya daha fazla cevaptan birisini seçmek imkânını verir. Meselâ sabit alternatif şeklinde bir sual, şunu sorabilir: "Hangi partinin önümüzdeki bir kaç sene zarfında iktidara gelmek suretiyle daha iyi iş yapabileceğini zannediyorsunuz "Cumhuriyetçiler mi, Demokratlar mı?". Böylece cevap verenin kanaatı olmak üzere basit bir şekilde, Cumhuriyetçileri veya Demokratları tercih ettiği kaydedilir. Bütün bu nevi sualler karşısında cevap verecek şahıs bildirilen alternatiflerden birini seçmeye mecburdur. Diğer herhangi bir suale imkân verilmemiştir. (Şüphesiz, şahsın bu hususta hiç bir kanaati olmadığını veya bir tercih yapamayacağını söylemesi müstesna).

SONU AÇIK SUAL: Sonu açık sualde önceden tayin edilmiş kategorilere inhisar ettirilmeden serbest cevaplara müsaade edilmektedir. Meselâ sonu açık bir sual şu şekilde tertip edilmiş olabilir: "Cumhuriyet partisi hakkında ne düşünüyorsunuz?" Bu arada mülâkatçı, verilen cevapları mümkün olduğu nisbette kelimesi kelimesine kaydetmeye çalışır. Sonu açık sualin kendine mahsus hususiyeti, cevap veren şahsın ne tarz-

da cevap vermesi lâzım geldiğinin önceden tesbit edilmemesi, istediği kelimelerle istediği atıf sistemlerine göre cevap vermesine müsaade edilmiş olmasıdır.

Sonu açık sual sorma tekniği, cevap vereceklere standart bir şemaya göre sual sormanın temin ettiği fayda ile, serbest bir klinik mülâkatın faydalarını birleştirmeye gayret etmektedir. Alınmış nümunede kendilerine sual sorulacakların verecekleri cevapları muayyen ve müşterek bir takım buutlar istikametinde tasnif edebilmek ve toplayabilmek için birinden ötekisine kolaylıkla ve tabii bir şekilde geçilebilecek sual grupları teşkil etmek zarureti vardır. Bu sayede cevap veren zorlanmadan mülâkatçının arzu ettiği hususi sahalarda, hususî münasebetler içinde konuşmaya sevkedilmektedir. Aynı sonu açık sualler (aynı sıra içinde) cevap vereceklerin her birine ayrı ayrı sorulur. Burada mülâkatçının vazifesi, direktif vermeden yani standart şemada bulunmayan özlü sualler sormadan, cevap vereni teşvik etmek suretiyle tam cevaplar almaktır. Mülâkatçı muhatabını iyice konuşmaya tahrik etmek maksadiyle, direktif verici olmayan "Niçin" veya "Bu hususta biraz daha fazla malûmat verirmisiniz?" şekilnde yoklayıcı sualler sorabilir.

SONU AÇIK SUALLERİN ŞİFRELENMESİ. Sabit alternatifli suallerde, cevaplar önceden şifrelenmiştir. Mülâkatçı sadece cevap verenin tercihine göre her suale ait kategoriyi karşılaştırmak suretiyle işaret ve kontrol etmekle mükelleftir. Bütün mülâkatlardan alınan cevaplar cetvellere geçirilir ve her kategoriye ait cevapların yüzdeleri hesaplanarak tesbit edilir. Buna mukabil sonu açık sualler kullanırken mülâkatlardan elde edilen her zabıt, cevap verenin kelimesi kelimesine kaydedilmiş tafsilatlı cevaplarını ihtiva etmektedir. Onun için bunları cetvellere geçirip tahlile geçmeden evvel her mülâkatta elde edilen her çevabın şifrelenmesi icap eder. Şifrelendirme vetiresinde cevaplardan az sayıdaki kategorilerden birisine konmak suretiyle tasnif edilir. Sonu açık suallerin ne şekilde şifrelendirildiğinin bir misâli şekil 5.2'de görülmektedir.

Şifrelendirme vetiresi metodoloji bakımından bir çok problemler ortaya çıkaran, çok pahalı ve zaman alan bir ameliyedir. Bazen kısa yoldan gitmek maksadiyle önceden şifre kategorileriyle techiz edilen mülâkatçı, cevap veren şahsın cevaplarını kelimesi kelimesine kaydetmeksizin hemen orada şifrelendirir.

SABİT ALTERNATİFLİ VE SONU AÇIK SUALLERİN KISA BİR MUKAYESESİ. Sonu açık sual metodu, cevap verenin tefsirlerini tayin etmek, bir tarafa meyletmeye götürülebilecek hususi ifade şekillerine daha az tabi olmak, tutumların sebeplerini tesbit etmek ve tahlil edilmek üzere tam malzeme tayin etmek hususlarında sabit alternatifli suallere üstündür. Buna mukabil tutumların bir hayli tebellür ettiği mevzuların tetkikinde veya açık vakıaların tesbitinde, çok sade ve ekonomik olması sebebiyle sabit alternatifli sualler tercih edilebilir. Bir az sonra göreceğimiz veçhile sabit alternatifli sual metodu, sonu açık sual metodundan bu hususta daha güvenilir malzeme temin etmektedir. Her iki metod faydalı bir şekilde bir arada kullanılabilir. Tetkik edilen problemin genişlik ve buutlarını meydana çıkarmak ve münasebetlerle sebepleri tesbit etmek için sonu açık sual metodu ve muayyen bazı hususî buutları ölçmek için de sabit alternatifli sual metodu kullanılabilir.

Hyman (1954) *Sosyal Araştırmada Mülâkat* adlı kitabında sabit alternatifli ve sonu açık sualler metodlarıyla mahallinde araştırmalardan elde edilen malzemelerin nisbi güvenirliklerini inceleyen birçok tetkikleri gözden geçirmiştir. Hyman'ın tesbit ettiğine göre, sabit alternatifli sualler metodunu kullanan yetişmiş mülâkatçılar arasında pek az araştırmada manidar ihtilaflar vardır. Buna mukabil, bir çok araştırmalarda yetişmiş muhtelif mülâkatçıların sonu açık suallere aldıkları cevaplar arasında büyük ihtilâflar görülüyor. Esas, büyük hatalar, verilen cevapların seçilerek kaydedilmesinden ve mülâkatçıların ağız arama maksadiyle sual sorma tarzlarındaki farklardan ileri geliyor.

Bundan sonu açık sualler nisbeten daha az güvenilir olduğu için, bu tip suallerin, sabit alternatifli sualler lehine terkedilmesi gerektiği manası çıkarılmamalıdır. Yukarıda münakaşa ettiğimiz sebepler dolayısiyle, bir araştırmanın gayesine erişmesini temin edebilmek için sonu açık sualler metoduna ihtiyaç duyulabilir.

YOKLAMA MÜLÂKATININ GÜVENİRLİK VE MUTEBERLİĞİ

GÜVENİRLİK. Mülâkattan elde edilen malzemenin güvenirliği iki yoldan ölçülebilir. Evvelce iki ayrı münasebetle mülâkattan geçirilmiş şahsın cevapları arasında tutarlığı tayin etmek suretiyle ölçülmüştür; bu "testin tekrarlanması" metodudur. İkincisi, birbirinden müstakil fakat

Sual

Sual 8 : Amerikanın, milletlerin ekseriyetle verilen kararlara uymak mecburiyetinde olduğu bir dünya teşkilâtına mensup olması hususunda ne düşünüyorsunuz?

Cevap

"Amerikanın halkı başkalarına ait kanunları istemez. Biz kendi kanunlarımızı kendimizin yapmasını ve onlara göre yaşamayı isteriz. Biz kendi işlerimizi oldukça iyi yaparız. Çatışma ve harbi önleyecek bir teşkilâtın olması, çok iyi bir şey... fakat bunun dışında Amerika kendi başına kalmalıdır. Burada her şey yolunda, onu değiştirmek istemiyoruz. Milletlerin ekseriyeti dediniz. Ya onlar aleyhimizde birleşirlerse? O taktirde istenen hemen her şeyi yapmak zorunda kalacağız. Bak bir kerre, Avrupa Hitleri nasıl takip etti? Bir çok seyi kazanmıştı. Biz Hükümetimizle bu nevi pis işlere girişmek istemiyoruz. Her neyse bu nevi bir teşkilât işlemiyecektir. Bir defa milletlerin verilen kararlara uymasını temin edemiyeceksiniz; işlerine gelmediği zaman meclisi terk edecekler, tıpkı Rusya'nın yaptığı gibi.

Şifre

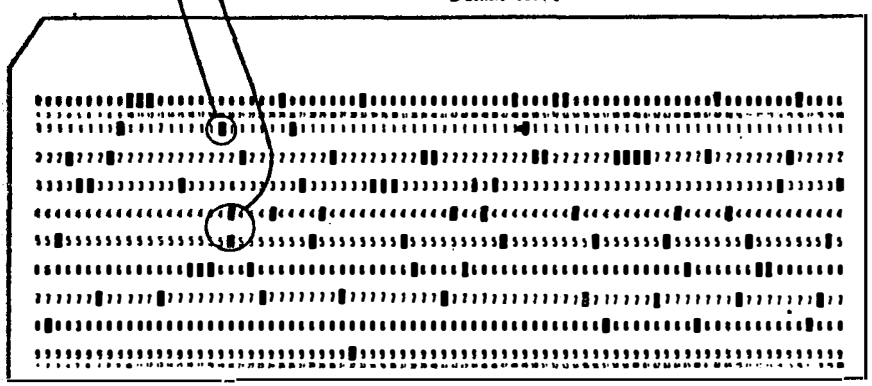
Sütun 19. Amerikanın bir dünya teşekkülüne mensup olmasıyla ilgili, tutum, bu ekseriyet kararına uymayı da tazammun eder.

1. Tasvip etmeme.
2. Sebepler göstererek tasvip etmeme.
3. Kararsız, bilmiyor.
4. Sebepler göstererek tasvip etme.
5. Tasvip etme.
6.
7.
8.
9.
10. Tesbit ve tayin edilmemiş tutum veya şifre tatbiki mümkün değil.

Sütun 20. Tasvip etmenin sebepleri.

1. Amerika Dünya teşkilâtında baş mevkii almalıdır.
2. Küçük milletler büyüklerle aynı reye sahip olmamalıdır.
3. Amerika iktisadî bakımdan zarar görür.
4. Amerika hususi işlerinde hükümranlığını terk etmemelidir.
5. Bu nevi teşkilât ameli değildir; tatbik kabiliyeti yoktur.
6. Bu, milletlerarası ihtilâfları azaltmaz, bilâkis çoğaltır.
7. Rusya teşkilâta hakim olmaya çalışır.
8. Tasvip etmemeye ait muhtelif sebepler.
9. Tasvip etmemeye dair sebepler tayin edilmemektedir.
10. Tutum tayin edilememiş veya şifre tatbik edilemiyor.

Delikli Kart



Şekil 5.2 : Sonu açık suallerin şifrelenmesine dair bir misal. Burada tipik bir sonu açık sual ile kelimesi kelimesine bir cevap, sual ile ilgili şifreler ve sualin nasıl şifrelendiğine işaret etmek üzere delikli kartta münasip sütunların delinme tarzı gösterilmektedir. 20. sütun iki defa delinmiştir (4 ile 5) çünkü verilen cevapta her iki sebep de mevcuttur (Krech and Crutchfield, 1948).

birbirine denk, birbiriyle mukayese edilebilen nümunelerle mülâkat yapan mülâkatçılar arasındaki mutabakatı tesbit etmek suretiyle ölçülmesi; bu da "yarıya bölme" metodudur. Cevap veren münferit fertlerin verdikleri malumatın güvenirliği ve vasatilerin istikrarlığı veya bütün nümuneye ait frekans dağılışı yukarıda her iki metod tarafından da takdir edilebilir.

Umumî olarak nümuneye ait skorların (vasatiler ve frekans dağılışının) güvenirliğinin fertlerin verdiği malumatın güvenirliğinden daha üstün olduğu tesbit edilmiştir. Meselâ, Withey (1952), müstehliklerin malî vaziyetine dair yaptığı bir araştırmada aynı şahıslardan teşekkül eden bir nümune ile iki defa mülâkat yapmıştır. Tablo 5.1'de görüldüğü veçhile fertlerin bildirmiş oldukları gelir miktarları her iki yoklamada farklı oldukları halde bunların dağılışı aşağı yukarı aynı kalmıştır. (Fertlerden bir kısmının, gelirlerine ait farklı beyanlardan husule gelen aşağıya ve yukarıya doğru kaymalar birbirini hemen hemen telâfi etmiştir).

Tablo 5.1: Birbirini takip eden iki yoklamada bildirilen gelirler (Withey'den adapte edilmiştir, 1952).

1947 geliri vergilerden önce	*Bildirilen gelir, yüzde*		*Her iki yoklamada aynı matrah, yüzde*
	1948 başında	*1949 başında*	
$ 1000'den aşağı	8	7	6
$ 1000 ilâ 1999	14	14	10
$ 2000 ilâ 2999	23	28	17
$ 3000 ilâ 3999	22	18	12
$ 4000 ilâ 4999	14	13	6
$ 5000 ilâ 7999	12	13	7
$ 7500'den yukarı	7	7	6
	100	*100*	*64*

Birbirinden müstakil fakat birbirleriyle mukayese edilebilecek nümunelerden elde edilen kanaatlara ait frekans dağılışlarının güvenirliği, umumiyetle oldukça yüksektir. İkinci Dünya Harbi esnasında bono satın almaya dair yapılan bir araştırmada (Cartwright, 1949) kendileriyle mülâkat yapılan şahıslara hükümetin neden harp bonoları sattığı ve

bunun sebebi hususunda ne düşündükleri sorulmuştur. Birbirini takip eden yoklamalarda ileri sürülen sebeplerin hemen hemen aynı nisbette oldukları tablo 5.2'de görülmektedir.

Tablo 5.2: Birbirini takip eden dört yoklamada bono satma hususunda hükümete isnad edilen sebepler (Cartwright'dan adapte edilmiştir).

Sebepler	*Ocak 1944 yüzde*	*Haziran 1944 yüzde*	*Kasım 1944 yüzde*	*Haziran 1944 yüzde*
Harp için lüzumlu parayı temin etmek, harbi kazanmak, askerlere yardım etmek için	65	65	67	68
Enflasyona mani olmak için	14	15	15	14
Halkın tasarruf etmesini temin için	7	8	7	10
Harp sonu emniyetini temin için	2	3	2	3
Diğer sebepler	12	9	9	5

Ehliyetli mahir araştırıcıların elinde umumî yoklama mülâkat tekniğinin tatmin edici bir güvenirlik taşıdığı anlaşılıyor.

MUTEBERLİK. Yoklama mülâkatlarının muteberliğinin en uygun ölçüsü kısmen araştırmanın gayesine bağlıdır. Eğer araştırmanın maksadı sadece her hangi bir meseleye dair umumi efkârı, umumî kanaatı *tasvir etmekten* ibaret ise, yoklamanın muteber olması kanaatlar üzerine tesir eden esas kaynakların (nümune almadan ve mülâkatçı ile mülâkattan doğan hataların) kontrol altına alınma nisbetine bağlıdır. Eğer bir mülâkatlı yoklama araştırması, her hangi bir fiil veya hareketi önceden kestirmek için yapılıyorsa bunun muteberliği, önceden kestirmesindeki isabet derecesiyle ölçülür. Çerçeve 5.14, iyi alınmış bir yoklama nümunesinin, siyasi iştirak ile rey verme davranışını oldukça yüksek bir isabet derecesiyle önceden kestirebileceğini göstermektedir.

Çerçeve 5.14: *Rey tayin edilmiştir.*

Amerikan Cumhurreisinin seçilmesi büyük halk kitlelerini içine alan bir hadisedir. Her dört senede bir milyonlarca Amerikalı, seçim günü seçim kulübelerine girer ve milyonlarca seçme hakkına sahip seçmen reyini kullanmaz.

Michigan Üniversitesi yoklama araştırmaları merkezî personelinden Angus Campbell, Gerald Gurin ve Warren E. Miller Amerikan seçmenlerinde siyasî hareketle hareketsizliği tayin eden faktörlerin bir tahlilini yapmışlardır. Bütün milleti temsil etmek üzere alınmış olan 1614 kişilik nümunedeki şahıslarla 1952 Ekiminde seçimden evvel ve 1952 Kasımında da seçimden sonra mülâkatlar yapılmıştır. Bu araştırmada kullanılan mülâkat tarzı sonu açık sualler metodudur.

Araştırıcılar, seçmenlerin seçim kampanyasına iştirak dereceleriyle namzetler arasındaki tercihlerini tayin ettiği farzedilen üç müşiri ölçmüşlerdir. Seçimden evvel yoklamada ölçülen bu üç müşir şunlardır:

Parti mensubiyeti. Bu müşir doğrudan doğruya kategorik bir sual sorulmak suretiyle ölçülmüştür: "Umumî olarak siz kendinizi bir Cumhuriyetçi partili, bir Demokrat veya müstakil yahut ne olarak kabul ediyorsunuz?". Kendisiyle mülâkat yapılan şahıs "Müstakil" diye cevap verdiği takdirde şu ilâve sual soruluyordu: "Kendinizi Cumhuriyetçi Partiye mi yoksa Demokrat Partiye mi daha yakın hissediyorsunuz". Kendilerini müstakil olarak vasıflandıranlardan çoğu bu veya öteki partiye daha yakın olduklarını kabul ediyorlardı. Herhangi bir parti rozetini reddeden azınlık "Müstakiller" diye tasnif ediliyordu. Böylece kendileriyle mülâkat yapılan şahıslar parti mensubiyeti bakımından üç gruba ayrılmış bulunuyorlardı: Demokratlar (D), Cumhuriyetçiler (C) ve Müstakiller. (?).

Mevzular bakımından particilik. Bu müşir, siyasî mevzularda partiler arasındaki farkların bilgisine ait ölçü ile, bu mevzulardaki parti görüşlerinin tercihine ait, yani Demokratları tutan (D), Demokratlara karşı (C), ve tarafsız (?) ölçü terkip edilmek suretiyle ölçülüyordu.

Namzede yönelme. Bu müşir, kendisiyle mülâkat yapılan şahsın herhangi bir namzede karşı ani, kendiliğinden izhar ettiği tercih-

Çerçeve 5.14: *Rey tayin edilmiştir.*

leri, mesela şahsi hususiyetlere (Liderlik, dürüstlük, samimiyet) dair beyanları ile, namzede karşı şahsî meylini ifşa ettiği kabul edilen ("onu severim", "O, fevkalade bir insandır" gibi) beyanları şifrelendirmek suretiyle ölçülmektedir. Böylece kendisiyle mülâkat yapılan şahıslar üç sınıfa ayrılıyorlardı: Stevenson taraftarı (D) - Eisenhoover taraftarı - (C) ve tarafsız (?).

Kendileriyle mülâkat yapılan bütün şahıslar yukarıda zikredilen müşirlerin teşkil ettiği müşirler şemasına göre tasnif edilmişlerdir. Böylece parti mensubiyeti ve mevzular bakımından Demokrat partili olup namzede yönelme itibariyle Cumhuriyetçi olan bir şahıs DDC müşir şemasına sahip olarak vasıflandırılmıştır.

Aşağıdaki tablo müşir şemaları arasındaki münasebet ile siyasî iştirak derecesini (seçimi müteakip yapılan yoklamaya göre) göstermektedir.

Siyasî iştirak	*Müşirler şemaları, yüzde*									
	DDD	DDC	DCC	CCC	DD?	D?C	CC?	D??	C??	???
Yüksek (Reyini vermiş ve diğer siyasî faaliyetlerde bulunmuş).	29	29	35	46	32	20	40	16	19	10
Orta (Reyini vermiş fakat diğer siyasî faaliyetlerde bulunmamış).	54	52	50	50	41	49	47	44	49	38
Düşük (Reyini vermemiş).	17	19	15	4	27	31	13	40	32	52

Müşir şemalarının, siyasî faaliyetlerin miktarını önceden gösteren fevkalâde birer kâhin oldukları anlaşılıyor. Meselâ reyini kullanmama nisbetinin??? şemasında yüzde 52 ve CCC şemasında yüzde 4 olmak üzere bu iki miktar arasında değiştiğine dikkat edilmelidir.

Müşir şemalarını, namzetlerin tercih edilmelerini önceden kestirme hususunda da kullanabilir miyiz? Seçim sonrasi yoklamada her şahıstan hangi namzede reyini verdiği sorulmuştur. (Reyini kullanmamış olanlara da reyini vermiş olsaydı kime vereceği sorulmuştur).

Namzet seçiminin müşirler şemasına olan münasebeti aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Çerçeve 5.14: *Rey tayin edilmiştir.*

Namzet tercihi	*Müşir şemaları, yüzde*									
	DDD	DDC	DCC	CCC	DD?	D?C	CC?	D??	C??	???
Eisenhower	7	29	81	98	18	50	94	28	81	39
Stevenson	93	69	17	1	78	48	6	64	15	40
Başka birine veya hiç bir kimseye	0	2	2	1	4	2	0	8	4	21

Bu araştırmada en büyük tabi mütehavvil kendileriyle mülâkat yapılan şahısların beyanlarına göre ölçülen reydir. Müşir şemalarının seçim neticesini önceden kestirme hususunda muteber oldukları neticesini çıkarmadan önce rey verme davranışının bir ölçüsü olmak üzere şahsî beyanların muteber olduklarının tetkikî zarurîdir. İki parti arasında taksim edilmiş seçim yoklamasına göre ölçülen reylerle seçim istatistiklerine kaydedilen reylerin mukayesesi, nümune almaktan doğacak hatalara izafe edilebilecek olandan daha büyük bir fark göstermiştir.

Bu araştırmadan elde edilen neticeler, iyi bir şekilde alınmış yoklama nümunesiyle siyasî faaliyeti muteber olarak önceden kestirmenin delilini gayet bariz bir tazda vermiş bulunuyorlar.

Campbell, A., Gurin, G., and Miller, W. E. The voter decides. Evanston, Ill,: Row, Peterson, 1954.

ÖLÇME SANATININ BUGÜNKÜ VAZİYETİ

Tutum ölçmeleri sosyal psikologların en büyük ve belki de en çok göze çarpan teknik başarılarıdır. Tutum gelişmeleriyle değişmelerine ait (6. ve 7. Fasıllara bak.) araştırmalarda değerleri isbat edilmiş bulunan mikyas teknikleri geliştirilmiştir. Bunun gibi tutumların büyük halk kitleleri arasındaki dağılışını ölçmeğe mahsus mülâkat metodları bulunmuştur; bunların da faydalı oldukları meydana çıkmıştır. Bununla beraber bugünkü halinde tutum ölçmelerini tahdit eden bir çok faktörler olduğu gibi onu fena ve yanlış tatbik edenler de vardır.

MEVCUT OLMAYAN ŞEYİN ÖLÇÜLMESİ. Evvelce de belirttiğimiz veçhile, gerek laboratuvarlarda gerek mahallinde tutum inceleyenler çok defa halkın sahip olmadığı tutumları "ölçüyorlar". Hyman ile Sheatsley (1947) bir yoklama malzemesini yeniden tahlil ederken Amerikan halkı arasında müzmin bir şekilde "hiç bir şey bilmeyenlerden teşekkül

eden sert bir çekirdeğin" bulunduğuna işaret etmişlerdir. Millî Umumî Efkârı Araştırma Merkezi 1946 Mayısında yapmış olduğu bütün millete şamil bir yoklamada, o vakitler dışişleri sahasında çok mühim olan beş mevzua dair malûmat isteyen sualler sormuştur. Bu suallerde bahsi geçen meseleler şunlardı:

1. İngiliz - Amerikan müşterek komitesinin Filistine dair raporu.
2. Acheson - Lilienthal'ın atomik enerjiye dair raporu.
3. Dört büyüklerin Dış İşleri Bakanlarının o vakit faaliyet halinde olan toplantısı.
4. İngiltereye verilecek borç; o vakit kongrede münakaşa edilmekteydi.
5. Filistinin siyasî statüsü; o vakit İngiltere tarafından idare edilmekteydi.

Numune içindeki şahısların bu beş mevzudan haberleri olma bakımından nasıl bir durumda bulunduklarını Tablo 5.3 göstermektedir. Nümunedeki şahısların hemen hemen yedide biri bu mevzulardan hiç birisini işitmemiştir. Takriben üçte biri bir tanesinden fazlasını duymamıştı. Görülüyor ki müzmin bir şekilde hiç bir şey bilmeyenlerin teşkil ettiği çekirdek oldukça büyüktür. Hiç şüphesiz insanlar haberdar olmadıkları veya bilmedikleri mevzulara ait tutumlara sahip olamazlar.

Tablo 5.3: Kendileriyle mülâkat yapılan şahıslardan dışişlerine ait çok mühim beş meseleden haberi olanların yüzdesi (Hyman ve Sheatsley'e göre, 1947).

Meseleler	*Millî Numune, yüzde (N: 1292)*
Meselelerin hiç birinden haberi olmıyanlar	14
Yalnız bir meseleden haberi olanlar	18
İki meseleden haberi olanlar	20
Üç meseleden haberi olanlar	17
Dört meseleden haberi olanlar	19
Beş meselenin hepsinden haberdar olanlar	12
	100

Umumî Yoklamalar yapmağa memur teşekküllerin çoğunun standart faaliyeti, her şeyden evvel her hangi bir mevzua dair bilgisi olmıyan şahısları meydana çıkarmak üzere malumat talep eden sualler sor-

maktır. Artık bu şahıslara o mevzua ait tutum sualleri sorulmaz. Bununla beraber muayyen bir mesele hakkında malûmatları olduğunu bildiren şahısların bile o meseleye ait önceden teşekkül etmiş bir tutumlarının olmaması ihtimali vardır. Bunlara tutuma dair suallerin sorulması onları, mülâkatçıyı memnun etmek maksadiyle o anda bir tutum imaline sevkedebilir.

TEK TARAFLI ÖLÇME. Tutum mikyası, bir tutumu terkip eden zihnî ve hissî unsurların valansına ait kemmî ölçüler temin eden faydalı bir icattır. Bununla beraber tutum mikyaslarının çoğu yukarıda, (142-146 sahifelerde) ele almış olduğumuz tutumların diğer aslî karakteristiklerini ölçmektedir. Onun için bu karakteristiklere mahsus kemmî ölçüler temin edebilecek diğer tekniklerin geliştirilmesine ihtiyaç vardır. Sonu açık mülâkat metodu bütün aslî karakteristiklere ait *keyfiyet* ölçüleri temin edebilir. Bu mutaları *kemmîleştirecek* ölçülerin geliştirilmesi hatırı sayılır bir ilerleme ifade edecektir.

HAREKET (ACTION) TEMAYÜLLERİNİN İHMALİ. Tutum ölçmeleri tekniğini hudutlandıran diğer çok mühim bir husus da bu metodların tutumun hareket temayülleri unsurunu münasip bir şekilde ele alamamalarıdır. Hususî hareketleri (sahife 150) tasvir eden beyanlardan teşekkül eden mikyaslar, hareket temayüllerini ölçme hususunda, hedefe diğer neviden beyanlardan kullanan mikyaslardan, ihtimal daha çok yaklaşmaktadır. Fakat bu tip itemlere cevap veren denek, farazî bir sitüasyonda yapmayı sade tasavvur veya tahmin ettiği bir hareketi bildirmektedir. Bu reaksiyon kendisinin hakikî hareket temayülünden farklı bir şekilde ayrılmış olabilir.

ÖLÇME TESİRİ. Ölçme vetiresinin, ölçülecek şey üzerine olan tesiri, her tecrübî ilim için bir problem teşkil etmektedir. Bu mesele tutum araştırıcılarına da muhakkak azap vermektedir. Ferde bir şey hakkında sadece sualler sorma vetiresi bile, o şeye karşı bir tutumun gelişmesini, mevcut tutumun kuvetlenmesini, dikkati daha fazla çekmesini teşvik edebilir veya başka yollardan tutumun statüsünü değiştirebilir. Bu sebeple bazı azınlık gruplarının liderleri "uyuyan yılana dokunmayın" hikmetine uyarak kendi gruplarına karşı tutumlara dair millet çapında yoklamalar yapılmasına itiraz etmişlerdir.

Hernekadar gizli tutum testieri (bak. sahife 161) ölçmenin, ölçülen tutum üzerine olan tesiri problemini halle teşebbüs etmişlerse de bertaraf edilmesi lâzımgelen daha bir çok güçlükler vardır. Bunların arasında sahte tutarlılık problemi gelmektedir. Evvelce gördüğümüz veçhile öl-

çülmekte olan tutumlar birbirleriyle içten tutarlı olmaya meyletmektedirler. Bununla beraber bu görünüşteki tutarlılık ölçme metodunun bir eseri olabilir. Bir tutum mikyaslarında veya yoklama mülâkatında deneğe birbirini takiben verilen objenin muhtelif veçheleri — daha doğrusu objenin muhtelif veçhelerine ait semboller — ona cevapları arasında bir dereceye kadar tutarlı olma zaruretini yüklemiş olabilir. Diğer taraftan fert günlük hayatında o obje ile zaman ve mekân bakımından birbirinden çok ayrılmış vaziyetlerde ancak karşılaşmaktadır. Böylece tutarsız reaksiyonlar zaman ve mekân itibariyle birbirinden ayrılabildikleri takdirde tutarlı olmamak elbette daha kolaydır. Zaman ve mekân içinde dağılmış davranış müşahedelerine dayanan tutum ölçüleri şüphesiz daha az bir tutarlık göstercceklerdir. Gerek test gerek mülâkat vaziyetlerinde tutarlı olma ihtiyacı bütün imkânlara kavuşmaktadır. Böylece ölçme teşebbüsü, ölçülmekte olan tutumu değiştiriyor.

BİR ÇOK CİHETİ OLAN İNSANA MUKABİL TEK BUUTLU MİKYAS. Mikyas inşasında tek buut üzerinde ısrar edilmesi bazı araştırıcıların şu iki noktayı görmemelerine mani olmuştur: (1) tek buutlu bir mikyasın girift bir obje karşısındaki tutumları ölçmek veya ona yönelecek bir hareketi önceden kestirmek hususunda çok muteber bir alet olamıyacağı; (2) bir grup ferdin muayyen bir objeye karşı tutumları tek buutlu bir yapıya sahip olabildiği halde, aynı obje başka bir gruptaki fertlerde muhtelif tutumların teşekkülüne sebep olabilir, yani onların tutumlarının yapısı birçok buutlu olabilir.

Birinci noktaya bir misal olmak üzere bir adamın çok girift bir mevzu olan silâhsızlanmaya karşı tutumlarını tasavvur edelim: Bunlar millî hükmranlığa, müdafaa masraflarına, sulha, Rusya'ya, Komünist Çin'e, diplomasiye, atom tecrübelerine, atom harbine vesaireye karşı tutumları ihtiva edebilir. Bu tutumlardan her birisini ölçmek üzere tek buutlu mikyaslar geliştirildiğini farzediniz. Bu mikyaslardan hiç birisi, tek başına o şahsın silâhsızlanmağa karşı tutumunu gerektiği gibi temsil etmeye veya silâhsızlanma teklifleri karşısındaki hareketleri önceden kestirmeğe kâfi gelmiyecektir.

İkinci noktaya gelince, tek buutluluk bir gruptaki fertlerin bir hususiyetidir, fakat ölçme aletinin bir hususiyeti değildir. Zira bir grup insan için bir takım ifade veya beyanlar (itemler) muayyen bir nizam içinde tek buutlu olarak düzenlenebilir. Başka bir grup için ayni şekilde düzenlenmeyebilir. Coombs (1948) bu noktayı gayet açık bir şekilde belirtmektedir:

"Standart bir hale getirilmiş bir maarif sistemiyle çok iyi teşkilâtlanmış bir sosyal nizam içinde aynı içtimaî kuvvetlere maruz kalmış bir insan grubunda müşterek, muayyen vasıfların meydana gelme temayülü belirebilir. Mamafih, aynı zamanda muhalefet, tenakuzlar ve her şeyden evvel bu kuvvetlerin aynı derecede istidatlı olmıyan kimseler üzerinde karşılıklı tesirleri olacaktır. Bunun neticesi ise bazı fertlerde muayyen bir psikolojik vasfa ait yapının diğer şahıslardakine nazaran daha az mükemmel olmasıdır... başka bir ifade ile psikolojik bir vasfın fonksiyonel bir birlik teşkil edip etmemesi ve umumi yani fertlerin çoğunda müşterek olup olmamasıdır."

Tek buutlu mikyaslar üzerinde ısrar eden bir araştırıcı, tutumları tek buutlu olarak şekillenmemiş şahısların incelenmesi imkânını bertaraf ediyor demektir. Şu halde en çok ihtiyaç duyulan şey, tutum ölçmelerine çok buutlu mikyas metodlarını tatbik etmektir (bak. Torgerson, 1958).

BU FASLA AİT REHBERLER VE İZAHLI LÜGATÇE

REHBER 13: *Ferdin sosyal hareketleri, onun tutumlarını, yani onun sosyal objelere ait daimî müsbet ve menfî kıymetlendirmelerini, his ve heyecanlarını, leh veya aleyhteki hareket temayülleri sistemlerini aksettirir.*

REHBER 14: *Tutumlar, kendi asli hususiyetlerine göre içtimaî hareketler üzerine olan tesirleri bakımından birbirlerinden ayrılırlar.*

Ayırtetmeli mikyas tekniği (Scale - Discrimination technique). Edvards ve Kilpatrik tarafından geliştirilmiş bir tutum ölçme tekniğidir. Bu teknik vasıtasiyle müsavi görünen fasılalar metodu, toplanmış taktir metodu ve biriktirilmiş mikyas metoduunun faydaları tek bir metodda terkip edilmek istenmiştir.

Biriktirici mikyas metodu (Cumulative scaling method). Guttman tarafından geliştirilmiş bir tutum mikyas metodudur. Biriktirici mikyas metodunda itemler o şekilde tanzim edilmiştir ki, bunlardan muayyen birisine müsbet cevap veren denek sıra itibariyle ondan aşağıda olan itemlere de müsbet cevap verecektir. Mükemel bir biriktirici mikyasta *yeniden tekrar* kat sayısı 1.0'dır (coefficient of reproducibility). Bu mikyas *tek buutludur.*

Itemlerin tahlili (item analysis). Bir objeye karşı tutumları itibariyle birbirinden ayrılan fertleri, tutum itemlerinin ne dereceye kadar ayırt

edebildiklerini tayin etmenin bir yoludur. Bir itemin ayırt edici kudreti, item skorlarıyla bütün skorlar yekûnü arasındaki korrelasyon hesaplanmak suretiyle ölçülür. Skorlar yekûniyle aralarında yüksek birer korrelasyon bulunan itemler, en çok ayırt edici itemler olmak üzere muhafaza edilir.

Mikyas kıymeti (Scale value). Thurstone'nun müsavi görünen fasılalar mikyası üzerinde bir beyanın lehte oluş derecesinin ölçüsüdür. Bir beyanın (itemin) mikyas kıymeti o iteme ait hükümlerin dağılışının medyanıdır.

Müsavi görünen fasılalar metodu (equal - appearing - interval scaling method). Tutumları ölçmek üzere Thurstone tarafından adapte edilmiş bir mikyas metodudur. Bu metodda hâkimler bir objeye ait kıymetlendirici beyanları ihtiva eden büyük bir yığını, birbirinden aynı uzaklıkta bulunan veya müsavi fasılalarla birbirinden ayrılan gruplara tasnif ederler. Verilen hükümlerin medianı bir beyanın mikyas kıymetini tayin eder. Haklarında tutarlı bir şekilde hüküm verilmeyen beyanlar, birçok mânaya geldiği için bertaraf edilir. Sonra, geriye kalan beyanlar deneklere verilerek kabul ettiklerine işaret koymaları istenir. Eğer denekler, işaretledikleri beyanlardan mikyas kıymeti itibariyle çok ayrılan bir beyana da işaret koyarlarsa bu beyan aykırı düşüyor diye hazfedilir.

Sabit alternatifli sual (fixed - alternative question). Yoklama mülâkatına ait bir sual şekli olup cevap veren şahsa hususî olarak tesbit edilmiş iki veya daha fazla alternatifli cevaptan birisini seçmesi imkânını verir.

Semantik - farklılaşmayı taktir cihazı. Mefhumların vasıflandırıcı talî mânalarını ölçmek için Osgood tarafından geliştirilmiş bir tekniktir. Bu tekniğe göre birçok çift kutuplu sıfatlar mikyası üzerinde taktirlerde bulunulmaktadır. Bu teknik aynı zamanda tutumların ölçülmesine de tatbik edilmiştir.

Sonu açık sual (open - and question). Yoklama mülâkatlarında sorulan bir sual şeklidir. Bu metodda mülâkat yapılan şahsa istediği tarzda, kendi ifadesiyle serbestçe cevap vermesine müsaade edilir.

Sosyal mesafe ölçme metodu (Social - distance Scaling method). Sosyal gruplara karşı tutumları ölçmek için Bogardus tarafından geliştirilmiş bir tutum mikyasıdır. Bu mikyas, deneğin kendisiyle bahis mevzuu bir sosyal grubun tipik bir azası arasında kabul edebileceği mahrem münasebetleri göstermesine yarayan mahdut sayıda itemlerden teşekkül etmektedir.

Tarafsız bölge (neutral region). Lehte olma bir devamlı hat halinde gösterildiği takdirde bir tutumun bu hat üzerindeki müsbet kısmıyla menfi kısmının birleştiği bölgeye denir. Bu bölgede menfi tutumlardan müsbet tutumlara geçilir. Eğer bir ferdin skorları tek buutlu, bir mikyas üzerinde tarafsız veya nötr denilen bu bölgeye düşüyor ve bu itibarla objeyi ne müsbet ne de menfi bir şekilde kıymetlendirmiyorsa artık o objeye karşı bir tutumu var denemez.

Tek buutlu Mikyas (unidimensional scale). Yalnız tek bir tutum buudunu ölçen bir mikyastır. Tek buutlu bir mikyasta büyük bir skor yekûnüne sahip olan şahsın her iteme ait skorları, küçük bir skor yekûnüne sahip olan şahsınkine ya müsavî veya ondan büyük olacaktır. Biriktirici ölçme metodu, tek buutlu mikyaslara diğer ölçme metodlarından daha çok yaklaşmaktadır.

Toplanmış taktirlerle ölçme metodu (Summated-rating Scaling method). Likert'ın geliştirdiği bir tutum mikyası yapmak metodudur. Deneklerden, birçok ve temsili mahiyetteki itemlerden her birisini ne nisbette kabul ettiklerini veya etmediklerini beş kademeli bir mikyas üzerinde göstermeleri istenmektedir. Her deneğin skorlarının yekûnu her iteme ait skorları toplamak suretiyle elde edilir. Bundan sonra itemler, item tahliline tabi tutulur ve en çok ayırt edici itemler nihaî mikyasa alınmak üzere muhafaza edilir.

Tutum (attitude). Sosyal bir obje münasebetiyle meydana gelen müsbet veya menfi kıymetlendirmelerden, teheyyücî hislerden, leh veya aleyhteki hareket temayüllerinden mürekkep daimî bir sistemdir.

Tutum burcu (attitude constellation). Bir ferdin tutumlarının umumî heyetidir.

Tutumun hareket temayülünün terkip edici unsuru (action tendency component of attitude). Ferdin muayyen bir objeye ait tutumu içine yerleşmiş olan o objeye karşı müsbet veya menfî tarzda hareket etmeye hazır olmasıdır.

Tutumun hissî unsuru (feeling component of attitude). Tutumun mevzuunu teşkil eden objeye karşı duyulan müsbet veya menfî hislerdir ki bunlar tutumun içinde yerleşmiş bir halde mevcutturlar.

Tutum kümesi (attitude cluster). Birbirleriyle nisbeten sıkı bir şekilde münasebette olan ve diğer tutum kümelerinden nisbeten tecrit edilmiş bulunan iki veya daha fazla tutumdan teşekkül eden bir gruptur.

Tutum kümesinin uygunluğu (consonance of attitude cluster). Küme içinde bulunan tutumların unsurları arasında mevcut iç ahengin derece-

sidir. Eğer tutumları terkip eden unsurlar arasında yüksek derecede bir uyuşma varsa tutum kümesinin uygunluğu yüksek, yok eğer az bir uyuşma varsa uygunluk derecesi düşüktür, denir.

Tutum sisteminin tutarlığı (Consistency of attitude system). Her hangi bir tutum sisteminden, terkip edici üç unsurun — zihnî mühteveların (cognitions), hislerin ve hareket temayüllerinin — valans ve mürekkeplik bakımından mutabakat halinde olma temayülüdür.

Tutumun zihnî unsuru (Cognitive component of attitude). Bir ferdin tutumunun mevzuu olan objeye ait olup tutumun içine yerleşmiş bulunan inançlarıdır. Bunlardan *kıymetlendirici* olan inançlar bilhassa mühimdir.

Tutumların birbiriyle içten bağlılığı (interconnectedness, attitude). Bu hususiyet, bir tutumun diğer tutumlarla olan münasebetinin derecesini gösterir. Bir ferdin tutum burcunun veya *topluluğunun* içinde bulunan tutumları birbirinden nisbeten tecrit edilmiş bir vaziyette olabilecekleri gibi bir tutum *kümesi* teşkil etmek üzere birbiriyle münasebette de olabilirler.

Tutumu terkip eden kısımların mürekkepliği (multiplexity of attitude component). Bundan bir tutumu terkip eden zihnî muhteva, his ve hareket temayülü gibi kısımları meydana getiren münferit unsurların sayısı ve çeşitliliği kasdedilmektedir. Çok sayıda ve çeşitli unsurlar ihtiva eden bir terkip edici kısma mürekkep kısım; nisbeten az sayıda ve oldukça birbirine benzeyen unsurlardan meydana gelmiş bir kısma da, basit bir terkip edici (component) kısım denir.

Tutumu terkip eden kısımların (mürekkiplerin) valansı (valance of attitude component). Bir tutum sisteminin zihnî muhteva, his ve hareket temayülü gibi terkip edici kısımlarının (mürekkiplerin) müsbet veya menfî olma derecesidir. Valans tarafsız bir bölgeden (bu bölge, hiç bir tutumun bulunmadığı manâsına gelir) geçerek azamî müsbetten azamî menfiye kadar değişebilir.

Yeniden istihsal kat sayısı (Coefficient of reproducibility.) Guttman tarafından icat edilen bir istatistik metodudur. Bu metodla beyanlardan teşekkül eden bir listedeki münferit beyanlara verilen cevapların sahihlik derecesinin, skorların yekûnundan istihsal edileceği gösterilmektedir

İNSAN GELİŞTİKÇE tutumları da gelişir. Fakat hiç bir insanın hayatı hemcinslerinin hayatından ayrı olarak gelişmez. Her insanın hayat yolu diğerlerinkiyle — tabii sadece muayyen noktalarda — kesiştiği ve her insanın hayat hikâyesi, komşularının hayat hikâyesine benzediği — fakat onların aynı olmadığı — için gelişen tutumları, ailesinin, dostlarının, komşularının ve vatandaşlarının tutumlarına benzer, fakat onlardan farklı olarak gelişir. Bütün bunların kaynağı, ferdî ve psikolojik seviyede istikrarlı bir kültürdür: Tali kültürleri, statü mertebeleri, normlarına uyanlar ve inhiraf edenleri ile istikrarlı fakat girift olan bir kültür. İşte bütün bunlardan dolayı tutumların teşekkülünün, cemiyeti tetkik edenler için büyük bir ehemmiyeti vardır. Ana babalar, terbiyeciler, siyasî liderler, başkalarına öğretmek, onları sevk, idare ve kontrol etmekle mükellef olan bütün insanlar için de bir alâka ve endişe kaynağı teşkil eder.

Bu fasılda biz tutumların teşekkülünü ve gelişmelerini incelemek suretiyle onların araştırılmasına devam edeceğiz.

6. TUTUMLARIN TEŞEKKÜLÜ

Tutumların (son fasılda mevzuumuz olan) hususiyetlerini bilmek çok şey bilmek demektir. Fakat bu kâfi değildir. Eğer biz insanların uzun zaman zarfındaki davranışlarını önceden kestirmek ve hareketlerini kontrol altında tutmak istiyorsak tutumların nasıl teşekkül edip değiştiklerini bilmeye ihtiyaç vardır. Bu sadece "halis" bir ilim adamı olmak üzere sosyal ilimler mensuplarını değil aynı zamanda insanın hareketleri üzerine tesir yapmak isteyen herkesi alâkadar eden bir meseledir. Terbiyecier, bir dava peşinde koşan liderler, ıslahatçılar, siyaset adamları, azınlık grupları liderleri, işadamları yeni tutumların nasıl geliştirileceği veya zayıflatılabileceği ve mevcut olanların da nasıl kuvvetlendirileceği veya zayıflatılabileceğini bilmek hususunda büyük bir alâka göstermektedirler. Millî İmalâtçılar Birliği, hususî teşebbüsün hükûmet tarafından kontrolüne karşı yerleşmiş ananevî tutumları *kuvvetlendirmek* ister; Zencilerin ilerlemesine Mahsus Millî Dernek mensupları da yine yerleşmiş ananevî ayırdedici tutumları *bertaraf etmek* ister; "Öğrenme

makinaları"nı icad edenler de yeni öğrenme mefhumu için müsaid olan yeni bir takım tutumlar *geliştirmek* ister.

Bu fasılda biz tutumların gelişmesini tayin eden kuvvetlerle bunun neticesinde meydana gelen gerek fertlerde gerek fertlerden teşekkül eden gruplarda görülen tutum şekillerini incelemek istiyoruz. Tetkik etmek istediğimiz bu tayin edici kuvvetler arasında ferdin istekleri, bilgi edinme, gruba mensubiyet ve şahsiyeti vardır.

Tutumların nasıl teşekkül ettiklerinin anlaşılması, gelecek fasılda bir defa teşekkül etmiş olan tutumların nasıl değiştirilebileceğini araştırılmasına yarayan safhayı hazırlayacaktır.

REHBER 15: *Tutumlar, isteklerin tatmin edilme vetiresi esnasında gelişirler.*

Fert ihtiyaçlarını tatmine çalışır ve karşılaştığı çeşitli problemleri halle uğraşırken tutumlar edinir. İsteklerini tatmine yarayan obje ve şahıslara karşı müsait tutumlar geliştirir. Son hedefe ait objeler müsait bir tarzda kıymetlendirilir (hayatta olmak iyi bir şeydir); vasıta - gaye objeleri de müsait bir ışık altında görülür (hastanın doktoruna karşı tutumu müsbettir). Fert hedeflerine erişmesine mani olan cisim ve şahıslara karşı müsait olmayan tutumlar geliştirir (Bak. Çerçeve 6.1).

Çerçeve 6.1: *Tutumlar ve hedefler*

Yale Üniversitesinde bir sosyal psikolog olan Milton J. Rosenberg ferdin hedef ve gayelerine erişmesini kolaylaştırdığına veya mani olduğuna inandığı şeylerin birer vasıta olma dereceleriyle, bir tutumun objesine karşı duyulan hislerin işaret ve şiddetinin birbiriyle münasebet haline konduğunu göstermiştir.

120 Kolej talebesinden teşekkül eden bir gruba tutumlara dair bir sual listesi veriliyor. Bu listedeki suallerden biri "Komünist Partisine mensup şahısların halka hitap etmelerine müsaade edilmemelidir" mevzuuna ait bulunmaktadır. Her talebeden, Komünist Partisi mensuplarının halka hitap etmelerine müsaade edilmesini şiddetle red ediyorumdan şiddetle tasvip ediyoruma kadar beş alternatif beyandan birisine işaret koymak suretiyle tercihini bildirmesi istenmiştir. Böylece bu sual listesi deneğin bu mevzua ait hislerinin işaret (müsbet veya menfi) ve şiddetinin bir ölçüsünü vermiş oluyordu.

Çerçeve 6.1: *Tutumlar ve hedefler.*

Bu tutum sual listesinin cevaplandırılmasından üç ile beş hafta sonra talebelere iki vazife verilmiştir. Bu vazifelerden birincisinde yine her talebeden, 35 hedeften her birisine erişmekten ne kadar bir tatmin duyduğu veya duyacağını göstermesi istenmiştir. Bu hedeflerden bir kısmı: "başkalarının size hürmetle bakması" "değişiklik, çeşitlilik, yeni tecrübelere sahip olmak", "devamlı bir gelire sahip olmak", "başkalarıyla bir arada olmak, sosyalleşme" idi. Bu test de talebeler için *Bir tatmin kaynağı olmak üzere* hedeflerin ehemmiyetinin bir ölçüsünü vermiş oluyordu.

İkinci vazifede ise, talebelerden bu 35 hedeften her birisini verecekleri hükme göre 11 kategoriden birisine ayırmaları istenmiştir. Bu kategoriler "Kominist oldukları kabul edilen kimselerin halka hitap etmelerine müsaade edildiği takdirde hedefe tamamiyle erişileceği" hükmünden başlayarak bu hedefe "Komunist oldukları kabul edilen kimselerin halka hitap etmelerine müsaade edildiği takdirde tamamiyle mani olunacağı" hükmüne kadar değişiyordu. Bu ikinci test de Komünistlerin halka hitap etmelerine müsaade edilmesinin her hedef için *alet olma değerinin* bir ölçüsünü vermiş oluyordu. Testlerden elde edilen malzemenin tahlili, Komünistlere söz hürriyeti verilmesiyle alâkalı hislerin işaret ve şiddetlerinin, fert için mühim olan hedeflere erişme hususunda büyük bir alet olma değerine dair inançla mânalı bir şekilde münasebette olduğunu göstermiştir.

Bu araştırma, hedefe erişmenin bir vasıtası olarak görünen tutum objelerinin müsait bir şekilde kıymetlendirildiğini, buna mukabil engellemenin kaynağı olmak üzere görünenlerin de menfî bir şekilde değerlendirildiğini telkin etmektedir. Bulunan bu neticeler aynı zamanda tutarlık prensibini de desteklemektedir: Bir tutum sistemini terkip eden kısımlar valans itibariyle birbirleriyle mutabakat halinde olmaya meylederler (sahife 142 ile 144'e bakınız).

Rosenberg, M. J. Cognitive structure and attitudinal effect. J. abnorm. soc. Psychol., 1956 *53,* 367 - 372.

Ferdin tutumları, kendisi için "fazla" (surplus) bir alet değeri taşımaya başlayabilir. Fert hususî ihtiyaçlarını tatmine çalışırken tutumlarını, problem sitüasyonlarına cevap olmak üzere geliştirir. Tutumlar devamlı birer sistem olmaları itibariyle daima fertle birlikte kalır ve onun muhtelif isteklerini tatmin etmek üzere kendisi tarafından birçok

problemlerin hallinde kullanılabilir. Meselâ bir genç sırf profesyonel bir politikacı olan babasını hoşnut etmek için siyasete karşı müsait bir tutum kazanmış olabilir; fakat yetişkin bir hale geldiği zaman bu tutum onun mevki ve iktidar isteğini tatmin veya itibar kazanma yahut maddî kazançlar temin etme veyahut başkalarına yardım etme hususunda mühim bir rol oynayabilir.

İnsanların çok çeşitli ihtiyaçlarını tatmin etmek üzere tutumları nasıl kullandıklarını göstermek maksadiyle Smith, Bruner ve White (1956) Rusya'ya karşı tutumları incelenmişlerdir. Bu araştırmada Rusya'ya karşı değişik tutumları olan on kişi seçilerek 29 muhtelif teste tabi tutulmuşlardır. Bu testler vasıtasiyle deneklerin Rusya'ya karşı tutumlarının tafsilatlı bir listesi ile şahsiyetlerinin tasvir ve teşhisleri elde edilmiştir. Bu şahısların tutumlarının hayata intibak etmelerinde mühim bir rol oynadığı tesbit edilmiştir. Bu tutumlar, fertlerin en mühim alâka ve emeklerini tatmin etmek üzere onların istekleriyle teçhiz edilmişlerdi. Onların Rusya'ya karşı tutumları diğer fertlerin büyük bir kıymet verdikleri bir grupla olan münasebetlerini idame ettirmeye yarıyor; diğer bazı hallerde bu tutumlar, ferdi bir gruptan ayırmak, bir grubu dağıtmak veya bir gruba hakim olmak üzere kendisi tarafından kullanılıyordu.

IRKA AİT PEŞİN HÜKÜMLERİN FONKSİYONEL KARAKTERİ

Tutumların gelişmesinde isteklerin rolü, tutumun içtimaî bakımdan çok mühim olan bir nevinde — ırkî peşin hükümde — kendisini gayet açık bir şekilde göstermektedir. Onun için biz bu tutumu biraz tafsilâtiyle incelemek istiyoruz.

Irkî peşin hükümlere ait tutumlar insanların nesine yarar? hangi isteklerine hizmet ederler? şeklindeki suallere verilecek cevaplarla insanın hemen bütün isteklerinin bir envanteri tasvir edilmiş olur. Peşin hüküm, marazî bir düşmanlığı meşru gösterme, kültür bakımından kabul edilmeyecek istek ve davranışları, kültürün tasvip edebileceği emellerin hizmetine verecek tarzda aklileştirmek, baskı altına alınmış istekleri idare etmek, nefse hürmet hislerini arttırmak, şahsî itibarı tehdit eden tehlikelere karşı korunmak, bir şahsın "servet sahibi" olmasına yardım etmek, neden fakir kaldığına "makul" bir sebep temin etmek gibi fonksiyonlara hizmet edebilir. Bu kadar çeşitli fonksiyonlara yarayan peşin hüküm bir çok insanlar için çok şey ifade edebilir.

Peşin hüküm tutumlarının hizmet ettiği fonksiyonlara ait çeşitli büyük kategorileri mütalâa ederken aşağıdaki ihtiyatî kaydi aklından çıkarmamanın esaslı bir ehemmiyeti vardır. Birçok peşin hükümler hiç bir kategoriye sokulamaz ve peşin hükme ait herhangi bir tutum birçok

fonksiyonlara yarayabilir. Binaenaleyh bu kategorilerin listesini yaparken sırf anlatmak ve tahlil etmek maksadiyle mevzuun saf bir hale getirilerek tecrid edildiği kabul olunmaktadır.

IRKÎ PEŞİN HÜKÜM VE ŞAHSİYET PATOLOJİSİ. Irkî peşin hüküm çok defa ruhen hasta olanlarda görülmektedir. Bununla bütün ruh hastalarını ırkî peşin hükümlere sahip olduğu veya ırkî peşin hükümleri olanların mutlaka ruhen hasta oldukları tabiatiyle kastedilmemektedir. Bununla beraber burada belirtilmesi lâzım gelen nokta ruh hastalarının normâlden inhiraf eden davranışlarını aklileştirmek ve desteklemek üzere ırkî peşin hükümler geliştirebileceği ve hattâ bazan geliştirdikleridir. Bütün cemiyetlerde şiddetli marazî düşmanlık hisleri duyan şahıslar bulunmaktadır. Onlardaki bu hislerin şahsiyetlerinin her veçhesine yayılması ve bütün davranışlarına tesir etmesi ihtimali vardır. Bu insanlar içlerinden gelen bu düşmanca itişleri, başkalarına saldırmak, hücum etmekle körletmeye çalışırlar. İsteklerin hususî bir tarzda tatmin ve tesbit edilmesinin fert tarafından öğrenilmesi icap ettiğine göre, bu insanlar da düşmanca hislerini hususî bir ırk grubuna karşı yöneltilen saldırıcı davranışlar vasıtasiyle tatmin etmeyi öğrenirler. Bu nevi yöneltilmiş saldırışların temelinde bulunan ve onları aklileştiren tutumlar, marazî düşmanlıklara hizmet eden peşin hükümler olarak alınabilir.

Paranoid bir şahıs — ister akıl hastahanesinin içinde ister dışında olsun — daima meş'um şüphelerle dolu bir dünya içinde yaşar. Eğer böyle bir kimse şüphe veya vehimlerini hususî bir ırk grubunun mensupları üzerinde tespit ederse garip paranoid isteklerin emrinde bulunan tutumlarla karşı karşıyayız demektir. Bu tutumlar onun hareketlerine manâ vermekte, davranışlarını meşru göstermektedir. Irkî peşin hükümlerini ruhî hastalıklarına borçlu olan şahısların sayısı ehemmiyetsiz derecede az da olsa bazen gayet kuvvetli içtimaî tesirler yapabilirler. Tutumlarının çok şiddetli ve göze çarpıcı olması dolayısiyle bu insanlar çok defa ırk düşmanlığı sebebiyle harekete geçen kalabalıkların veya teşekküllerin liderleri, bazan da kin hareketlerinin "nazariyecileri" arasında bulunurlar. Bunların ırkî peşin hükümlerinin eşik seviyesi çok alçak olduğu için saldıracak hedefler ararlar. Bunlar herhangi bir hadisenin çıkmasını beklemezler, hadise çıkarırlar. Ekalliyet gruplarına karşı girişilen şiddet hareketlerinde düşmanca hislerini ortaya döken bu insanlar, bu davranışları sayesinde akıl hastahanelerine girmek tehlikesinden kurtulmuş olabilirler. Böylece cemiyeti tehlikeye sokan ırk düşmanlığından doğma tecavüzler, marazî kin besleyenlere, ırkî peşin hükümleri destekleyen bir cemiyette serbestçe dolaşma "lisansı"

vermektedir. Bu şahıslar ırkî peşin hükümlere sahip olanların "deli kısmını" teşkil ederler.

IRKÎ PEŞİN HÜKÜM VE ENGELLEME DOLAYISİYLE TECAVÜZ: Herhangi mühim bir isteğin devamlı bir şekilde engelle karşılaşması, çok defa, husule gelen ruh halini muvakkat bir zaman için yatıştırdığı görülen tecavüzî fiillerde ifadesini bulmaktadır. (Bak Sahife 120). Bu nevi tecavüz hareketlerinin hedefleri engelleyici stüasyonla zarurî olarak mantıkî bir şekilde münasebette değildir. Eğer tecavüz fiilinin hedefi bir ırk grubu ise bu nevi bir tecavüzü aklileştirecek bir ırkî peşin hükme ait tutum gelişmesini kolaylaştıracak şartlar yaratılır.

Engelleme dolayısiyle vukua gelen tecavüz hereketlerini desteklemeye yarayan ırkî peşin hükme ait tutumlar, iktisadi, içtimai, siyasi ve cinsî neviden engellerle karşılaşmadan doğabilir. Bazı fertler için engelle karşılaşma müzmin bir hal olabilir ve bu hal onun cemiyetteki mevkiinin kaçınılmaz bir icabı olarak görülebilir. Fakat diğer bazıları için mühim bir engelle karşılaşma hadisesi arasıra yaşanan bir tecrübe olarak vahim fakat geçici bir tecavüz meyline yol açabilir. Bizim kültür seviyemizdeki cemiyetlerde yaşayan insanların muayyen derecede engellerle karşılaşma hadisesinin umumî olması, bu nevi engellemelerden doğan tecavüzî temayüllerin çok yaygın olaması ihtimalini telkin etmektedir.

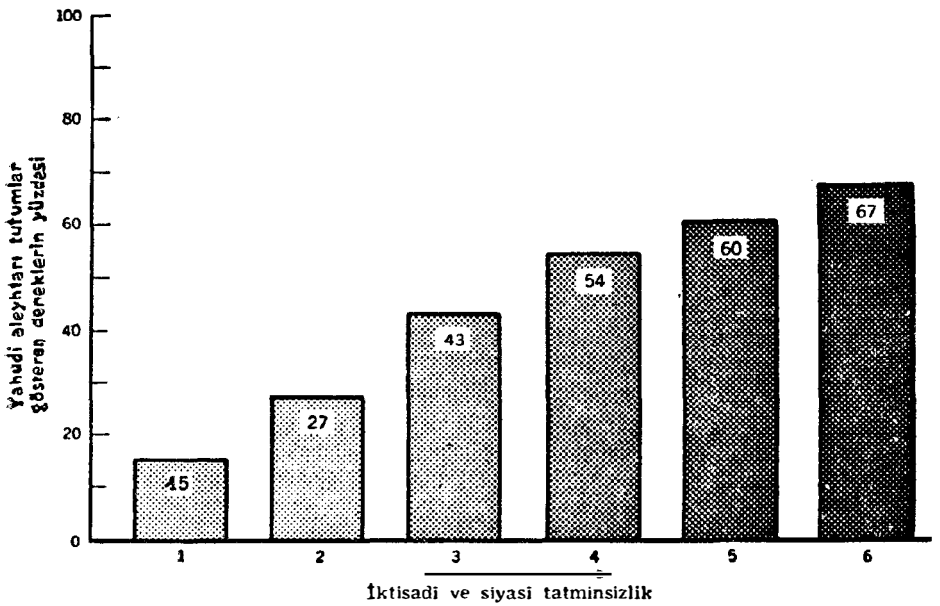
Etnik peşin hükümlerin teşekkülünde şekil değiştirmiş tecavüzün rolüne dair müşahhas misâllerle dolu bir araştırma örneğini evvelce bahsedilen (bak. Çerçeve 5.1 ve sahife 138) Campbell'in incelenmesi vermektedir. Campbell'in bu araştırmasında Yahudi olmayan, beyaz ırka mensup Amerikalılardan teşekkül etmiş 316 kişilik millî bir numunedeki şahıslarla yapılan mülâkatlarda Yahudilere karşı takınılmış menfî tutumlarla alâkalı şahsî vaziyetlerde rol aynayan faktörler hakkında malûmat toplanmaya çalışılmıştır. Yapılan mülâkatlar esas alınmak suretiyle her denek, aşağıdaki hususlarda takdiri mahiyette kıymetlendirilmiştir: (1) Yahudilere karşı tutumu; (2) şahsî ekonomik durumu ile ne derece tatmin edilmiş olduğu; (3) millî siyasi vaziyetten ne derecede memnun olduğu; son iki madde, Yahudilere karşı tutumun takdirinden müstakil olarak temin edilmiştir.

Kendi ekonomik vaziyetlerinden memnun olmadıkları takdir edilen şahısların, iktisadî vaziyetlerinden dolayı tatmin edilmiş olanlardan daha sık olarak Yahudilere karşı düşmanca hisler ifade ettikleri görülmüştür. İktisadî durumlarından memnun olanların yüzde onuna mukabil tatmin edilmemiş olanların yüzde 38'i düşmanca hisler ifade etmişlerdir.

Ancak burada peşin hükmün *gelir seviyesine* devamlı bir şekilde bağlı *olmadığına,* bir insanın hangi seviyede olursa olsun kendi gelirinden memnun kalmama faktörünün mânalı olduğuna dikkat edilmelidir.

Memleketin hali hazır politikasını tatmin edici bulmayanların da bundan memnun kalanlara nazaran Yahudilere karşı daha çok düşmanlık gösterdikleri tespit edilmiştir. Şekil 6.1, siyasî ve iktisadî vaziyetten memnun olma - memnun olmama terkibiyle Yahudilere karşı tutum arasında belirli bir münasebet olduğunu göstermektedir.

IRKÎ PEŞİN HÜKÜM VE SOSYAL BAKIMDAN TASVİP EDİLMEYEN İSTEKLER. Klinik araştırmalar, bir çok insanlarda gayet kuvvetli bir şekilde zulüm, hırs veya ırz düşmanlığı meyillerinin bulunduğu



Şekil 6.1 : İktisadî ve siyasî hoşnutsuzluk ve Yahudilere karşı tutumlar. Şekildeki altı sütun iktisadî ve siyasî vaziyetten değişik nisbetlerde memnun kalmayıp Yahudilere karşı menfî tutumlar gösterenlerin yüzdelerini temsil etmektedir. Sütun 1, iktisadî ve siyasî vaziyetten *memnun olanları* temsil ediyor; 2, birinden tamamiyle diğerinden vasat derecede memnun olanları; 3, her ikisinde de vasat derecede olanları; 4, birinden memnun olan diğerinden memnun olmayanları; 5, birinden memnun kalmayan diğerinden orta derecede memnun olanları; 6, her ikisinden de memnun olmayanları temsil etmektedir. Anti semitik tutumların hakimiyetinin hoşnutsuzluk derecesiyle birlikte artmakta olduğu görülüyor (Campbell'den alınan malzemeye dayanmaktadır).

ancak cemiyetin bunları menetmesi dolayısıyla ferdin içtimaî bakımdan takip edileceği korkusiyle bunları baskı altında tutmaya mecbur olduğunu göstermektedir. Bu nevi ihtilâfları giderme teşebbüsü, ferdi aklileştirmeye sevkedebilir (sahife 122). Bu aklileştirme vetiresi esnasında bu anti sosyal isteklerin tatminine yarayan tabii fiillerin "adiliği" giderilmek üzere bunlar yeni bir tefsire tabi tutulur. Eğer bu nevi bir yeni tefsir, muayyen ve hususî bir ırk grubu mensuplarına ayrı bir gözle bakma imkânını veriyorsa kültür bakımından tasvip edilmeyen istekleri destekleyen bir ırkî peşin hüküm misaliyle karşılıyoruz demektir. Redl'in (1946) da belirttiği gibi:

> Bu baskı altında tutulan isteklerin bir çıkış yolu bulmaları zaruridir, ve bunlar çok defa sözde bir delil veya bahane bulunabilen şekillerde kendilerini ifade edebilmektedirler. En umumî ve müşterek olan tarz bir insanın kendi kendisine "Sen bunu beyaz ırktan olan bir insana (kendi öz grubundan olan bir şahsa) yapamazsın, fakat başka bir grup mensubuna yapılan sayılmaz (çünkü o aslında bir insan bile değildir)" demesidir. Çünkü peşin hüküm, aç gözlülük, zulüm vesaire gibi baskı altına alınmış meyillerin işine yarayacak şekilde kıyafetini değiştirebilir.

IRKÎ PEŞİN HÜKÜM VE SOSYAL BAKIMDAN TASVİP EDİLMEYEN VASITALAR. Birçok Amerikalılar siyasî bakımdan sivrilme, servete kavuşma isteklerine gayet kuvvetli bir şekilde sahiptirler. Bu istekler, bizim cemiyetimiz tarafından her müteşebbis Amerikalının hürmet etmesi lâzım gelen iyi istekler diye tanınır. Fert içtimaî bakımdan *tasvip edilen* bu nevi istekleri, içtimaî bakımdan *tasvip edilmeyen* hareketlerle tatmin etmeye giriştiği zaman, bu hareketleri muhtelif tarzlarda aklileştirebilir. Bunun bir yolu ırkî peşin hükümler geliştirmek olabilir. Meselâ Zencileri rey vermekten meneden bir cenuplu Amerikan politikacı (Zenci reylerinin siyasî emellerine mani olacağı korkusiyle) "bu insanların zihnî seviyelerinin rey kullanmalarına müsaid olmadığını" iddia edebilir. Böylece o, ırkî peşin hükmü kullanmak suretiyle meşru olmayan bir davranışı aklileştirerek içtimaî bakımdan tasvip edilen bir isteğin emrine verebilmektedir. Veya çiftliğinden edindiği kârı arttırmak emeliyle Meksikalı işçileri "Meksikalılar parayı sırf içki içmek, sarhoş olmak için kullanırlar" bahanesiyle aldatan çiftçi de aynı suretle esas itibariyle cemiyet tarafından tasvip edilen bir isteğin tatmini uğruna bir peşin hüküm kullanmaktadır.

BASKI ALTINA ALINMIŞ İSTEKLERE HİZMET EDEN PEŞİN HÜKÜMLER. Biraz evvel de gördüğümüz veçhile kültür bakımından tasvip edilmeyen istekler, emellerine erişebilmek, gerçekleşebilmek için ma-

sum olduklarına dair "sahte deliller" bulabilirler, bunun neticesi ise bir ırkî pekin hüküm tutumudur. Fakat bazan da kültür tarafından tasvip edilmeyen istekler — bilhassa şahsın ahlâkî ideolojisiyle ihtilâf halinde olanlar — itilir, baskı altına alınır. Mamafi isteklerin baskı altına alınması, itilmesi, onların iktidarsız bir hale getirildikleri veya ihtilâfın halledildiği manâsına gelmez. Bu nevi itilmiş, baskı altına alınmış isteklerin bundan sonraki kaderleri projeksiyon nevinden makanizmalarda görülebilir. Projeksiyon ise insanı ırkî peşin hükümlere götürebilir.

Frenkel - Brunswik ve Sanford tarafından yapılan bir araştırma (1945) peşin hükümlerin fonksiyonel şeması hakkında fikir verecek mahiyettedir. Bu araştırıcılar anti - Semitizme dair bir testi üniversite talebelerinden bir gruba tatbik etmiş sonra kesif bir klinik araştırmaya tabi tutmak üzere aynı talebeler arasından testde en yüksek puvan alanlarla en düşük puvan alanları ayırmışlardır. Müteakip klinik araştırmada kullanılan teknik ve vasıtalar arasında mülâkatlar, Thematic Apperception Test ve Rorschach'ın mürekkep lekesi testi vardır. Araştırıcılar, elde ettikleri malzemeye dayanarak anti - Semitik deneklerin (baskı altına alınmış olanlar da dahil) isteklerinin oldukça sadık bir tablosunu temin ettiklerine inanmaktadırlar.

Araştırmada kullandıkları tecrübe usullerinden birinde araştırıcılar, çok belli olarak aşağı tabakadan olduklarını gösterecek tarzda giyinmiş bir erkekle bir kızın resmini deneklerine göstererek tefsir etmelerini istemişlerdir. Son derecede anti - Semitik olan kolejli kızlar, resimdeki bu adi şahısları saldırıcı, cinsî bakımdan çok serbest olarak görmeye temayül etmişlerdir. Verdikleri ifadelerden birkaç misâl:

> Genç bir kızla erkek dostu. Bunlar aşağı tabakadan insanlardır. Bunlar yapmakta oldukları bu şeylerden daha iyilerini bilmezler. Ben bu insanların yaptıkları şeylerden nefret ederim.
>
> Bunların genç olarak evleneceklerini fakat aradan çok geçmeden boşanacaklarını zannediyorum. Bunlar kendi tarzlarında çok ileri gitmek üzere heyecanlarını başıboş bırakmaktadırlar.
>
> Onların tarzlarını tasvip etmiyorum. Kız dans etmek vesaire için evden çıkıyor. Sonunda bir gün yakalanıp mahkemeye götürülecek.
>
> — Kız dans delisi tipik bitnik bir tip...
>
> Bu çift dansta güzel bir vakit geçirmiş; yani kendi tarzlarında iyi eğlenmişler.

Frenkel - Brunswik ve Sanford bu cevapları şu şekilde tefsir etmektedirler:

Bu cümleler "aşağı tabakanın cinsi hayat tarzı"na karşı hem nefret hem de kıskançlık ifade etmektedirler. Anti - Semitizm bakımından yüksek mertebede olan kızlarda görülen mühim bir temayül, asli isteklerin baskı altında tutulması ve böylece insanın afif ve iyi bir şöhrete sahip olmasıdır. İptidaî ihtiyaçlar, ego (ben) yabancı bir hale getirilmek suretiyle yabancı bir grup üzerine aksettirilmektedir.

Denek gruptaki anti - Semitik kızlar "istisnasız bir şekilde ana ve babalarını sevdiklerini beyan etmişler ve görünüşte ana ve babalarına kayıtsız ve şartsız bağlı olduklarını göstermeye temayül etmişlerdir. Bununla beraber aynı kızların tefsir ettikleri TAT hikâyelerinde ebeveyne ve diğer insanlara karşı tecavüz mevzularını çok kullandıkları göze çarpmıştır. Müellifler tecavüz temalarına aşağıdaki misalleri vermektedirler:

I. No'lu hikâye vak'a 6 da, bir öldürme vakası olmuş bir cinayet işlenmiştir; 3 No'lu hikâyede koca iki bacağını da kaybetmiştir; Babadan ise sadece katledildiği söylenmek suretiyle bahsediliyor; 4 No'lu hikâyede bir adam mağlup edilerek esir alınır; 5 No'lu hikâyede bir adam katledilir; 6 No'lu hikâyede kahraman mahkûm edilerek şiddetle cezalandırılır. 4 cü vakanın hikâyeleri de birbirine son derece benzemektedir; 3 No'lu hikâyede baba ve oğuldan her ikisi de öldürülmüştür. 4 No'lu hikâyede adam bir haindir; 5 No'lu hikâyede adam temerküz kampına götürülmüştür; 6 No'lu hikâyede adam elektrikle idam edilmiştir; 10 No'lu hikâyede kahraman yanmak suretiyle ölmüş, baba ise muharebede öldürülmüştür... Bunun aksine olmak üzere anti - Semitizm bakımından aldıkları puvanları çok düşük olan birinci ve 13. deneklerin hikâyelerinde hiç bir insan ne katledilir ne öldürülür.

Umumiyet itibariyle anti - Semitik kızların TAT (Tematik Apersepsiyon Testi) ne verdikleri cevaplarda ana baba resimlerine karşı baskı altına alınmış kin, kıskançlık ve şüphe emareleri görülmüştür. Frenkel - Brunswik ve Sanford bu itilmiş meyillerin, abalı rolünü oynayan muhtelif ırk gruplarına karşı duyulan antipati tutumlarında bir boşalma, bir çıkış yolu bulma imkânına kavuştuklarını zannetmektedirler.

Bununla beraber bu araştırma, şumulü bakımından çok dikkatli bir şekilde kıymetlendirilmelidir. Bu tasvirler hiçbir şekilde anti - Semitik ferdin şahsiyetinin tasvirleri olarak tefsir edilmemelidir. Aynı şekilde bu araştırma, peşin hükümlerin teşekkülünden baskı altına alınmış, itilmiş isteklerin mesul olduklarını da göstermemektedir. Bununla beraber malzemeden elde edilen mutalar, bir şahsın itilmiş istekleri idare hususunda benimseyeceği mekanizmanın — Mevcud ihtilâfı gidermek cihetiyle — azınlık gruplarına muayyen bazı "adi" vasıflar izafe etme veya

ana baba resimlerine karşı saldırıcılığı bu ekaliyyet gruplarına doğru çevirme temayüllerini ihtiva edebileceğini de telkin etmektedir. Böyle bir şeyin vukuu halinde biz, tutumların, baskı altına alınmış isteklerin hizmetine girmiş olduklarına dair misâllerle karşılaşıyoruz demektir.

IRKÎ PEŞİN HÜKÜM VE NEFSE HÜRMET. 3. fasılda da belirtildiği veçhile ferdin en kudretli isteklerinin çoğu nefsinin kuvvetlendirilmesi ve müdafaasiyle alâkalı bulunmaktadır. Meselâ cemiyetimizde itibar kazanma ,— daha yüksek bir mevkiye geçme — isteğinin birçok fertlerde en kuvvetli ve sürükleyici bir istek olduğunu biliyoruz. Bazı fertler bu isteği tatmin etmek için yanlarında kendilerini üstün hissedecekleri şahıslar bulmaya çalışırlar. Böylece içtimaî merdivenin alt basamağında bulunan fert daha aşağı bir basamak yaratmak ister. Meksikalı, Zenci veya Yahudiyi daha alta koymak suretiyle kendini üstün hissedebilir. Bu suretle peşin hüküm tutumları, sosyal mertebeler silsilesinde üsünlük hissetme isteğine hizmet ederler.

Çok defa gururla peşin hüküm el ele yürümektedir. Meselâ bir adam işinden çıkarılmıştır. Kendisinin "işe yaramaz" olduğunu bir türlü kabul edemiyor ve nefsî itibarını zedeleyici bu darbeden kurtulmayı arzu ediyorsa gururunu incitmeyen bir izah bulmaya çalışacaktır. Faal bir şekilde bu nevi izah ararken birdenbire aklına iş arkadaşlarından vicdansız bir Yahudinin bu işde bir parmağının olacağı fikri gelebilir. Bu inanç onun isteğini karşılamaktadır: gururu yaralanmaktan kurtulmuş, böylece bir Yahudi düşmanı ortaya çıkmıştır.

DERLEME

Tutumların teşekkülünde rol oynayan en mühim faktör isteğin tatminidir. Tutumlar ferdin dünyasına yalnız manâ vermekle kalmayıp onun muhtelif gayelerine erişme teşebbüslerine de hizmet eder. Herhangi bir tutum çeşitli gayelere yarayabilir; bunun gibi muhtelif istekler de devamlı bir tutumun ortaya çıkmasını temin edebilir.

Tutumların fonksiyonel karakteri, gayet bariz olarak aşağıdaki şu hallerde görülmektedir: Irkî peşin hükümlerin tesirinde kalmış tutumların, ferdin marazî düşmanlık hisleriyle ilgili isteklerini aksettirmek tarzında; engelleme neticesinde meydana gelen tecavüzlerde; içtimaî bakımdan gayeler ve faaliyetlerde: baskı altına alınmış meyillerde ve nefis müdafaasının şekil ve mekanizmalarında.

REHBER 16: *Ferdin tutumları kendisine verilen malumata göre şekil alır.*

Tutumlar yalnız isteklere hizmet etmek üzere gelişmezler, onlar aynı zamanda ferde verilen malumata göre de şekil alır ve gelişirler.

Bir obje hakkında edinilen bilginin ona karşı takınılacak tutumun gelişmesinde çok mühim olabileceğine dair birçok misâller vardır. Meselâ muayyen bir topluluğa mensup fertlerin kimyevî ve biyolojik harp hakkında pek az şeyler bildiklerini ve bu mevzulara ait tutumlarının olmadığı farzedelim. Bir gazete bu "harp sanatının bugünkü vaziyetine" dair vakalara dayanan bir seri makale neşrediyor. Bu makaleleri okumak suretiyle birçok insanlar, yeni zehirli "sinir gazı"nın, mikrop ve virüslerin kitle halinde tahrip edici tesirlerini öğreniyorlar. Bunun neticesinde kimyevi ve biyolojik harbe karşı kuvvetli menfi bir tutum ve silâhsızlanma ile bu nevi silâhların kontrolüne karşı da aynı derecede kuvvetli ve müsbet bir tutum teşekkül ediyor.

Bununla beraber malûmat, diğer tutumlarla münasebet hali müstesna olmak üzere, bir tutumun teşekkülünde ender olarak tayin edici bir faktördür. Yeni malûmat evvelce mevcut alâkalı tutumlarla ahenk halinde bulunan bir tutum teşkil etmek üzere çok sıkı olarak kullanılır (bak. Çerçeve 6.2).

Tutumlar, aslında malûmata karşı çok hassastırlar. Bu sebeple, eğer onları terkip eden zihni unsurlar, tutumların ait oldukları objeler hakkındaki vakalara uyarsa pek "müteessir" olabilirler. Eğer bu böyle olmasaydı çok girift bir cemiyetin azası olan fert, karşılaştığı birçok problemlerle tesirli bir şekilde başa çıkamazdı.

Çerçeve 6.2: *Muvazeneli tutumlar.*

Michigan Üniversitesinde yapılan bir seri araştırmalarda Julian O. Morrissette, Heider'in muvazene nazariyesini (bak. sahife 41 ile 42) genişleten Cartwright ile Harary'in elde etmiş oldukları neticelerden bazılarını test vasıtasiyle yeniden gözden geçirmişdir. Morrissette'in araştırması, muvazene nazariyesinin tutumların teşekkülüne tatbik edilebileceğine dair yapılan birkaç incelemeden biridir. Tecrübelerin birisinde, kolejli kadınlara aşağıdaki kalem-kâğıt testi verilmiştir.

Test stüasyonu: Üç üniversite talebesi, masraflarını azaltmak maksadiyle ayalardan beri bir apartman dairesinde müşterek yaşamaktadırlar. Umumiyetle iki veya daha fazla şahıs bir arada yaşadıkları zaman bazı problem ve güçlüklerle karşılaşılmaktadır. Fakat bu üç talebe bu nevi problemlerden bir çoğunu halletmeye

Çerçeve 6.2: *Muvazeneli tutumlar.*

muvaffak olmuşlardır. Bir arada yaşadıkları aylar zarfında birçok şeyleri birlikte yapmayı bir âdet haline getirmişlerdir: Birlikte alışveriş etmek, birlikte ders çalışmak ve birlikte eğlenmek üzere dışarı çıkmak gibi. Ailedeki bir hastalık dolayısiyle talebelerden birisi üniversiteden ayrılmak mecburiyetinde kalır. Geri kalan iki talebe kendileriyle birlikte yaşayacak başka birisini bulmak üzere ilân verirler.

Şimdi farzedelim ki bu nevi yaşama düzeninin sizin de işinize gelebileceğini düşündünüz ve ilâna cevap verdiniz. Karşılıklı anlaşma sonunda da dairede müşterek yaşamayı kararlaştırdınız.

Vazife: Sizinle diğer iki talebe arasında teessüs edeceğine inandığınız münasebetleri yapabildiğiniz nisbette sahih olarak önceden kestirmeye, tahmin etmeye çalışınız. Bir araya geldiğiniz zaman talebelerden birisi, Carol, sizin üzerinizde iyi bir intiba bıraktı. Carol size içtimaî bakımdan intibak kabiliyeti olan dürüst bir insan gibi göründü. Onunla konuşurken Helen'den hoşlandığını, onu sevdiğini aşikâr olarak anladınız. Şimdi Helen ile *iki hafta* bir arada yaşadıktan sonra *ona karşı nasıl bir his duyacağınıza dair inancınızı* mümkün olduğu nispette isabetli olarak tahmin ediniz.

Morrissette, deneklerin yüzde 91'inin Helen'den hoşlandıkları kehanetinde bulunduklarını tesbit etmiştir (deneklerin Helen hakkında dayanacakları başka bir malumata sahip olamamaları vakıası karşısında bu belki öyle pek şaşılacak bir netice değil). Helen'den hoşlanmak her üç münasebetin müsbet olduğu bir muvazene sisteminin bir neticesidir. Bu muta, insanların elde ettikleri malumatı (Carol'un Helen'e karşı tutumu) kullanmak suretiyle obje ve şahıslara karşı, evvelce mevcut birbiriyle münasebette bulunan tutumlarla ahenk halinde olan tutumlar teşkil ettiklerini göstermektedir.

Cartwright, D., and Harary, F. Structural balance: A generalization of Heider's theory. psychol. Rev., 1956, *63,* 227 - 293.

Morrissette, J. O. An experimental study of theory of structural balance. Hum. Relat., 1958, *11,* 293 - 254.

Bununla beraber bütün tutumlar vakıaları doğru olarak aksettirmezler. İnsanlarda gelişen bazı tutumlar (batıl itikatlar, vehimler, peşin hükümler gibi) vakıalardan büyük bir nisbette ayrılmaları bakımından ka-

rakterize edilmektedirler. Bu tutumlar sık sık karışıklıklara sebep olan sosyal hareketler doğururlar. Onun için inançlarla vakıalar arasındaki bu ayrılık sebeplerini tahlil etmenin büyük bir ehemmiyeti vardır. Meselâ suya flüorid konmasına karşı menfi bir tutuma sahip olan birçok insanlar, suda flüorid buldukları zaman bunun bir komünist su'i kasdi olduğuna inanmaktadırlar. İşte bu suya flüorid konmasına karşı çok kuvvetli, menfi bir tutuma sahip olanlar için bir "vakıa" dır. Bu insanlar suya flüorid konmasına karşı kampanya açmakta, rey kullanmakta ve çocuklarda diş çürümelerine mani olmanın tıbbi bakımdan tasvip edilen bir çaresi olmasına rağmen birçok cemiyetlerde halkın yanlış inançlara sahip olması yüzünden de ret edilmektedir (Bak. çerçeve 6.3).

Çerçeve 6.3: *Beynin üstündeki su.*

Morris Davis yapmış olduğu bir araştırmada, Seattle - Washington sakinlerinden alınmış bir nümunenin suya flüorid katılması hususundaki inançlarını incelemiştir. Bu nümunedeki şahıslarla yapılan mülâkatlar, bu insanları ammenin sıhhatini koruyan tesirli bir çarenin aleyhinde rey vermeye sevk eden "hakikatlardan, vakıalardan" bazılarını ortaya çıkarmıştır.

Suya flüorid katılmasına muhalefet edilmesinin sebeplerinden bir kısmı şunlardır: Bunun kitle halinde bir tedavi, tıbbın sosyalleştirilmesi, fare zehiri ve Nazi işi olması; bunun bataryaları, radyatörleri, çimenleri bozması, damarların sertleşmesine, vaktinden evvel ihtiyarlamaya, hafızanın kaybına ve nymphomania'ya (cinsî münasebetin fazlalaşmasına) sebep olması ve iradeyi zayıflatmasıdır.

Davis, M. Community attitudes toward fluoridation. Publi. Opin. Quart. 1959, *23*, 474 - 82.

Birçok insanların tutumları, sırf kâfi derecede malûmata sahip olmamaları dolayısiyle muteberlik vasfından mahrumdurlar. Onların sahip oldukları malumat esas vakıaları temsil etmekten çok uzaktır. Hattâ bildikleri birkaç vakıanın esas itibariyle doğru olduğu hallerde bile bunlarla alâkalı diğer vakalara dair bilginin eksik olması doğru vakaların manâlarını bozabilir. Tutumlar birçok vakıalardan meydana gelmiştir ; ve evvelce de (Sahife 31) gördüğümüz veçhile hiç bir vakit tek bir vakıanın mânası, bağlı olduğu diğer vakıalardan müstakil değildir. Binaenaleyh malûmatı eksik olan şahsın vakıalara ait repertuarı, objeye dair esas, muayyen bazı vakıaları ihtiva etmediği müddetçe, onun doğru bildiği vakıaların mânası da bozulacak ve böylece yanlış inançlara sahip olacaktır.

Bu manâda denebilir ki "az bir bilgiye sahip olmak tehlikelidir". Meselâ Amerikanın cenubundaki Zencilerin zekâ testlerinden elde edilen puvanların, vasati olarak "beyazlardakinden düşük olduğunu" bilmek bir vakıayı bilmek demektir. Fakat bunu bilen bununla alâkalı diğer esaslı vakıaları bilmiyebilir. Cenuptaki Zencilerin çok azı mektep gördüğü halde beyazların çoğunun tahsil vaziyeti iyidir; testlerin tatbiki esnasında iyi bir netice almak için Zenciler gayret göstermek ihtiyacını duymadıkları (yani saiklenmedikleri) halde beyazlar bu ihtiyacı duymaktadırlar. İşte bu nevi alâkalı vakıaların bilinmemesi, şahsın bildiği tek bir vak'anın tamamiyle yanlış bir şekilde tefsirine yol açabilir (nitekim çok defa da böyle olmaktadır). Yanlış bir tefsir ise şahsın ırkî peşin hükmünü destekler.

VAKIALARIN KAYNAKLARI

İçimizden bir çoğunun tutumlarında eksik, yanlış vak'a veya bilgiler bulunmasının başlıca sebeplerinden birisi, içinde yaşadığımız cemiyetin çok çabuk değişmesinden ve vakıaları elde ettiğimiz kaynakların mahiyetinden ileri gelmektedir. Bu itibarla bize hazır bilgiler ve inançlar temin eden otoritelerin fonksiyonlarıyla bizim "vak'a yaratmak" meylimizin bir sosyal psikolog için hususî bir değeri vardır.

BİLGİLERİN KAYNAĞI OLMAK ÜZERE OTORİTELER İçinde yaşadığımız bu girift dünyada hiç bir kimse, birçok objelere dair esas bilgileri bizzat temin edebileceğini aklından geçiremez. İster istemez "mütehassısların" kendisine söylediklerivle kalacaktır. Küçük çocuk için mütehassıslar esas itibariyle anne ve babasıdır; talebeler için hocalar, okudukları kitapların müellifleridir; dindar bir şahıs için mütehassıslar yetişmiş din adamlarıdır; bir ilim adamı için diğer sahalarda ihtisası olan mütehassıslardır. O halde bütün fertlere vakıalar, bilgiler çok defa birer otorite olarak diğer insanlar vasıtasiyle verilmektedir. Binaenaleyh vakıalarla ferdin inançları arasındaki aykırılık miktarı, otoritelerin söylediklerinin, iddia ettiklerinin muteber olmasına bağlı kalacaktır. Otorite doğru söylemiş olabilir; otorite dürüst bir şekilde yanılmış olabilir; otorite vakıaları kendi işine gelecek tarzda kasden değiştirebilir.

Bununla beraber bütün bunlar otoritenin takdim ettiği bilgilerin fert tarafından bütünüyle körükörüne veya hazım edilmiş bir tarzda alınacağını ifade etmez. Otoritenin takdim ettiği vakıaların fert tarafından kabul ediliş tarzı üzerinde onun isteklerinin mühim bir tesiri olduğu gibi diğer faktörlerin de tayin edici bir rolü vardır. Bunların başında kimin fert

tarafından bir otorite veya güvenilir bir malumat kaynağı olarak kabul edilip kimin edilemiyeceğini tayin eden faktörler gelir.

Burada münakaşa edilen noktayı, Cottrell ile Eberhart (1948)'in yapmış oldukları bir araştırmada elde ettikleri neticelerden birkaç tane misâl almak suretiyle müşahhas bir hale getirmek mümkündür. Bu araştırmada fertlerin atom bombası hakkında edindikleri malumatın kaynağına dair bir şeyler keşfetmeye çalışılmıştır. Buldukları neticeler arasında şunlar vardır: (1) Bir şahsın malumat kaynaklarının sayısı, onun tahsil ve gelir seviyesiyle sıkı bir şekilde münasebettedir; (2) vasatın üstünde bir tahsil ve gelire sahip olan şahıslar resimli mecmuaları en güvenilir kaynaklar olarak kabule meylediyorlardı; (3) malûmatları az olanlar gazetelerden daha çok radyoya güvenmeye meyl ederlerken iyi malûmatlılar her ikisine de aynı derecede itimad ediyorlardı; (4) Radyoya haberleri çabucak verdiği için, resimli mecmualara da tafsilâtla bildirdikleri için güveniliyordu.

Her ne kadar bu umumileştirilmiş neticeler otoritenin seçilişini tayin eden psikolojik faktörlerden daha çok kültür faktörleri hakkında bilgi veriyorlarsa da bu nevi bir seçişden mesul olan faktörlerin ne kadar girift olduğunu da gösteriyorlar.

VAKIALARIN YARATILMASI, İCAD VE TAĞYİR EDİLMESİ (BOZULMASI). İkinci fasılda zihnî muhtevanın değişmesindeki uygunluk prensiplerini münakaşa etmiştik (bak sahife 41 ve 42). Muvazenesiz kognitif sistemlerin daha fazla ahenk veya uygunluk kazanmak için değiştiklerini tesbit etmiştik. Uygunluk prensibi, tutumların teşekkülünde de faaliyet halindedir. Fert vakıaları, evvelce mevcut ve birbirine bağlı tutumlara uygun düşecek şekilde tutumlar teşkil etmek üzere kullanır (Bak. Çerçeve 6.2). Birbirine uygun ve ahenk halinde olan vakıaların bulunmaması ve muhtelif otoriteler tarafından temin edilen vakaların birbirine aykırı olması, ferdi "vakıalar" yaratmaya, icat etmeye veya onları bozmaya (tağyir etmeye) mecbur edebilir. Bu vakıalar, realite ile pek az alâkaları olsa bile evvelce teessüs etmiş tutumları desteklemekte ve onlarla uyuşmaktadırlar. (bak. Çerçeve 6.4).

GÖRÜNÜŞ VE HAKİKAT. Çok defa "eksper" ve otoritelere güvenilememesi, insanı yalnız bizzat görebildiğine, işidebildiğine ve dokunabildiğine itimat etmeye götürebilir. Hasse uzuvlarına bağlı kalma birçok hallerde doğru bir hareket olabilir. Böylece doğrudan doğruya müşahede bazan bize "muteber" tutumlar temin etmesi itibariyle tesirli olabilir. Bütün bunlar doğru olsa bile görünüşler aldatıcıdır. İyi kalpli ve saygılı

Çerçeve 6.4: *Kehanet çıkmayınca.*

Aşağıdaki hikâye Lake City Herald'ın Eylül sonlarına ait nüshasında çıkmıştır.

SEYYAREDEN GELEN KEHANET. CLARİON SEYYARESİ ŞEHRE HİTAP EDİYOR: TUFANDAN KAÇINIZ. FEZADAN BANLİYODA OTURAN BİR KADINA BİLDİRİLİYOR, TUFAN 21 ARALIKTA BİZİ SULARA GÖMECEK.

Banliyoda West School Street 847'de oturan ev kadını Mrs. Marion Keech'e göre Great Lake (Büyük göl) den gelecek sel ile Lake City 21 aralıkta şafaktan biraz evvel tahrib edilecektir... Bu kadın diyor ki, şimdiye kadar otomatik yazı vasıtasiyle aldığı mesajlardan bu manâ çıkmaktadır. Mrs. Keech'e göre mesajlar "Clarion" adlı bir seyyareden yüksek varlıklar tarafından kendisine gönderilmektedir. Yine onun söylediğine göre bu varlıklar uçan daireler içinde dünyayı ziyaret etmektedirler... Mrs. Keech'in anlattığına göre kendisine bu taşan suyun bir iç deniz teşkil etmek üzere arktik daireden Meksika körfezine kadar yayılacağı söylenmiştir. Mrs. Keech aynı zamanda Seatle (Washington) den Güney Amerikada Şili'ye kadar batı sahillerini suya boğacak bir tufan olacaktır, diyor.

Mrs. Keech, gelen mesajlardan dostlarına ve tanıdıklarına bahsetmiş ve kendisine inananları tedrici bir şekilde çekmek suretiyle büyük bir taraftarlar grubu toplamıştır. Bu arada üç sosyolog psikolog, Leon Festinger, Henri V. Riecken ve Stanley Schachter de çok kuvvetli bir şekilde inanılmış bir inancın aslı çıkmadığı takdirde grup azaları üzerindeki tesirlerini tetkik etmek üzere bu harekete katılmışlardır. Grup mensuplarından bazıları işlerini terk etmiş, diğerleri varını yoğunu dağıtmış hemen hemen azaların hepsi bu müşterek tufan felâketine inandıklarını açıkça beyan etmişlerdir. Taraftarlar 20 Aralıkta kehanetle bildirilen tufan arefesinde felâketten kurtulmak maksadiyle Mrs. Keech'in evinde toplanmışlardır. O günün sabahında Mrs. Keech'e gelen bir masajda grubun hazır olması, gece yarısı gelecek bir ziyaretçinin kendilerini park etmiş bir uçan daireye götüreceğini, oradan fezada emin bir yere nakledileceklerini bildiriyordu.

Gece yarısı gelmiş fakat ziyaretçi gelmemişti. Taraftarlar ilkin gergin bir ümitsizlik ve şaşkınlığa gömülmüşler. Sonra kehanet ve onunla birlikte gelen mesajlar tekrar gözden geçirilmiş, incelenmiş-

Çerçeve 6.4: *Kehanet çıkmayınca.*

tir. Fezadan gelecek ziyaretçinin görünmeyişine dair her izah birbiri arkasına ele alınarak ret edilmiştir. Sabahın takriben 4.45'inde Mrs. Keech grubu dikkat etmeye çağırdı ve şu anda bir mesaj aldığını bildirdi ve yüksek sesle okudu.

Bu gün için dünyada yalnız bir tek Allah olduğu ve onun da aranızda bulunduğu bir hakikattir; sen onun elinden bu kelimeleri yazdın. Ve Allahın sözleri kudretlidir ve siz onun sözleri sayesinde ölümün ağzından kurtarıldınız ve hiç bir devirde dünya üzerine bu kadar muntazam bir kuvvet, serbest bir halde bırakılmamıştı. Dünyanın kuruluş tarihinin başlangıcından beri yeryüzünde bu kadar muazzam bir iyilik kuvveti ve ışık, — şimdi bu odadan taşdığı gibi — görülmemiştir. Ve buradan serbest bırakılan bu kuvvet ve ışık bir tufan halinde bütün dünyayı kaplamaktadır. Senin Allahın bu duvarlar arasında oturan içinizden ikisi vasıtasiyle konuştuğu veçhile yapacağınız şeyi göstermiş oldu.

Kehanetin çıkmayışını izah etmek üzere bir "Vakıa" yaratılmıştı: müritlerden teşekkül eden küçük grup etrafa o kadar muazzam bir ışık saçmıştır ki Allah tufanı geri bırakmıştır.

Festinger, L., Riecken, H. M., Jr., and Schachter, S. When Prophecy fails. Minneapolis: Univer. of Minnesota press, 1956.

gibi görünen bir insan zalim olabilir. Asil olduğu istenilen ve öyle görülen politikacı, adi hareketlerde bulunmuş olabilir. Bütün bunlar, neden bazı insanların görünüşe aldanmamak hususunda ihtiyatlı olmak icap ettiğini öğrettiklerini gösterir. Yalnız görünüşe bağlı kalmamak temayülü, her türlü vakıalara karşı mubalağalı bir şekilde şüpheciliği doğurabilir. Meselâ birçok insanlar İkinci Dünya Harbi esnasında Nazilerin temerküz kamplarındaki vahşetlerine dair fotoğrafları propaganda diye red ediyor, onlara inanmıyorlardı. Birinci Dünya Harbinde sonradan uydurma, sahte oldukları meydana çıkan propagandalarla aldatılmış olan insanlar, görünüşe aldanmamak icap ettiğini, bunun değerini öğrenmiş fakat bu defa da görünüşte doğru olarak temsil edilen vakıalara inanmamışlardır. Bu insanlar kolay aldatılabilen şüphecilerdir.

DERLEME

Sahip olduğu şiddetli isteklerini geliştireceği münasip tutumlar vasıtasıyla tatmine mecbur olan fert, muhtaç olduğu vakıalara nereden bu-

lursa oradan temin edecektir. Girift bir dünya içinde yaşayan fert, tutumlarındaki zihnî muhtevalarının çoğu için muhtelif otoritelerin merhametine terk edilmiş bulunmaktadır. Bu otoriteler ya bilgisizlikleri veya niyetleri dolayısıyla güvenilir değildir. Buna ilâve olmak üzere ferdin kendisi de çok defa görünüşle hakikati birbirinden ayırd edecek şekilde yetişmemiştir. Onun için ihtiyacı olan vak'aları bizzat toplamaya kalkıştığı zaman aldanma tehlikesiyle karşılaşmış olacaktır. Son olarak fert vakıa bulamadığı zaman (ister otoritelerden ister bizzat olsun), bir tutumun teşekkülü için fonksiyonel bir zaruret mevcut olduğu takdirde "vakıaları" bizzat icad etmeye mecburdur.

Bütün bunlar, batıl itikatlar, vehimler ve peşin hükümler hadisesinin, muhtaç olduğumuz otoritelerin (öğretmenler, gazeteler, kitaplar, televizyonlar ve radyoların) güvenirliği, geçirmiş olduğumuz tecrübelerin genişliği ve esas ihtiyaçlarımızın uygun bir tarzda tatmin edilme derecesi ile münasebete getirilmesi lüzumunu telkin etmektedir.

REHBER 17: *Ferdin gruplara mensubiyeti, tutumlarının teşekkülünü tayin etmeye yardım eder.*

Ferdin tutumlarının çoğunun kaynağı ve mesnedi sadakatle bağlı olduğu gruplardadır. Ferdin tutumları, onun mensup olduğu grupların inançlarını, kıymetlerini ve normlarını aksettirir. Fert tutumlarını devam ettirebilmek için aynı düşüncede olan şahısların yardımına muhtaçtır. (İnançların, kıymetlerin ve tutumların tayininde grup tesirlerinin bilhassa muayyen bir şahsiyet tipi bakımından mutlak bir kudreti olduğu söylenmektedir. Bu tipe ait canlı bir tasvir için çerçeve 6.5'e bak). Tek başına kalmış bir şahıs (sapık, *deviate*) kendi aralarında ittifak etmiş bir ekseriyete karşı uzun müddet muhalefet edemez. İçtimaî bir destek temini maksadiyle birkaç kişiyi kendi fikirlerine çevirmeye, böylece taraftarlar edinmeye çalışacaktır. Kendi görüşlerini benimseyen bir grup bulamadığı veya teşkil edemediği takdirde ekseriyete teslim olacak, onlara uyacaktır.

Onun için, bir fertteki tutumların teşekkül ve gelişmelerini tamamiyle anlamak istiyorsak, onun grup mensubiyetinin, grup azalığının ve grup benimsemesinin rolünü incelemeye mecburuz.

Grubun, tutumların teşekkülü üzerindeki tesirinden bahsederken ileride göreceğimiz cemiyet ve kültürün mahiyetine (fasıl 9 ve 10'a bak.) ait mütalâalara şimdiden kısaca temas etmek mecburiyetindeyiz. Bir cemiyet, birbirine sıkıdan sıkıya bağlı gruplardan teşekkül eden bir sistemdir. Bir cemiyette her fert, insanların şümullü bir tasnifinin neticesi olan

Çerçeve 6.5: *Başkalarına yönelmiş insan.*

Harvard Üniversitesinde bir sosyal ilim mensubu olan David Riesman, Amerikan şehir nüfusunun orta tabakasının üst kısmında gittikçe müşterek ve umumileşmekte olduğuna inandığı bir şahsiyet tipini, *başkalarına yönelmiş insanı* tasvir etmektedir.

Başkalarına yönelmiş olan bütün insanlardaki müşterek vasıf, çağdaşlarının kendileri için istikamet verici, cihet tayin edici bir kaynak olmasıdır... Şüphesiz bu kaynak, "derunileştirilmiş"dir, yani insana bütün hayatı boyunca rehberlik ettiği, bu bakımdan ona muhtaç olduğu için daha erken yaşlarda ferdin içine sinmiştir.

Elbette bu "başkası" nın kim olacağının çok büyük bir ehemmiyeti vardır: Bu başkalarının ferdin hemen etrafındakilerin, yakınlarının olmasının veya "üstündeki" zümreden veya kitleye hitap eden muharebe vasıtalarının anonim sesi olmasının ehemmiyeti olduğu gibi, ferdin husumetlerinden korktuğu, çekindiği insanların da tesadüfen tanıdıkları veya yalnız "saydığı" değer verdiği insanlar olmasının da ehemmiyeti vardır. Fakat ferdin hareketlerine başkalarına göre istikamet verme, cihet tayin etme ve onların tasvibine nail olma ihtiyacı — ve bu başkalarının kendi dedeleri değil de muhakkak muasırları olması arzusu — çok büyüktür. Tarihin her devrinde birçok insanlar, başkalarının kendileri hakkında ne düşündüklerine ehemmiyet verme ihtiyacını duymuş olabilirler; fakat onları buna sevkeden sebepler bugünkü ihtiyacı doğuran sebeplerden çok farklıdır. Tarihin herhangi bir devrinde insanlar, diğer insanların hoşuna gitmek arzu ve ihtiyacını duymuş olabilirler, fakat yalnız başkalarına yönelmiş modern insan tipi bunu kendisine başlıca gaile edinmektedir...

Bu vaziyette muhtevası ne olursa olsun tasvip görme, rakipsiz bir şekilde iyinin ta kendisi oluyor: yapılan şey tasvip görüyorsa iyidir. Böylece bütün kudret — kısmî değil — fiilî veya muhayyel tasvip edici grubun elinde bulunmaktadır. Bu suretle çocuk anne babasının kendisine karşı olan reaksiyonlarından ne karakterinde bulunan, ne sahip olduğu herhangi bir şeyin, ne tevarüs edilen isim ve istidadın, ne de yaptığı herhangi bir işin başlı başına bir değeri olmadığını, ancak bunların başkaları üzerindeki tesirleri derecesinde mühim olduğunu öğrenmektedir. İyi bir şey yapmak, dostlar edinmeye, bilhassa iyi dostlar edinmeye muadil oluyor "Tasvip edilene daha çok tasvip edilme imkânı verilecektir."

Çerçeve 6.5: *Başkalarına yönelmiş insan.*

Riesman'ın tahlilleri, empresiyonistik mu'talara dayanan fazla umumleştirilmiş hükümler olarak bazı psikologlar ve sosyologlar tarafından tenkid edilmiştir. Bundan başka ihtiyatla hareketi icap ettiren şu iki noktanın da belirtilmesi yerinde olur. Evvela sosyal tarihçiler cemiyete uyma davranışlarının ne bu günkü devre ne de Amerikan cemiyetine has olmadığını söylemektedirler. Sonra, her çağda daima ekseriyete aykırı olarak hareket eden, ona zıt tutumlara sahip olan çok sayıda insanlar çıkmıştır. Bu insanlar sosyal değişmeleri meydana getiren amillerdir. Bu ihtiyati kayd ve itiraz lara rağmen, "başkalarına yönelmiş olmanın" bazı insanlarda tutumların teşekkül ve gelişmesinde mühim bir faktör olduğunu gösteren araştırmalar vardır.

Riesman, D. The Lonely Crowd. New Haven Conn.: Yale Univer Press, 1950.

geniş ve içtimaî sınıf denen bir grubun azasıdır. Aynı zamanda her fert yüz yüze gelinilen küçük ve aslî grupların da âzâsıdır; bir aile grubunun, bir dinî grubun, bir dostlar grubunun veya bir kliğin azası gibi.

Bir grubun azası sıfatıyla fert, o cemiyete ait umumî kültürün bütününe, kendi sosyal — sınıfının kültürüne ve çeşitli aslî grupların kültürlerine iştirak eder Bir grup âzâlarının tipik hareketleri o gruba has maddî kültürü meydana getirir. Bu tipik hareket tarzları, zımnî (manevî) düzenleyici şekillerin — yani inançların, kıymetlerin, sosyal normların — tayin edici tesirlerini aksettirirler.

Şimdi cemiyet ve kültürün mahiyetine ait bu kısa mütalâları aklımızda tutup ferdin grup mensubiyetlerinin, onun tutumlarının teşekkülü ve gelişmesi üzerindeki rolünü inceleyebiliriz. Bir grup mensuplarının birbirine benzeyen tutumlara sahip olmaya meylettikleri müşahedesiyle işe başlıyoruz. Bir grup içindeki tutumların yeknesak olmaları hususu izaha muhtaçtır.

GRUP İNANÇLARI VE TUTUM GELİŞMESİ

Bir kültür grubu mensuplarının tutumlarında görülen yeknesaklık (uniformity) kısmen grup azalarının objelere, insanlara, hadiselere, meselelere vesaireye ait müşterek *inançlara* sahip olmalarından ileri gelmektedir (bak. Çerçeve 6.6 ve Çerçeve 6.7). Birbirinden ayrı kültür

Çerçeve 6.6: *Müşterek inançlar...*

1932 de Daniel Katz ile Kenneth M. Braly 100 Princeton Üniversitesi talebesinden, on etnik gruptan her birisi için onlara has olduğunu sandıkları beşer vasıf vermelerini istemişlerdir. Kullanacakları bu beş vasıfı kendilerine verilmiş 84 sıfattan teşkil edilmiş bir listeden seçeceklerdi; mamafi arzu ettikleri takdirde bizzat kendilerinin seçecekleri vasıfların isimlerini de ilâve edebileceklerine müsaade edilmişti.

1950'de de G. M. Gilbert aynı usulü kullanarak Katz ile Braly'nin araştırmasını yine 333 Princeton talebesiyle tekrarlamıştır. Aşağıdaki listeler 1932 ile 1950'de etnik gruplardan üçünü tasvir etmek üzere en sık kullanılan vasıfları (ve bunları kullanan talebelerin yüzdelerini) göstermektedir:

Vasıflar	*1932*	*1950*	*fark*
Almanlar			
İlim zihniyetine sahip	78	62	—16
Çalışkan	65	50	—15
Duygusuz	44	10	—34
Zeki	32	32	0
Metodlu	31	20	—11
Son derece milliyetçi	24	50	+26
Zenciler			
Batıl itikatlı	84	41	—43
Tembel	75	31	—44
Kaygusuz	38	17	—21
Cahil	38	24	—14
Musikiye düşkün	26	33	— 7
Gösterişi seven	26	11	—15
Çok dindar	24	17	— 7
Ahmak	22	10	—12
Yahudiler			
Kurnaz	79	47	—32
Menfaatine düşkün	49	28	—21
Çalışkan	48	29	—19
Haris, tamahkâr	34	17	—17
Zeki	29	37	+ 8
Muhteris	21	28	+ 7

Çerçeve 6.6: *Müşterek inançlar...*

1932 ile 1950'de elde edilen mutaların mukayesesi etnik Stereotiplerin (etnik gruplar hakkında verilen basma kalıp hükümlerin) oldukça *istikrarlı* olduğunu göstermektedir. (Almanlar bahsinde ihtimal nasyonal sosyalistlerin II. ci dünya harbinden evvel ve bu harp esnasındaki vahşetlerinin bir neticesi olmak üzere Stereotip menfi istikametinde değişmiştir). Bununla beraber mutalar, aynı zamanda Stereotiplerin *mütecanis* olma vasıflarının da büyük bir nisbette azaldığını gösteriyor. 1950 araştırmasında 1932'de olduğu gibi hiç bir vasıf talebeler tarafından yüzde 70'e erişecek nisbette gruplardan herhangi birisine izafe edilmemiştir.

Katz, D., and Braly, K. W. Racial Sterotypes of 100 College Students. J. abnorm. soc. Psychol. 1933, *28,* 280 - 290.

Gilbert, G. M. Stereotype persistence and change among College Students. J. abnorm. sosc. Psychol., 1951, *46,* 245 - 254.

Çerçeve 6.7: *Müşterek peşin hükümler...*

Amerikan halkının etnik ve ekalliyet gruplarına dair müşterek inançları, onların müşterek ve nisbeten istikrarlı peşin hükümlerini desteklemektedir. Amerikalıların etnik grupları arasında yapmış oldukları tercih sırasının müşterek ve istikrarlı olduğunu gösteren bir araştırma, City of Newyork kolejinde sosyal psikoloji mensubu olan Eugene Hartley tarafından yapılmıştır.

Bogardus'un sosyal mesafe mikyasını (bak. sahife 153) az bir nisbette değiştirerek kullanan Hartley, sekiz muhtelif kolej ve Üniversiteden almış olduğu talebelerin ırklar arasında yapmış oldukları tercihleri tayin etmiştir. Hartley bu talebeleri etnik soy, sosyo ekonomik mevki, mesleki alâka gibi geldikleri çeşitli menşe'lere göre seçmiştir. Talebelerin mensup oldukları müesseseler şunlardı: Bennigton Kolleji, Kolombiya Üniversitesi, City of Newyork Koleji (edebiyat kısmı), City of New York Koleji (ticaret kısmı), Harvard Üniversitesi, Princeton Üniversitesi, bir ilk öğretmen okulu ve bir de öğretmen koleji. Bu muhtelif tale gruplarından elde edilen neticelerin mukayesesi, sosyal - mesafe mikyasının tatbiki bakımından aralarında korrelasyon kat sayıları .68 ile .95 olmak üzere büyük bir mutabakat olduğunu gösteriyordu. Başka bir ifade ile Princeton, C. C. N. Y. (New York şehir koleji), Harvard ve Kolombiya

Çerçeve 6.7: *Müşterek peşin hükümler...*

Üniversielerinde okuyan erkeklerle Bennigton kolejinde bulunan kızlar ve ilk öğretmen okulu ve öğretmen koleji ve bir de C. C. N. Y'-deki ticaret talebeleri, ırklar arasında tercihleri yaparken aşağı yukarı aynı şemaya uyuyorlardı.

Hartley'in kendi neticeleri ile ondan yirmi sene evvel Bogardus tarafından elde edilmiş neticelerin mukayesesi ırklar arasında yapılan tercih şemasının zamanla da sabit kaldığını gösteriyor. Bogardus bütün memleketin umumî maktaını temsil etmek üzere almış olduğu nümunede bulunan 1725 Amerikalının, 40 muhtelif millet ve ırka mensup gruplar arasında takdir etmiş oldukları tercih sırasını tesbit etmişti. 40 gruptan 26'sı Hartley'in araştırmasında da kullanılmıştır. Hartley bu 26 grup mensuplarını vatandaşlığa kabul etmek istemeyen talebelerin yüzdesini hesaplayarak Bogardus'un benzeri endeksiyle karşılaştırmış ve arada .78'lik bir korrelasyon bulmuştur.

İsveçli bir ilim adamı olan Gunnar Myrdal'ın bir "Amerikan muamması" diye tasvir ettiği şey işte budur: Bir taraftan Kanun karşısında müsavi imkânlara sahip olmayı mezhep haline getirme, diğer taraftan da yaygın bir şekilde ayırdedici tercihlerde bulunma.

Bogardus, E. S. Immigration and race attitudes. Boston: Heath, 1928.

Hartley, E. L. problems in prejudice. New York: King's Crown Press, 1946.

gruplarının tutumları arasındaki fark da yine kısmen inançların farklı olmasının bir neticesidir. Rus İvan kendi kültürü dolayısıyla Birleşik Amerika hakkında muayyen bazı inançlar edinir. Onun Amerikaya karşı tutumu da bu inançlara dayanacaktır. Amerikalı Joe ise kendi memleketi hakkında İvandan farklı inançlar edinmiştir ve tutumları da farklı bir anlayış veya bilgiyi aksettirmektedir.

GRUP KIYMETLERİ VE TUTUM GELİŞMESİ

Bir cemiyetin ve o cemiyet içinde bulunan grupların birçok kıymetleri fertlerin müşterek malı olmuştur. Bu grup kıymetleri, ferdin tutumlarının organizasyonunda ve gelişmesinde mühim bir rol oynamaktadır.

KIYMETLERİN MERKEZİLİĞİ. Bununla beraber fertlerin kıymetleriyle tutumları arasındaki münasebet öyle pek basit değildir. Ev-

velâ ferdin muhtelif kıymet sistemlerinin onun tutumlarının organizasyon ve gelişmesine şekil verme derecesi, onun kıymet sistemlerinin *merkezî olmasının* bir fonksiyonu olduğu anlaşılıyor. Meselâ "bütün insanlar müvavi yaratılmıştır" binaenaleyh müsavi muamele görmeli ve müsavi imkânlara sahip olmalıdırlar kıymeti bütün Amerikan halkında müşterektir. Amerikan halkı bunun iyi bir şey olduğuna ve böyle olması icap ettiğine inanmaktadır. Eğer bu, bir fert için merkezî bir kıymet ise ekalliyet gruplarına karşı tutumları da müsavilik prensibine dayanabilir. Eğer bu, onun için merkezî bir kıymet değilse, Amerikan cemiyeti içindeki etnik ve ırk gruplarına karşı tutumları da fark gözetici alâmetler gösterebilir.

Smith'in (1947) araştırması, ferdin kıymetleriyle tutumları arasındaki münasebeti tetkike çalışan birkaç araştırmadan biridir. Bu araştırma, tutumları tayin eden faktörlere dair (bak. sahife 182 ve 211) yapılmış gayet kesif bir klinik incelemeden elde edilen neticelerin ne nisbette umumileştirilebileceğini denemek maksadiyle yapılmıştır. Araştırma esnasında Nev England'daki topluluklardan birisinden alınmış 250 kişilik bir numunedeki yetişkin şahısların her biriyle ikişer defa mülâkat yapılmıştır. İlk mülâkat, her şahsın Rusya'ya karşı tutumuna, bilhassa tutumların ihtiva ettiği inançların en göze çarpanlarının mahiyetine ait tasvirler elde etmek gayesiyle tertip edilmiştir. İkinci mülâkatta ise her şahsın kıymetleri de dahil olmak üzere şahsiyetine ait malûmat toplanmıştır. Smith'in bulduğuna göre ferdin merkezî kıymetlerinin mahiyeti, Rusya'ya karşı tutumunun en bariz zihnî unsurlarını tayin etmekte çok mühim bir rol oynamaktadır. Meselâ kendileriyle mülâkat yapılan şahısların 36'sını teşkil edip "hürriyeti" merkezî kıymet olarak alanlar "Rusya'da hürriyet ve demokrasi olmadığı" meselesi üzerinde israrla durmuşlardır. Buna mukabil geri kalanların ancak yüzde 17'si bu noktaya temas etmişlerdir. Yalnız bu husus, her iki grubun Rusya'ya karşı tutumları bakımından aralarında biricik fark olarak kalmıştır.

BİR KIYMET — FARKLI TUTUMLAR. Aynı kıymetin, muhtelif şahısları muhtelif — hattâ birbirine zıt — tutumlar geliştirmeye sevk edebileceği vakıası, kıymetlerle tutumlar arasındaki münasebeti daha da girift bir hale getirmektedir. Meselâ, ferdî hürriyet Amerikanın temel kıymetlerinden biridir. Bu kıymet bazı fertlerde işçi sendikalarına karşı gayet kuvvetli lehde bir tutumun teşekkülüne götürdüğü halde diğer bazılarında ise aynı derecede şidetli menfî bir tutumun meydana gelmesine sebep olmaktadır. Ferdin bütün zihnî muhtevaları (kognisyonları), kıymetleri, tutumları, istekleri ve grup mensubiyetleri tek bir kıymetle onun

tutumları arasındaki fonsiyonel münasebet üzerine tesir yapmaktadırlar. Bu sebeple tek, basit bir münasebet beklememeliyiz.

GRUP NORMLARI VE TUTUM GELİŞMESİ

Fasıl 10'da grup normlarının âzâların standart davranışlarını, faaliyetlerini nizama koyduklarını göreceğiz. Grup normları yalnız "doğru" hareketlerin neler olduğunu değil "doğru" tutumların da hangileri olduğunu önceden tespit ediyor.

İnsanlar iyi hareket ettikleri ve "doğru" tutumlara sahip oldukları takdirde mükâfatlandırılmaktadırlar. Doğru hareket edilmediği veya "yanlış" tutumlara sahip olunduğu zaman içtimaî tasviple karşılanılmamaktadır. Bu normlara uyması için fert üzerine yapılan baskı büyüktür. İdrak etme, hissetme, düşünme, niyet ve hareket etme tarzlarında insanları mensup oldukları veya benimsedikleri grupların standartlarına veya kaidelerine uymaya sevk eden çeşitli faktörleri 11 ve 14. cü fasıllarda etraflıca münakaşa edeceğiz.

Grup normları, bir cemiyetin umumî kültürünün ve çeşitli grup kültürlerinin mühim bir vechesini teşkil ederler. Çeşitli sosyal grupların içindeki tutumların mütecanis olması, kısmen, âzâların bu grup normlarını kabul etmiş olduklarına delâlet eder.

TUTUMUN TEŞEKKÜLÜNDE GURUP TESİRLERİ

Tutumların gelişmesini tetkik eden araştırıcılar, azalık ve atıf gruplarının ferdin tutumlarının teşekkülünde oynadıkları hayatî rolün çoktanberi farkındadırlar. Bu kısımda biz ferdin aza olduğu *aslî* veya yüz yüze grupların rolü ile onun atıf gruplarının — yani mensup olsun veya olmasın benimsediği grupların — rolünü inceleyeceğiz.

ASLÎ GRUP TESİRLERİ. Birçok araştırıcılar, tutumların teşekkülünde aslî grup tesirlerinin tayin edici büyük bir rolü olduğu kanaatindedirler. Bu hususta bir misal Campbell, Gurin ve Miller'in (1954) rey kullanmaya dair yapmış oldukları bir araştırmada bulunmaktadır; bu araştırmanın diğer bir kısmından daha evvel (bak. sahife 174 çerçeve 5.14) bahsetmiştik. Bu araştırıcılar, mühim üç aslî grupta siyasî tutumların mütecanis olma nisbetini tayin etmeye çalışmışlardır. Seçim sonrası mülâkatlarda kendileriyle mülâkat yapılırken bütün şahıslardan *dostlarının* kime rey verdikleri sorulmuştur; evli olanlardan *eşlerinin*, evli olmayanlardan *ailelerinin*, başkalariyle bir arada çalışanlardan da *iş arkadaşlarının* kime rey verdikleri sorulmuştur. Tablo 6.1'de görüldüğü

Tablo 6.1: 1952 seçiminde ferdin rey verme davranışı ile onun mensup olduğu aslî gruplardaki âzâlar arasındaki münasebet (Campbell, Gurin ve Miller'den adapte edilmiştir. 1954).

Mülâkata cevap veren fertlerin kimlere rey verdikleri, yüzde			
Aslî grubun reyi	*Cumhuriyetçi p. (Eisenhover)*	*Demokrat p. (Stevenson)*	*Diğerlerine*
Eşler kime rey verdi:			
Demokratlara	11	88	1
Cumhuriyetçilere	93	7	0
Aileler kime verdi:			
Demokratlara	20	79	1
Cumhuriyetçilere	91	8	1
Bölünme	41	54	5
Dostlar kime verdi:			
Demokratlara	17	83	0
Cumhuriyetçilere	84	15	1
Eşit bölünme	47	50	3
İş arkadaşları kime verdi:			
Demokratlara	20	78	2
Cumhuriyetçilere	76	24	0
Eşit bölünme	55	43	2

veçhile, bu araştırmada tetkik edilen üç aslî grup içindeki siyasî davranışın mütecanis olma derecesi göze çarpacak kadar yüksektir. Meselâ, mülâkatta cevap verecek şahısların dostları eğer Demokrat namzede rey vermişlerse (hiç olmazsa verilen ifadeye göre) kendilerinin de yüzde 83'ü Demokrata, yok eğer dostları Cumhuriyetçi namzede rey vermişlerse kendilerinden de yüzde 84'ü Cumhuriyetçi namzede vermiştir.

AİLE VE SİYASET. Ailenin siyasî tutumları tayin etmek hususundaki ehemmiyeti, rey verme davranışlarını tayin eden faktörleri meydana çıkarmak maksadiyle panel tekniğiyle geniş çapta yapılan araştırma neticelerinde de görülmektedir. Bu araştırmalar, 1940 reisicumhur seçimi faaliyetleri esnasında Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet (1944) tarafından Erie (Ohio) kazasında ve 1946 seçiminde de Berelson, Lazarsfeld ve Mc Phee (1954) tarafından Elmira (New York), mıntıkasında yapılmıştır (Panel tekniği, küçük bir nümune ile defalarca mülâkat yapmağı icap ettirmektedir). Bu araştırmalar sonunda seçmenlerden üçte

iki ile dörtte üçünün babalarının partisine rey verdikleri görülmüştür. Bu kısmen ebeveynle çocukların umumî olarak aynı içtimaî sınıfa, aynı dinî gruba mensup olmalarından ileri gelmiş olabilir. Bununla beraber Elmirada yapılan araştırmada, mensup oldukları içtimaî sınıfla ailelerinin içtimaî vaziyetleri çatışan (yani ebeveynleri Demokrat Parti mensubu, kendileri üst-orta sınıf mensubu olanlar veya ebeveynleri Cumhuriyetçi Parti mensubu, kendileri işçi sınıfından olan) şahısların reyleri üzerinde aile grubuyle daha geniş olan içtimaî sınıf grubu aynı derecede tayin edici bir rol oynamışlardır. Haveman ile West (1952) kolej mezunlarından almış oldukları millî bir nümune üzerinde yaptıkları araştırmalarında, Demokrat partili ailelerden gelen yüksek gelirli kolej mezunlarının ya Demokrat partili kalmağa meylettiklerini veya ailelerinin siyasî sınıflarını terk ettikleri takdirde de "Müstakil" olduklarını bildirdiklerini tesbit etmişlerdir. Cumhuriyetçi parti mensubu ailelerden gelen kolej mezunlarının çok daha az bir ihtimalle siyasî tercihlerini değiştirdikleri görülmüştür.

ASLÎ GRUP TESİRLERİNİN MEKANİZMALARI. İnsanların tutumlarının bir kısmının mensup oldukları aslî gruplardan geldiğinden pek az şüphe edilebilir. Bununla beraber grubun muhtelif vasıtalarla fert üzerine olan gayet ince ve girift tesirlerini, yukarıda zikredilen nevinden korrelasyon araştırmalariyle meydana çıkarmak mümkün değildir. Aslî gruplarda tutumların mütecanis olma keyfiyeti en azından dört muhtelif tarzda tefsir edilebilir. Birincisi ve en çok rastlanan tefsir, grubun kendi normlarına uymaları için fertler üzerine yapmış olduğu tazyiklerin tecanüsü *meydana getirme*sidir. Bir ikinci muhtemel tefsir de fertlerin uygun gördükleri mühim tutumlara sahip olan grupları *arayıp* onları *seçmeye* meyletmeleridir. Nasıl insanlar teessüs etmiş tutumlarını destekleyen propogandaya göre kendilerini ayarlıyorlarsa, mevcut tutumlarını destekleyen grupları da öylece arayabilirler. Üçüncüsü, aslî gruplardaki azaların müşterek tali bir kültüre sahip olmaları birbiri için mühim malûmat kaynağı teşkil etmeleri sebebiyle *aynî malûmatla karşılaşmağa* meyledeceklerine dair tefsirdir. Nihayet, yeni azaların "Gruba kabul edilmenin" karşılığı, âdeta onu satın almanın bir vasıtası olmak üzere grup tutumlarını benimsemeleri, *devir almaları gelir* (Bak Çerçeve 6.8)

Yukarıda zikredilen dört vetirenin aynı zamanda faaliyette bulunması mümkündür. Korrelasyonlara dayanan tetkiklerin ehemmiyetini değerlendirmek ve aslî grupların tesirleriyle bunların hudutlarını anlayabilmek için bu hususta rol oynayan temel psikolojik vetirelerin yakından tahliline ihtiyaç vardır.

Çerçeve 6.8: *Tecrübeli muhariplerle acemi efrat (erler).*

İkinci Dünya Harbi esnasında savunma vekâletinin her dairesinin istihbarat ve eğitim kısmının araştırma kolu, Amerikan askerlerinin moral tutumlarına (kuvve-i maneviyelerine) dair muazzam bir seri araştırma yapmıştır. Bu araştırmalardan, dört cilt halinde neşredilen *Amerikan askeri* adlı eserde bahsedilmektedir.

Bu eserin *Muharebe ve Neticeleri* adlı ikinci cildinde neşredilen bir araştırma (1) tamamiyle acemi (yani muharebe tecrübesi olmayan) erlerden teşekkül eden tümen mensubu askerlere; (2) tecrübeli muhariplerden teşekkül eden A Tümeninde acemi ihtiyatlar olarak hizmet eden askerlere; (3) A Tümeninde bulunan tecrübeli muhariplere ait bulunmaktadır. Bu üç grubun muharebe hattına girme arzusu şu sualler vasıtasiyle tesbit edilmeğe çalışılmıştır: "Aşağıdaki ifadelerden hangisi sizin ateş hattına girme hususunda duyduğunuz hislere en çok uymaktadır?"

Cevap kategorileri aşağıda olduğu gibidir (bunlardan ilk üçünün muharebe hattına girmeğe razı oluşunu gösterdiği kabul edilmektedir):

— Muharebeye bir an evvel katılmayı çok istiyorum.

— Her an gitmeye hazırım.

— Her şey bitmeden evvel gitmeyi isterdim; fakat henüz hazır olduğumu zannetmiyorum.

— Gitmeye mecbur olmayacağımı umuyorum; fakat eğer gidersem iyi harbedeceğimi zannediyorum.

— Gitmeye mecbur olmayacağımı umuyorum; şayet gidecek olursam iyi harbedeceğimi zannetmiyorum.

— Hiç bir kanaatim yok.

Aşağıdaki tablo elde edilen cevapları hülâsa etmektedir:

	N	*İstekli olanların yüzdeleri*
A Tümeni muharipleri	605	15
A Tümenindeki ihtiyatlar	427	28
Acemi birliklerdeki erler	9,850	48

A Tümenindeki acemi ihtiyatların muharebe hattına girme arzusu bakımından acemi birliklerde bulunan erlerle A Tümenindeki tecrübeli muhariplerin ortasında yer aldıklarına dikkat edilmelidir. Bu netice tecrübeli muhariplerin muharebeye karşı müşterek tu-

Çerçeve 6.8: *Tecrübeli muharipler ve acemi efrat (erler).*

tumlarının "harp cehennemdir" şeklinde olduğunun bilinmesiyle anlaşılabilir.

Bu hususta müellifler şu tefsirde bulunuyorlar:

Galiba gurubun en kuvvetli tabu şeklindeki kanunu (muharipler arasında) hafif tertip, gösterişli vatanseverlik konuşmalarına karşı olmaktı. Muharipler arasındaki müşterek tutumun özünün şu olduğu anlaşılıyor: İdealist kıymetleri ve vatanseverliği, muharebe vaziyetinin kaba gerçeklerine uydurmayan konuşmalar riyakârlıkla itham ediyor ve bu nevi fikirler beyan eden şahıslara da riyakâr diyorlardı:

Acemi ihtiyatlar, tecrübeli muharipler grubiyle münasebet kurma, onlarla bir olma saikinin tesiri altında muharebeye karşı menfi bir tutum benimsemişlerdi. Tecrübeli muharipler grubunun muharebeye karşı hâkim menfi tutumları, acemi ihtiyatlar tarafından muharipler tümenine bir nevi "içtimaî giriş kartı" diye kabul edilmiştir.

A Tümenine ait olmak üzere elde edilen ilâve mutalar da kısmen bu tefsirlerin kontrolüne yaramaktadır. Eğer bir tümende acemi ihtiyatların tutumları, bulundukları bölüklerdeki muharip arkadaşlarının tutumlarının tesiri altında kalıyorsa şu hallerin gerçekleşmesini beklememiz icap eder: Muharebeye karşı nisbeten müsait tutumlara sahip bölüklere iltihak eden acemi ihtiyatlarda muharebeye karşı müsait bir tutum ve muharebeye karşı müşterek tutumları menfi olan muharipler bölüklerine girenlerde de menfi bir tutum gelişmelidir.

Ocak - 1944'de acemi ihtiyatlar tümene akın etmeden evvel A Tümenindeki muhariplerin muharebeye karşı tutumlarına dair umumî bir yoklama yapılmıştı. Bu yoklama neticeleri, acemi ihtiyatların tümene yerleştirildiği zaman bütün bölüklerde hâkim olan tutumları tasvir etmektedir.

Tümenin 36 bölüğü, Ocak yoklamasında muharebeye karşı müsait tutum beyan eden *muhariplerin* yüzdelerine göre sıraya konmuştur. Grup I, müsait tutumlar beyan eden muhariplerin yüzdelerinin en yüksek olduğu dokuz bölükten; Grup III, müsait tutumlar beyan eden muhariplerin yüzdelerinin en düşük olduğu dokuz bölükten teşekkül ediyordu; grup II ise ortadaki bölükleri ihtiva ediyordu. Bu üç gruptaki acemi ihtiyatların muharebeye karşı Nisan yoklamasında tayin edilen tutumları, aşağıda olduğu gibidir:

Çerçeve 6.8: *Tecrübeli muharipler ve acemi efrat (erler).*

Grup I, yüzde 40; grup II, yüzde 28; grup III, yüzde 24. Muharebeye karşı müsait tutum geliştiren acemi ihtiyatların yüzdeleri 1. gruba iltihak edenlerde III. gruba girmiş olanlardakinden bariz bir şekilde daha yüksek olduğu görülüyor.

Stouffer, S. A., Lumsdaine, A. A., Lumsdaine, M. H., Williams, R. M., Jr. Smith, M. B., Janes, I. L., Star. S, A., and Cottrell, L, S., Jr. The American soldier, vol. II, Combat and its aftermath. Princeton, N. J., Princeton Univer. Press. 1949.

Gruplar fertlere sadece tutumlar "vermek" suretiyle basit bir şekilde faaliyette bulunmazlar. Ailenin, okulun, kilisenin veya civardaki komşu dost ve arkadaşların tesirleri daha çok dolayısiyle ve girifttir. Her grubun tesiri parça halinde olmayıp muayyen bir şekil ve nizam içinde kendisini gösterir. Bu grup tesirleri, ferdin tutumlarının içinde organize bir şekilde birleşmiş bulunan idraklerin vesair zihni muhtevaların, hislerin ve hareket temayüllerinin vukua gelebileceği stüasyonları yaratır ve hudutlandırır.

Kültür tazyiklerinin tesirleri neticesinde meydana gelen tutumlar arasındaki münasebet o kadar girifttir ki, bazı hallerde asli grupların tesirleri fertte o grubun tutumuna zıt bir tutumun meydana gelmesine sebep olabilir. Böylece anne babanın davranışları çocuğun ebeveyn otoritesini ret etmesinde, onların Allaha, askerliğe, alkolizme karı edinmiş olduğları tutumların tam zıddına (ihtimal kardi olarak) bir tutumu benimsemesinde ifadesini bulur. Şüphesiz bu gibi hallerde ebeveynin tutumlariyle çocukların tutumların arasındaki münasebet menfi, diğer hallerde ise bu münasebet müsbet olacaktır. Onun için arada düşük bir korrelasyon olması veya hiç bir korrelasyonu bulunmaması, aslında ebeveynin tutumlarının çocukları üzerine olan tesirlerinin fiili mekanizması hakkında pek az bir şey ifşa etmektedir. Her ne kadar grup tesirleri tutumların teşekkülü üzerinde dolayısiyle ve girift bir tarzda müessir oluyor ve ferdin istekleri tarafından tahdit ediliyorlarsa da bunların yine de tam olarak tanınmasına şiddetle ihtiyaç vardır. Zira bir ferdin tutumunu değiştirmeğe teşebbüs etmeden evvel bu hususta yerine getirilmesi zarurî olan şartları anlamak mecburiyetindeyiz. Bunun ne kadar mühim olduğu gelecek fasılda görülecektir.

ATIF GRUBU TESİRLERİ. Ferdin azalık (yani fiilen aza olduğu) gruplarının, onun tutumlarının teşekkülüne şekil vermeleri ancak

onları benimsemesi, yani atıf grupları olarak kullanmasiyle mümkündür. Ferdin azası olmadığı gruplar ancak atıf grubu halinde faaliyet gösterdikleri takdirde onun tutumlarının gelişmesinde mühim tesirler yapabilirler.

Meselâ herhangi bir iş için yetişmemiş bir işçinin oğlu, eğer orta tabakanın statüsüne özeniyorsa bu sınıfın kıymetleriyle tutumlarını benimsemeğe temayül edecektir. Onun bu orta sınıfa has görüş ve zihniyeti cinsî faaliyetler, siyasî meseleler gibi çok çeşitli mevzuları ihtiva edecektir. Gözü yukarılarda olan, o istikamette harekete geçmiş olan bu genç artık alt sınıfa mensup ailesinin kıymet ve tutumlarını benimsemeyecek, ret edecektir (Bak. Sahife 334).

DİNÎ ATIF GRUPLARININ TEMAYÜZ ETMESİ. Rossi ve Rossi (1961) dinî liderlerin birer atıf ferdi olarak temayüz etmeleri meselesini Massacussetts'de bir endüstri cemaati olan "Bay City" de tetkik etmişlerdir.

Bu araştırıcılar mülâkat yaptıkları her şahıstan, cemaatlerinin herhangi bir meselesi hakkında bir karar vermeden evvel rehberlik etmesi veya tavsiyede bulunması hususunda müracaat edecekleri fertlerle grupları göstermelerini istemişlerdir. Bunlar o şahsın *potansiyel* atıf ferdi ve grubu olarak kabul edilmiştir. Sonra yine aynı şahıstan *bu potansiyel* atıf fertlerinin yakınlarda yapılmış olan mahallî bir seçimde karar vermesi bakımından kendisine "yardım" edip etmedikleri sorulmuştur. Bu suale verilen cevapların da o şahsın *aktüel* (fiili) atıf fertlerini göstereceği farzedilmiştir.

Bu umumî yoklamadan elde edilen neticeler tablo 6.2'de gösterilmiştir. Kilise okulundan çıkmış olan Katoliklerin, dinî liderleri kendilerinin hem potansiyel hem de aktüel atıf fertleri olarak zikretmeleri ihtimali daha fazladır. Bundan başka terbiyeye ait meselelerde Katoliklerin Protestanlardan daha çok dinî liderlere baş vurdukları görülüyor. Tablo aynı zamanda Katolik din adamlarının potansiyel tesirlerinin aktüel tesirlerinden daha büyük olduğunu da gösteriyor.

Dinî atıf gruplarının temayüz etmesine dair diğer bir araştırma için çerçeve 6.9'a bakınız.

DERLEME

Ferdin grup mensubiyetleri, tutumlarının teşekkülünde hayati bir rol oynamaktadır. Mensup olduğu âzâlık grupları gibi ait olmayı emel edindiği, fakat azası olmadığı gruplar da tutumlarının şekillenmesinde mühim bir rol oynarlar.

Tablo 6.2: Dinî liderlerin potansiyel ve aktüel atıf fertleri olarak zikredilmelerinin yüzdeleri (Rossi ve Rossi'den adapte edilmiştir, 1961).

	Dinî liderlerin terbiye ve tahsile ait meselelerde potansiyel atıf fertleri olmaları	*Dinî liderlerin okul kurulu seçiminde aktüel atıf fertleri olmaları*
Kilise okulu talebeleri	53	24
Umumî, resmi okul Katolik talebeleri	34	18
Umumî, resmî okul Protestanları	22	

Çerçeve 6.9: *Seçim kulübesinde din.*

Michigan Üniversitesi Yoklama Araştırmaları Merkezi mensuplarından Philip Converse ile Angus Campbell dinî atıf gruplarının ön safta gelmelerinin rey verme üzerine olan tesirine dair deliller veriyorlar.

Bu araştırıcılar 1956 kongre seçimi dolayısiyle açılan kampanyada birbirleriyle yarış eden biri Katolik olan diğeri Katolik olmayan iki namzede verilen Katoliklerin reyleriyle Katolik olmayanların reylerini tetkik etmişlerdir. Her iki kongre namzedine rey veren namzetlerin nisbeten yeknesak oldukları tesbit edilmiştir. Converse ile Campbell tahlillerini yalnız rey verdikleri namzetlerin isimlerini hatırlayan seçmenlerin reylerinin mukayesesine inhisar ettirmişlerdir; buna sebep ancak bu nevi seçmenlerin — büyük bir ihtimalle — namzedin mensup olduğu dinî gruptan haberdar olabilecekleri faraziyesinin kabul edilmesidir.

Aşağıdaki tabloda kongre seçimleri münasebetiyle Katolik namzetlerin Katolik olmayan namzetlere karşı giriştikleri müsabakada aşağıdaki üç grup seçmenden almış oldukları reyler görülmektedir:

(1) Katolik kilisesini son derece benimseyen, kendilerini onunla bir tutan Katolik seçmenler;

(2) Katolik kilisesini az benimseyen Katolik seçmenler;

(3) Katolik olmayan seçmenler.

Benimseme derecesi aşağıdaki iki suale verilen cevaplar birleştirilmek suretiyle ölçülmüştür:

Çerçeve 6.9: *Seçim kulübesinde din*

"Umumî olarak Katoliklere kendinizi oldukça yakın hissettiğinizi söyleyebilir misiniz, yoksa diğer insanlara kendinizi ne kadar yakın hissederseniz onlara da o kadar mi?"

"Bütün olarak Katoliklerin bu memleketteki durumlarına karşı ne kadar alâka duyduğunuzu söyleyebilir misiniz? Bu hususta büyük bir alâka mı, şöyle böyle bir alâka mı duyuyorsunuz, yoksa hemen hemen hiç mi duymuyorusunuz?"

	Katolikliği benimseme		*Yekûn*	*Katolik olmayan*
	Çok	*Az*	*Katolik*	*seçmenler*
B. D. Temsilciler meclisi	% 85	% 69	% 77	% 51
B. D. Senatosu	86	57	70	49

Yukarıdaki tabloda görülen neticeler, Katolik seçmenlerin Katolik namzetleri, diğer birçok mühim hususlarda Katoliklerle bir tutulan Katolik olmayan gruba nazaran yüzde 20 ile 25 nisbetinde bir fazlalıkla tercih ettiklerini göstermektedir. Tablonun yalnız namzedin dinî mensubiyetinden büyük bir ihtimalle haberi olanlara inhisar ettirildiği unutulmamalıdır. Bütün Katolik seçmenlerin yekûnunu ifade eden netice, Katolik namzetlerin, Katolik olmayan kontrol grubundaki seçmenlere nazaran yüzde 12 nisbetinde bir fazlalıkla tercih edildiklerini göstermektedir. Ancak bu yekûna (namzedin dinî mensubiyetinden haberdar olmamaları dolayısiyle) kendilerince dini gruba mensubiyetin pek mühim olmadığı farzedilen seçmenler de dahildir.

Bu tablodaki mutalar aynı zamanda, Katolik dinî grubunu fazla benimsemiş olan katolik seçmenlerin, az benimsemiş olanlara nazaran çok daha yüksek bir nisbette "Katoliklere rey verdiklerini" göstermektedir.

Converse, P., and Campbell, A. Political standarts in secondary groups. In D. Cartwright and A. Zander (Eds), group dynamics (Rev. Ed.) Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1960.

Fakat fert mensup olduğu çeşitli grupların hâkim, göze çarpan tutumlarını öyle pasif bir şekilde almaz. Zihnî faaliyetlere ait tutumlar, isteklerin tatmini vetiresi esnasında seçici bir tarzda gelişir. Fert ken-

disine sunulan tutumlardan isteklerini tatmin edenleri seçip alır. Her fert kendi tutumlariyle aynı olan veya olmayan tutumları destekleyen birçok gruplarla münasebet tesis eder. Böylece grubun tesirlerinin tutumların teşekkülündeki rolleri vasıtalı ve girifttir.

REHBER 18: *Ferdin tutumları onun şahsiyetini aksettirir.*

Tutumların gelişmesi bakımından grup tesirlerinin bir neticesinin de çeşitli sosyal gruplara mensup azaların tutumları arasında yeknesaklık meydana getirmek olduğunu gördük. Fakat bu yeknesaklığın içinde başkalık, çeşitlilik de müşahede etmiştik. Bu çeşitliliği meydana getiren başlıca faktör, henüz ele almamış olduğumuz fertler arasında mevcut şahsiyet farklarıdır.

Şahsiyetin, tutumların organizasyon ve fonksiyonları üzerindeki tesirine ait incelemelerin uzun bir tarihçesi vardır. Bu problemi tetkik eden ilk araştırıcılar tutumlarla şahsiyet arasında basit korrelasyonlar aramağa temayül etmişlerdir. Meselâ Vetter (1930) ve Dexter (1939) içe dönüklük - dışa dönüklük ile hakimiyet - tabiiyet gibi şahsiyet vasıflarının "Muhafazakârlık - cezrilik" (radicalism) tutumlarının gelişmesindeki rollerini incelemişlerdir. Bu nevi çığır açan ilk araştırmalar, gerek şahsiyet vasıflarının gerek tutumların kifayetsiz bir şekilde ölçülmelerinden dolayı sıhhatli değildir.

Daha sonraki araştırmalar, tutumların izahına yarayabilecek daha *umumî* şahsiyet şekillenmelerinin aranmasına ehemmiyet verilmesi hususunda israr etmişlerdir. Bu araştırmalardan dinî tutumlar, etno sentrik tutumlar, siyasî tutumlar ve beynelmilelçilik tutumları ile meşgul olanlardan birkaç tanesini gözden geçirmek istiyoruz.

ŞAHSİYET VE DİNÎ TUTUMLAR

French (1947) deneklerinden her birinin dinî tutumlarının farklılaşma, açıklık, şiddet ve bir bütün teşkil etme (integration) hususlarının derecesini tayin etmek üzere ciddî bir teşebbüste bulunmuştur. French deneklerinden bir kısmının çok iyi düzenlenmiş dinî tutumlara sahip olduklarını, bu tutumların göze çarpacak derecede farklılaşma, tutum sistemlerine ait kısımların kendi aralarında bir bütün teşkil etme, nisbeten az gayri şuurî unsurlar ihtiva etme, heyecan bakımından düşük bir şiddette olma ve buna benzer hususları haiz bulunduklarını tesbit etmiştir. Diğer deneklerde ise dinî tutumların pek iyi düzenlenmemiş oldukları görülüyordu.

French aynı zamanda 20'den fazla test ve diğer vasıtalar kullanarak her deneğin umumî şahsiyet yapısının etraflıca bir tahliline girişmiştir. Bu test ve vasıtalar arasında Thematic Apperception testi; Allport - Vernon'un kıymetleri tetkik testi; kesif mülâkatlar, yazılı otobiyografiler, skolastik istidat testi ve sair zihnî kabiliyet ölçüleri vardır. Çok iyi düzenlenmiş tutumlara sahip olan denekler — bunlar ister dindar, ister agnostik veya ateist olsunlar — şahsiyet yapıları itibariyle dinî tutumları iyi düzenlenmemiş deneklerden göze çarpacak derecede farklıydılar. French elde etmiş olduğu neticelerden bir kısmını şu şekilde hülâsa etmektedir:

> Yüksek derecede düzenli tutumlara sahip olanlar şöyle tasvir edilebilirler... Bunlar şuurlu bir şekilde kuvvet ve zaaflarını bilen ve onları kendilerinin birer parçası olarak kabul eden şahıslardır. Pek iyi düzenlenmemiş tutum sahipleri ise yalnız iyi olanları kendilerinin diye kabul etmekte fena olanları yasaklamakta veya bastırmaktadırlar.

ŞAHSİYET VE ETNOSENTRİZM

Tutumlarla şahsiyet dinamikleri arasındaki münasebete dair yapılmış belki en geniş, şümullü araştırma, Adorno ve birlikte çalıştığı araştırıcıların tetkikidir (1950). Bu araştırıcılara şu şümullü faraziye rehberlik etmiştir: "Bir ferdin siyasî, iktisadî ve içtimaî kanaatleri çok defa geniş ve insicamlı bir tertip şekli meydana getirir... ve bu şekil onun şahsiyetinin derinliklerine gömülü temayüllerin bir ifadesidir."

Bu araştırıcılar ilk defa anti Semitik tutumların organizasyonunu incelemişlerdir. Bu münasebetle şu suali ortaya atmışlardır: Acaba Yahudilere dair çeşitli inanç ve hisler tek bir bütün halinde bir tutum meydana getiriyorlar mı? Bu suale cevap bulmak maksadiyle, mülâkat yaptıkları şahısların şu hususlardaki inançlarını ölçmek için beş mikyas meydana getirmişlerdir: 1) Yahudilerin "tecavüzkâr" oluşlarına; 2) "tehdit edici" karakterlerine; 3) "Yalnız kalma temayüllerine"; 4) Münasebetsiz bir şekilde araya girmelerine; 5) Yahudilerin içinde yaşadıkları cemiyetlerden "ayrılma" ihtiyaçlarına dair inançlar. Bu inançları ölçen mikyaslar arasındaki korrelasyonların, talebelerden alınmış bir nümunede .74 ile .85 olmak üzere nisbeten yüksek olduğu görülmüştyür. Araştırıcılar bütün Yahudilere dair inanç ve hislerin oldukça istikrarlı, tutarlı bir tutum sistemini meydana getirdikleri neticesini çıkarmışlardır.

Bundan sonra araştırıcılar antisemitizmin hususî bir tutum mu, yoksa azınlık gruplarının reddedilmesine dair daha şumüllü, umumî bir vechesi mi, olduğu meselesini incelemişlerdir. Bu maksatla üç tali mikyas

ihtiva eden bir etnosentrizm mikyası geliştirmişlerdir; bu üç tali mikyas zencilere karşı ve zenciler ile Yahudiler hariç, azınlık gruplarına karşı tutumları ve bir de diğer milletlerin teşkil ettiği bir dış grup karşısında bir iç grup olan Amerikaya ait tutumu ölçmektedir.

Bu üç tali mikyas arasındaki korrelasyonlar, alınan muhtelif örneklerde .74 ile .83 arasında değişmek üzere yüksek bir derecededir. Bu netice etnosentrizmin de oldukça tutarlı, istikrarlı bir tutum sistemi teşkil ettiğinin bir delili olarak kabul edilmiştir. Antisemitizmle etnosentrizm arasındaki münasebet, kolej talebelerinden alınan bir nümune üzerinde tetkik edilmiş ve aradaki korrelasyonun .85 olmak üzere yüksek bir derecede bulunduğu görülmüştür. Araştırıcılar bundan anti Semitizm de dahil olmak üzere etnosentrizm'in "geniş, insicamlı bir tutum sistemi teşkil ettiği" neticesini çıkarmışlardır. Böylece araştırmanın mevzuunu teşkil eden şümullü faraziyenin ilk kısmı isbat edilmiş oluyor.

Yukarıda zikredilen faraziyenin son kısmını teşkil eden "bu şekil onun (yani ferdin) şahsiyetinin derinliklerine gömülü temayüllerin bir ifadesidir" meselesi de iki yoldan halledilmeye çalışmıştır. Evvelâ, anti demokratik bir ideolojiyi kabul etmeye hazır olan şahısların duyma ve düşünme tarzlariyle diğerlerinden ayırdedilebileceği farzedilmiş ve bu hususları ölçmek üzere bir mikyas meydana getirilmiştir. Bu mikyasa F (faşizm) mikyası denmiştir. Bu mikyasın ilk şekli etnosentrizm ile .65 korrelasyon göstermiştir. Daha sonraki şekilleri etnosentrizmi önceden kestirme kudretini artırmak maksadiyle tasfiye edilmiş, böylece daha yüksek korrelasyonlar temin edilmiştir, dördüncü formla elde edilen korrelasyon .77'dir. Bunun üzerine araştırıcılar şöyle bir netice çıkarmışlardır: "Potansiyel faşist tutum şekline ait mefhumun oldukça genişletileceği anlaşılmakta ve... bu tutum sisteminin ortaya çıkmasını mümkün kılan merkezî şahsiyet nüve istidatlarına dair faraziye kuvvetli destek kazanmaktadır."

Etnosentrizm ile şahsiyet arasındaki sıkı münasebetin tetkikine ait ikinci ve esas yolu, gayet sıkı ve teferruatlı bir şekilde yapılan klinik mülâkatlar teşkil etmiştir. Mülâkatlar şu mevzuları ihtiva ediyordu: Mesleğe ait emeller ve işe karşı tutumlar, dinî tutum ve davranışlar, aile zemini, ebeveyn - çocuk münasebetleri, cinsî yetişme ve itiyatlar, terbiyeye karşı lâkatlar teşkil etmiştir. Mülâkatlar şu mevzuları ihtiva ediyordu: Mesleğe Seksen kişiyle mülâkat yapılmıştı, bunlardan 45 denek son derecede antisemitik idi (üsttekiler) ve 35 denek de düşük derecede anti Semitik idi (alttakiler). Bu nümune oldukça gayri mütecanis idi: Nümune psikiyatri kliniği hastalarını, üniversite talebelerini, ticaret donanmasındaki

subay namzetlerini, hapishanedeki mahpusları, ilâhiyat talebelerini, işsiz muharipleri, meslek sahibi kadınları, tıp talebelerini, üniversiteye bağlı yüksek mektep talebelerini ve yaz kursları talebelerini ihtiva ediyordu. Üsttekiler ile alttakiler arasında yaş, cinsiyet, siyasî ve dinî münasebetler ve millî veya ait oldukları bölge vaziyetleri itibariyle bir muvazene tesisine çalışılmış, fakat gördükleri terbiye ve tahsil bakımından bir müsavilik tesisi düşünülmemiştir.

Mülâkat neticeleri sonradan müstakil hâkimler tarafından kıymetlendirilmiştir. Her defasında hâkimler hükümlerini çok sayıdaki kategorilerden birine göre veriyorlardı. Bu kategoriler şu maddeleri ihtiva ediyordu: 1) Vakıalara dayanan malzeme, çocuklukta geçen hâdiseler gibi; 2) Tutum ölçüleri, deneğin kendisinin, ebeveyninin, karşı cinstekilerin rollerine ait tutumları gibi; 3) Tefsirî mahiyette buutlar. Kullanılan takdir kategorileri, etnosentrizm'in şahsiyetle olan korrelasyonlarına dair hususî faraziyelere dayanıyordu. Mülâkat neticeleri hakkında hüküm veren hâkimler, bizzat deneklerle mülâkat yapmaktıkları gibi kendilerine onların peşin hükümlerine ait puvanlara dair malûmat da verilmemişti. Bununla beraber asıl mülâkatı yapanlar deneklerin peşin hükümlere ait testlerden almış oldukları puvanları önceden biliyorlardı.

Üsttekilerle alttakilerin çeşitli kategorilere göre takdir edilmelerinden elde edilen vasatilerin tahlili, bu iki grubun, araştırmaya temel teşkil eden faraziyenin önceden bildirdiği veçhile, çok sayıda şahsiyet mütehavvilleri itibariyle birbirinden mânalı bir şekilde ayrıldıklarını meydana çıkarmıştır. Bu iki grup arasındaki başlıca farklar Çerçeve 6.10 da gösterilmiştir.

Müellifler etnosentrik tutumlarla şahsiyet temayülleri arasındaki münasebet bakımından çıkarmış oldukları neticeleri aşağıda olduğu gibi hülâsa etmektedirler:

> Müelliflerin görüşlerine nazaran bu araştırmanın elde ettiği en mühim netice, bir şahsın birçok sahalara ait problemleri ele alış tarziyle taşıdığı zihniyet arasında tam bir mutabakat bulunduğunu göstermek olmuştur. Bu sahalar ailenin en mahrem hususiyetleriyle cinsi intibaklardan başlayarak, umumiyetle başka insanlarla olan münasebetlerden geçmek ve dinî, içtimaî ve siyasî felsefede sona ermek üzere birçok problemleri ihtiva edebilir. Böylece esas itibariyle mertebeler sırasına riayet, otoriteci, istismarcı bir ebeveyn-çocuk münasebetinin, sonradan fertte eşine, Allahına karşı sadece kuvvete boyun eğen, istismarcı bir tabiiyet tutumuna inkılâp ettiği görülür. Fakat burada kalmayarak kuvvetli görünen her şeye ümitsizce sarılan, buna mukabil alt tabakaya ait olan ve zaafa delâlet eden her şeyi nefretle red eden bir siyasî felsefe ile bir içtimaî görüşe intikal etmek suretiyle zirveye yükselir... Aynı temel şahsiyet yapısının diğer veçhelerinde ise kaidelere riayet

Çerçeve 6.10: *Şahsiyet ve peşin hüküm.*

Kalifornia Üniversitesi Psikologlarından T. V. Adorno, Else Frenkel Brunswik, Daniel J. Levinson ve R. Nevitt Sanford "Otoriter Şahsiyet" adlı tetkiklerinde antisemitizm veya etnosentrizm mikyasının tatbiki neticesinde puvanları itibariyle üst kartilde yer alan 45 kişiyle yine puvanları bakımından alt kartilde kalan 35 şahıs almış, bunlarla etraflı bir şekilde mülâkatlar yapmışlardır. Uçarda bulunan bu iki grubun, aşağıdaki şahsiyet hususiyetleriyle çocukluk tecrübeleri bakımından birbirinden mânalı şekilde ayrıldıkları görülmektedir:

Düşük etnosentrik skor alanlar
Şahsiyet farkları

İçtimaî bakımdan kabul edilmeyen ilcaları kendisinin bir parçası olarak reddediyor.	İçtimaî bakımdan kabul edilmeyen ilcaları kendisinin bir parçası olarak kabul ediyor.
İçtimaî bakımdan kabul edilmeyen ilcaları (korku, zaaflar, cinsî ve tecavüzî hislerini) aksettirme yoliyle dışarıya atıyor.	İçtimaî bakımdan kabul edilmeyen ilcaları nefsinde derunileştirerek bunlar üzerinde teemmüle dalıyor, derin derin düşünüyor.
İtibarî teamüle ait kıymetlere ve kaidelere bağlıdır - ebeveynine karşı da teamüle uyarak hayrandır.	Daha çok manevî ve içtimaî bakımdan yapıcı kıymetlere sahiptir - ebeveynini de realist bir şekilde takdir eder.
Şahsî münasebetlerinde mevki ve iktidara göre hareket eder; mevki ve iktidarı esas tutar.	Şahsî münasebetlerinde şefkat ve sevgiye göre hareket eder, şefkat ve sevgiyi esas tutar.
Şahsiyetin teşekkülü katıdır; katı bir şahsiyet yapısına sahiptir.	Esnek bir şahsiyet yapısına sahiptir. Şahsiyetin teşekkülü esnektir.

Çocukluk vaziyetindeki farklar

Haşin, tehdit edici bir ebeveyn disiplini.	Makul bir ebeveyn disiplini.

Çerçeve 6 10: *Şahsiyet ve peşin hüküm.*

Ebeveyn sevgisi, tasvip edilen davranışlarda bulunulduğu takdirde ve bu şartla gösterilmektedir.	Kayıtsız, şartsız bir ebeveyn sevgisi.
Mertebeli bir aile yapısı.	Musavat esasına dayanan bir aile yapısı.
Ailenin içtimaî mevkii ile alâkadar, onu mühimsiyor.	Ailenin içtimaî mevkiini mühimsemiyor.

Adorno, T. V., Frenkel - Brunswik, E., Levinson, D. J., and Sanford, R. N., The authoritarian personality. New York: Harper, 1950.

etme, katılık, baskıya tâbi bir inkârcılık ve devamlı bir şekilde kendi zaaflarından sıyrılma cehdi, korku ve tabiiyet bulunmaktadır. Bütün bunlar şahsî hayatta müşahade edilebileceği gibi dine, içtimaî meselelere ait tutumlarda da müşahede edilmektedir.

Diğer taraftan temelinde müsavatçılık, müsaadekârlıkla şefkat vasıfları bulunan başka bir insanlararası münasebet şekli vardır. Bu şekil aile içindeki tutumlarla karşı cinse ait tutumları ihata ettiği gibi dini ve içtimaî kıymetlerin de derunileşmesini ihtiva eder. Daha çok esneklik ve hakiki bir tatmin potansiyeline sahip olma bu temel tutumun bir neticesi olarak görünüyor.

TENKİT. Hyman ile Sheatsley metodoloji bakımından yukarıda bahsedilen araştırmadaki birçok zayıf taraflara işaret etmişlerdir. Bunlar, kendilerini, müelliflerin elde etmiş oldukları neticelerin tefsiri hususunda şüpheye düşürmüştür.

Evvelâ deneklerin seçildiği esnada nümune alırken bitaraf olamama temayülü, müellifleri tutumların organizasyon derecesi ve tutumlarla şahsiyet faktörleri arasındaki münasebet bakımından mübalâğalı davranmağa sevketmiş olabilirler. Kolej talebelerinden başka denekler resmî grupların azaları idiler; Hyman ile Sheatsley'in de işaret ettikleri veçhile teşkilâtlı grup mensuplarına ait tutumların aza olmayanların tutumlarına nazaran daha düzenli olması, grup ideolojisi tesiri dolayısiyle beklenebilir. Aynı suretle muhtelif fertleri başlangıçta gruba iltihaka sevk eden müşterek şahsiyet hususiyetleri dolayısiyle grup âzâlarında tutumlarla şahsiyet arasında daha sıkı bir münasebet bulunmasını da bekleyebiliriz. Bundan başka nümunenin geri kalan kısmını teşkil eden

kolej talebelerinin diğer bütün şahıslardan daha çok birbirine bağlı tutum sistemlerine sahip olabileceklerini ve tutumlariyle şahsiyetleri arasında münasebet tesis edeceklerini umabiliriz. Hyman ile Sheatsley'in zikrettikleri Srole (1951), bir araştırmasında peşin hükümle F mikyasından elde edilen puvanlar arasındaki münasebetleri üç muhtelif tahsil seviyesinde mukayese etmiştir: Tahsilin alt kademesinde bulunan grup ta korrelasyon ihmal edilebilir bir derecede olmakla beraber orta tahsil grubunda mutedil ve kolej talebelerinde ise elle tutulabilir bir miktarda idi. İkincisi, içtimai ve kültür vaziyetleri bakımından deneklerin nisbeten mütecanis olmaları dolayısiyle peşin hükümlerin gelişmesinde sosyal ve kültür faktörlerinin rolü azaltılmış oluyordu.

Üçüncüsü, uçlarda bulunan üsttekilerle alttakilere ait olmak üzere bulunmuş olan bu neticeleri aşırı olmayanlara da teşmil etmek mümkün değildir. Dördüncüsü, etnosentrizm mikyasına ait puvanlara sonradan tashih edilmiş F mikyasından elde edilmiş puvanlar arasındaki korrelasyon, etnosentrizm ile şahsiyet temayülleri arasında mevcut olduğu farzedilen münasebetin muteber bir delili sayılamaz; zira, F mikyası, etnosentrizm mikyasına ait puvanları önceden kestirme kudreti artırılmak maksadiyle tasfiye edilmiştir. Beşincisi, etnosentrik tutumlarla şahsiyet faktörleri arasındaki münasebet, esas itibariyle yalnız yüksek ve düşük puvan alanlarla yapılan klinik mülâkatları neticesinde tesbit edilmiştir. Mülâkat yapanlar, mülâkatlardan evvel deneklerin puvanlarını biliyordu. Binaenaleyh objektif kalamayacaklarından mülâkat mutaları üzerinde sistemli bir şekilde tesir yapmış olabilirler.

Hyman ile Sheatsley'in bu araştırmaya ait diğer tenkitlerinin belki de en ağırı, yüksek puvan alan şahıslarla düşük puvan alanlar arasındaki şahsiyet farklarının bu iki grubun tahsil farklarından ileri gelmiş olmasına dairdir. Gerçekten bu husus araştırmada kontrol edilmemiştir. Nitekim Amerikan yetişkin nüfusundan alınan temsilî yoklama nümunesi, muhtelif tahsil seviyesinde bulunan gruplar arasında bahis mevzuu araştırmada en üsttekilerle alttakileri birbirinden ayıran farklara benzer farklar bulunduğunu göstermiştir (Bak. Çerçeve 6.11).

Bu kontroldan geçirilmemiş tahsil farklarının bozucu bir faktör olabileceğine dair tenkidi destekleyen bir araştırma da Martin ile Westie (1959) tarafından yapılmıştır. Bu araştırmada zenci sakinleri olmayan Indianapolis şehrindeki 100 Bloktan gelişi güzel bir nümune alınmıştır. Bu bloklardaki ailelerden her ikincisi ziyaret edilmiştir. Ziyaret edilen ailelerden her birine mensup bir yetişkine kalbur vazifesi gören kısa bir peşin hüküm mikyası tatbik edilmiştir. Bu kalbur rolünü oynayan mik-

Çerçeve 6.11: *Şahsiyet ve tahsil.*

Psikolog Herbert H. Hyman ile Sosyolog Paul Sheatsley "Otoriter Şahsiyet" adlı tetkikte kullanılan metodları tetkik ederken birbirinden tahsil bakımından farklı üç grubun F mikyasından alınmış itemlere vermiş oldukları cevaplar arasındaki farkları aşağıda olduğu gibi tesbit etmektedirler:

	Cevaplarda birleşenlerin yüzdeleri		
Mikyas itemleri	*Lise*	*Yüksek okul*	*Kolej tahsili*
Çocuklara öğretilebilecek en mühim şey, anne ve babalarına mutlak bir itaattir.	80	60	35
Her iyi bir lider maiyetindekilerin hürmetini kazanabilmek için onlara karşı sıkı olmalıdır.	66	51	36
Cinsî mücrimler için hapis kâfi değildir. Bunlara herkesin önünde dayak atılmalıdır.	45	31	18
Dünyada iki türlü insan vardır: Zayıflar, kuvvetliler.	71	53	30
Hiç bir namuslu erkek, evlenmeden evvel cinsî münasebette bulunan bir kadına karşı hürmet duymaz.	39	26	14

F mikyasından alınmış itemlerin cevaplarında görülen bu farklarla Adorno ve mesai arkadaşlarının peşin hükümlü olanlarla olmayanlar arasında bulmuş oldukları farkların birbirine muvazi gittiğine dikkat edilmelidir; yani umumî olarak kolej grubu itemlere peşin hükümlü olmayanlar tarzında cevap vermişlerdir. Lise talebeleri ise itemleri peşin hükümlü olanlar gibi cevaplandırmışlardır.

Hyman ve Sheatsley'in bu hususlaki tefsirleri:

Şüphesiz biz bununla tahsil noksanlığının etnosentrizme sebep olduğu veya klasik tahsilin temel şahsiyet yapısını tayin ettiğini kastetmiyoruz. Bizim belirtmek istediğimiz husus, bu şahsiyet vasıflarının etnosentrizm problemiyle olan münasebetinin, araştırmada kullanılan birçok endeks ve hususiyetlerle tahsil arasında bulunan malûm korrelasyonlar karşısında şüpheli durumda kalarak ehemmiyetini

Çerçeve 6.11: *Şahsiyet ve tahsil.*

kaybetmiş olması ve bir de bu iki grup arasında mukayese ve tahliller yapılırken bu cihetin hesaba katılmış olmamasıdır.

Hyman, H. H., and Sheatsley, P. B. The authoritarian personality: a methodological critique. In R. Cristie and Marie Jahoda (Eds) Studies in the scope and method of "the authoritarian personality" Glencoe, Ill: press, 1954.

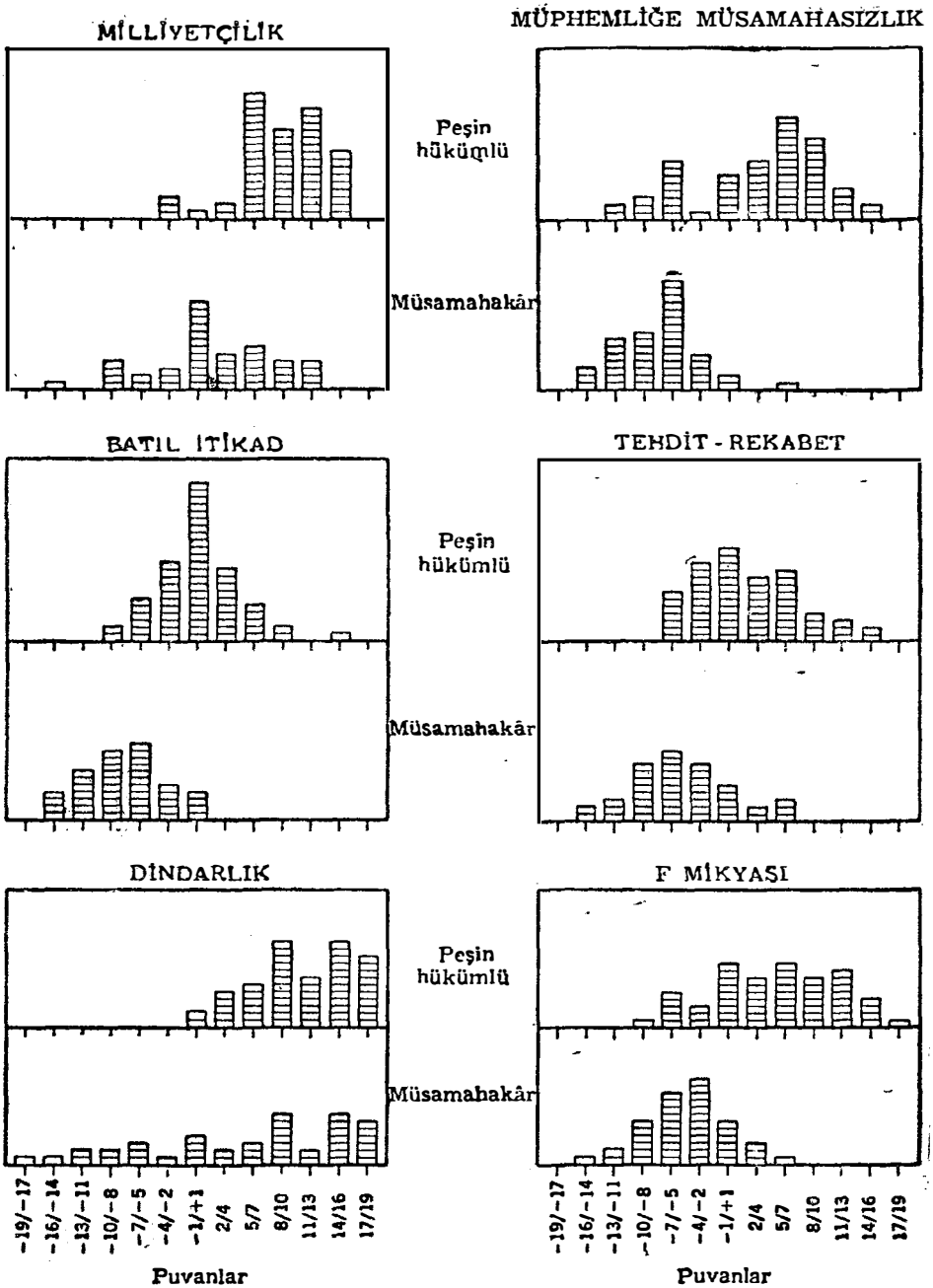
yastan geçen 420 kişiden yüksek ve düşük skor alanlara daha kesif bir tutum testi tatbik edilmiştir. Bu sonuncu testten geçenlerden 41 kişiye "müsamahalı" ve "59" una da "peşin hükümlü" denebileceği tesbit edilmiştir.

Bundan sonra müsamahalı ve peşin hükümlü denekler 25 içtimaî ve şahsiyet vasfı bakımından mukayese edilmiştir. Bu iki grubun bazı şahsiyet ölçüleri bakımından almış oldukları puvanlar Şekil 6.2'de gösterilmiştir. Bu araştırmadan elde edilen mutaların "Otoriter Şahsiyet" adlı tetkikte zikredilen neticeleri desteklediğine dikkat edilmelidir. Bununla beraber her iki grubun görmüş olduğu tahsil dereceleri mukayese edildiği zaman müsamahalı grubun peşin hükümlü olanlara nazaran oldukça daha yüksek bir tahsil seviyesinde bulundukları görülüyor. Müsamahalı grubun tahsile devam ettikleri senelerin vasatisi 14.8 olduğu halde peşin hükümlü olanların tahsil senelerinin vasatisi sadece 11.6'dır.

Metodolojik zaaflarına rağmen "Otoriter Şahsiyet" adlı tetkik derin intibalar bırakabilen bir başarıdır. Sistemli bir nazariyenin rehberlik ettiği bu eserde peşin hükümlerin, bunlara sahip olanlar için birer fonksiyonu olduğuna ışık tutan, nüfuz edici psikolojik görüşler vardır. Bundan başka 1950 ile 1955 arasında Kaliforniya F mikyasını kullanan araştırmaları toplu bir halde gözden geçiren bir makale (Titus ve Hollander, 1957) bastırma ve aksettirme hadiselerinin ırka ait peşin hükümlerle fonksiyonel bakımdan münasebette olduğuna dair faraziyenin lehinde olan delillerin aksi delillerden daha çok olduğunu göstermektedir.

Etnosentrik tutumların "en derin" şahsiyet temayüllerinin bir ifadesi olabileceği hususunun artık oldukça sağlam bir şekilde tesbit edilmiş olduğu görülüyor ("Otoriter Şahsiyet" adlı eserin bulmuş olduğu neticeleri tasdik eden araştırmalardan bir tanesi için Çerçeve 6.12'ye bak).

Alpert ile Kramer'in (1946) takdirî taminlerine göre "Amerikan nüfusunun hiç olmazsa beşte dördünün hayatında grup husumetine ait hisler mühim bir rol oynamaktadır. "Öyle ise biz, bu kadar yaygın peşin



Şekil 6.2 : Zenciler hakkında peşin hükümleri olan şahıslarla onlara karşı müsamahalı olan kimselerin şahsiyet ve tutum puvanlarının mukayeseli dağılışı. (Martin ve Westie, 1959).

Çerçeve 6.12: *Bir veya birçok dünyalar.*

Hovard P. Smith ile Ellen W. Rosen, Bennington Kolej'inde bulundukları sıralarda tecrübî olarak şu suali sormuşlardır: Acaba "milliyetçinin" şahsiyet yapısı Adorno ve arkadaşlarının tasavvur ettikleri otoriter şahsiyete çok benziyor mu? Bu maksatla "dünya çapında düşünme veya bütün dünyacılığa (World - mindedness) ait umumî tutumu ölçmek üzere yapılmış bir W mikyası bu araştırmada kullanılmıştır. Bu mikyastaki itemlere misal olmak üzere iki tanesini aşağıya kaydediyoruz:

Doğru veya yanlış olduğunu düşünmeden memleketimiz için harp etmeye hazır olmalıyız (buna menfi puvan verilmektedir).

Bütün millî hükûmetler lâğvedilip yerlerine tek bir merkezî dünya hükûmeti konulmalıdır (buna da müsbet puvan verilmekte).

Yaz kurslarına devam eden 193 kişilik bir talebe grubundan en düşük (L - W) puvan alan 20 denekle en yüksek (H - W) puvan alan 20 denek müteakip araştırma için seçilmişlerdir. Her iki denek grubu yaş, cinsiyet, tahsil, sosyoekonomik statü ve ikamet ettikleri yerler bakımından birbirine çok benziyordu.

Her talebe ile esas itibariyle dünya işlerine ve anne babalarına karşı tutumlarını ölçmek üzere tertip edilmiş standart bir mülâkat yapılmıştır. Aynı zamanda yine her talebeye F mikyası ile yüksek ve düşük puvanlı otoriter şahsiyet tiplerini birbirinden ayırdığı tesbit edilen 12 şahsiyet vasfını ölçmek üzere birçok kâğıt kalem şahsiyet testi tatbik edilmiştir.

Beklenebileceği veçhile H - W grubuna dahil deneklerin, F mikyasından kazandıkları puvanların vasatisi (49.6), L - W grubundaki deneklerinkinden (91.3) çok daha düşüktür. 12 şahsiyet vasfı ile ebeveyn - çocuk münasebetindeki değişiklikler bakımından H - W ve L - W gruplarındaki denekler arasındaki ölçülere göre bulunan farklar, Adorno ve arkadaşlarının üst ve alt derecelerdeki otoriter şahsiyet tipleri arasında bulmuş oldukları farklara uymaktadır. Bu farklardan bir kısmı aşağıda gösterilmiştir:

	Vasatî puvanlar	
Şahsiyet vasıfları:	*H - W*	*L - W*
Kendini ifade edebilme	23	3
Müsavatçılık	18	9
Stereotipe meyil	21	65
Müstakil olma	21	8
Muvafakat	13	45

Çerçeve 6.12: *Bir veya birçok dünyalar.*

	Denek adedi	
Ebeveyn - çocuk değişkenleri:	*H - M*	*L - M*
Ebeveynin tenkit edilmesi	12	6
Sıkı disiplin	5	13
İtaatkâr reaksiyonlar	3	13

Araştırıcılar elde etmiş oldukları neticeleri aşağıda olduğu gibi tefsir etmektedirler:

Neticeler dünyacı görüşün buutlar itibariyle otoritercilik buutlariyle sıkı bir şekilde (ve maküs olarak) münasebette olduğunu gösteriyor. Binaenaleyh bunları aynı şahsiyet yapısının birbirinden pek az farklı veçheleri olarak mütalâa etmek yerinde bir hareket olur.

Smith, H. P., and Rosen, Ellen W. Some psychological Correlates of World - mindedness and authoritarianism. J. Pers., 1958, *26,* 170 - 183.

hükmün esas itibariyle bir nefis müdafaasından ibaret olduğu neticesini mi çıkaracağız? Elbette değil. "Peşin hüküm patolojisi" umumî peşin hüküm probleminin sadece küçük bir kısmını teşkil eder. Zira birçok kimseler için peşin hüküm esas itibariyle cemaat normlarına uymayı ifade edebilir (Bak. Çerçeve: 6.13).

ŞAHSİYET VE SİYASÎ TUTUMLAR

McClosky (1958), Amerikadaki cezrî, siyasî muhafazakârların şahsiyet yapılarına dair kesif bir araştırma yapmıştır. Evvelâ 12 itemli bir muhafazakârlık mikyası, yapılmıştır. Bu mikyastaki itemler, muhafazakâr siyasî felsefenin esas prensiplerinde mevcut bulunan ananevi içtimaî ve siyasî inançlar nevinden kanaatleri aksettirmektedir. Tablo 6.3, mikyasın tatbikinde cezrî muhafazakâr olarak puvan alan şahısların muhafazakâr görüşü aksettirdiği zannedilen çeşitli beyan ve düşünceleri liberallerden daha sık tasvip ettiklerini göstermektedir (Tablo 6.3'deki itemler, şüphesiz nihaî mikyasta mevcut değildir). Bu takdirde mikyasın muayyen bir dereceye kadar "deruni" bir muteberliğe sahip olduğu görülüyor.

Çerçeve 6.13: *Ayrılık gözetme.*

Irkî peşin hükümlerin gelişmesinde kültür normlarının oynadığı rolün ehemmiyeti Harvard Üniversitesinden Thomas F. Pettigrew'in Güney Afrika Birliği ile Birleşik Amerika Devletlerinde ırkî peşin hükümlere dair yapmış olduğu araştırmalarla meydana çıkmıştır.

Pettigrew Güney Afrika'daki araştırmasında, İngilizce konuşulan Natal Üniversitesinde 620 beyaz talebeye Otoriteciliği, içtimaî intibakı ve Afrikalı yerlilere (siyahlara) karşı menfi tutumları ölçmek üzere üç mikyas tatbik etmişlerdir.

Bu talebelerin Afrikalı yerliler hakkında göze çarpacak derecede peşin hükümlü oldukları görülmüştür. Meselâ bunların yüzde 69'u "ağır işlerin yerlilerin zihniyetine maharet isteyen mesuliyetli işçilikten daha çok uyduğu" hususunda birleşmişlerdir.

Bu son derece ağır peşin hükümlerine rağmen Güney Afrikalı talebeler, az peşin hükümlü Amerikan kolej talebelerinden daha çok otorite taraftarı değillerdi. Bu husus Güney Afrikalı talebelerin fazla peşin hükümlü olmalarından otoritecilik gibi şahsiyet faktörlerinin mesul tutulmayacağını göstermektedir.

Bu grupta peşin hükümlerin gelişmesinde sosyokültürel faktörlerin tesirlerinin ne kadar mühim olduğu diğer buluş ve neticelerin ilâvesiyle daha bariz bir şekilde görülüyor. Evvelâ Afrika kıt'asında doğmuş olan talebeler, Afrikalı siyahlara karşı, burada doğmamış olanlardan mühim bir nisbette daha çok peşin hükümlere sahip oluyorlardı. İkincisi, Milliyetçi Partiyi — son derece ayrılık gözeten, beyazların siyahlardan ayrı, onlarla karışmadan yaşamalarını isteyen partiyi — tutan talebelerin arkadaşlarından daha peşin hükümlü oldukları görülüyordu. Fakat bu iki grup da otoriteci olma bakımından birbirinden ayrılmıyorlardı. Sonra Afrika dili konuşan beyaz Afrikalı talebeler İngilizce konuşan talebelerden daha çok siyah Afrikalılara karşı husumet besliyorlardı. Buna mukabil İngilizce konuşan talebeler, Afrika dili konuşan talebelerden daha çok Afrikalı Hintlilere karşı peşin hükümlere sahip bulunuyorlardı. Nitekim İngilizce konuşan talebelerden beşte biri "keşke birisi çıksa da bunların (Güney Afrikalı Hintlilerin) hepsini öldürse" diyorlardı...

Pettigrew Amerikada yaptığı araştırmasında ise cenuptaki dört küçük şehirde (buralarda zenciler nüfusun yüzde 10'u ile 45'i ara-

Çerçeve 6.13: *Ayrılık gözetme.*

sında bulunuyorlardı) yaşayan erişkin beyazlarla New Englandda bulunan aşağı yukarı aynı büyüklükte olan dört şehirde (buralarda zencilerin yüzdesi ancak nüfusun yüzde I'ini teşkil ediyordu) ikamet eden beyazlarla mülâkatlar yapmıştır.

Cenupta alınmış olan nümunedeki denekler şimalden alınmış nümunedeki deneklere nazaran çok daha zenci düşmanı oldukları halde onlardan daha çok otorite taraftarı değillerdi. Cenup nümunesinde, kiliseye gitme şeklinde beliren kültür normlarına uyma zenci düşmanlığiyle bir arada bulunuyordu. Şimalde ise kiliseye giden protestanlar, kiliseye gitmeyenlerden daha müsamahalı olmaya temayül ediyorlardı.

Peşin hükmün kültür normlarını aksettirdiği anlaşılıyor. Şahsiyet faktörleri yalnız başına peşin hükmü izaha kâfi gelmemektedir.

Pettigre, T. F. personality and sociocultural factors in intergroup attitudes, a cross - national comparison. J. Conflict Resolution, 1958, *2*, 29 - 42.

Tablo 6.3: Muhafazakâr itemleri destekleyen cezrî muhafazakârlarla liberallerin yüzdeleri (McClosky'ye göre, 1958).

İtemler	*Tasvip edenler, yüzde*	
	Liberaller	*Cezrî muhafazakârlar*
Vazifeler haklardan daha mühimdir.	32	63
İnsanların tabiatını değiştiremezsiniz.	30	73
Kalp de kafa gibi iyi bir rehberdir.	22	58
Halk ne düşünürse düşünsün, işleri daima beş on kişi çevirecektir.	33	63
Ancak pek az kimse uzun vadeli işlerde menfaatlerinin nerede olduğunu bilir.	43	77

Muhafazakârlık mikyasiyle, tutumları ve şahsiyet faktörlerini ölçmek üzere yapılmış diğer 52 mikyas, Minneapolis ve St. Paul şehirlerinden makta' halinde alınmış, 1.211 kişilik bir nümuneye tatbik edilmiştir. Denekler muhafazakârlık mikyasından elde edilen puvanlara göre Liberaller, mutedil Liberaller, mutedil muhafazakârlar ve aşırı muhafazakârlar olmak üzere - dört gruba ayrılmışlardır.

Bu araştırmada bulunan neticelerin en açığı, muhafazakârlığın seçkin zümrenin siyasî doktrini olmamasıdır. Tablo 6.4'ün ilk kısmında da görüleceği veçhile bilâkis muhafazakâr tutumlar, yeknesak, az tahsilli olanlarla zeki olmayanları vasıflandırmaktadır. Farkında olma mikyası "... geçmişin ve halin sosyal vetirelerini kavramadaki açıklığı ölçmektedir. Bu itibarla bir dereceye kadar kaba bir zekâ testi sayılabilir. Aynı şey daha az bir kat'iyetle olmakla beraber entellektüellik mikyası için de söylenebilir. Bu mikyas ne nisbette zihnî itiyatlar edinilmiş ve bunların ne derece cazip olarak idrak edilmiş olduğunu ölçer" (Tablo 6.4'de "yüksek", zikredilen mikyasın baştan üçüncü puvanı mânasına gelir; "düşük" ise alttan üçüncü puvan demektir).

McClosky, aynı şahıslararası reaksiyon vasıflariyle ferdin içtimaî davranışlarına hükmeden diğer şahsiyet vasıflarını ölçmek üzere birçok mikyaslar daha geliştirmiştir, Tablo 6.4'de aşırı siyasî muhafazakârların, bu içtimaî vasıflardan her birisine ait dağılışın "arzulanmayan" ucuna doğru kaymağa meylettikleri görülmektedir. Bu hususta McClosky aşağıdaki tefsirde bulunuyor:

> Muhafazakârlığın hiç olmazsa bizim cemiyetimizde, daha çok içtimaî bakımdan tecerrüt etmiş, kendi nefisleri hakkında pek iyi düşünmeyen, kendi kendilerinden memnun olmayan, engellenmiş, hayal kırıklıklarına uğramış, tâbi, çekingen, nefsine itimadı olmayan, vazıh bir cihet ve istikamet hissinden ve gayeden mahrum (anomi), kendi kıymetlerinden emin olmayan (her şeyden soğuma, her şeye karşı yabancılaşma, alienation) insanların bir hususiyeti olduğu görülüyor. Bu insanlar, umumî olarak kendileri için çok girift, korkunç bir hayalet gibi görünen bir cemiyet içinde yol bulma işinin dehşeti karşısında şaşkına dönerler.

"Klinik" veya "Psikiyatriye ait" şahsiyet vasıflarının ölçülmesine mahsus mikyasların tatbikinden de aşırı muhafazakârlar iyi neticeler alamamaktadırlar. Tablo 6.4'de görüldüğü veçhile,

> Aşırı muhafazakârlar, çok kolaylıkla şüpheci, düşmanca, katı, sert ve zorlayıcı bir tavır takınmakta, başkalarını eksikliklerinden veya zaaflarından dolayı çabucak mahkûm etmektedirler. Son derece müsamahasız olan bu insanlar, başkalarını hakir görme ve onlar hakkında hayâl kırıklığına uğrama hususunda kolaylıkla harekete geçmekte, idrak ve hükümlerinde esneklik göstermeden ısrar etmektedirler. Her nekadar başkalarını kifayesizliklerinden dolayı tecavüzî bir tarzda tenkid ederlerse de, aslında son derece müdafaaya çekilmiş bir vaziyette, nefislerine ait ihtiyaçları korumak üzere zırha bürünmüşlerdir. Psikolojik bakımdan tam bir bütün teşkil edemeyen bu insanlar, daima endişeli olup çok defa kendilerini kifayetsiz olarak idrak eder ve aşırı derecede suçluluk hissine kapılırlar. Bunların kendilerinde en çok nefret ettikleri ve korktukları vasıfları başkalarının üstüne atmaya, onlara aksettirmeye mütemayil oldukları görülüyor.

Tablo 6.4: Çeşitli vasıflarla karakterize edilen muhafazakârlarla Liberallerin yüzdeleri (McClosky'e göre 1958).

Vasıflar	*Liberaller*	*Mutedil Liberaller*	*Mutedil muhafazakârlar*	*Aşırı muhafazakârlar*
Yalnız üniversite öncesi okul tahsili görenler	% 9	% 14	% 29	% 49
Farkında olma mikyasında düşük puvan	9	25	45	66
Entellektüellik mikyasından düşük puvan	7	20	34	56
Hakimiyet mikyasından düşük puvan	9	19	37	51
İçtimai mesuliyet mikyasından düşük puvan	12	25	36	62
Nefse itimat mikyasından düşük puvan	18	23	32	35
Anomiden yüksek puvan	4	16	30	59
Yabancılaşmadan yüksek puvan	11	20	27	45
Şaşkınlıktan yüksek puvan	9	20	34	57
Suçluluktan yüksek puvan	16	18	28	47
Husumetten yüksek puvan	18	37	46	71
Zafa karşı istihfaftan yüksek puvan	8	18	29	55
Nefsi müdafaa temayülünden yüksek puvan	11	20	38	60
Beşeri zaaflara karşı müsamahasızlıktan yüksek puvan	8	16	23	54

Bu bariz şahsiyet farklarının, çok defa nümunedeki Liberallerle aşırı muhafazakârlar arasında mevcut derin tahsil ve statü ayrılıklarının bir fonksiyonu olduğu düşünülebilir. Fakat McClosky bu faktörler bertaraf edildiği, kontrol altına alındığı takdirde bile "şahsiyet farklarının hemen hemen aynı kaldığına" işaret etmektedir.

McClosky muhafazakârlıkla şahsiyet vasıfları arasındaki bağlılıkları aşağıda olduğu gibi tefsir etmektedir:

> "İnsan bu hususta düşününce bu bağlılıkta hayret edilecek bir şey olmadığı görülür: Bir defa bunların nizam ve vazife üzerinde haddinden fazla durmaları, malüm ve tecrübe edilmiş şeylere karşı son derece düşkün olmaları; değişiklikten korkmaları ve bunları önlemek istemeleri; öz kültürlerinin sembol ve merasimlerine sıkı bir şekilde bağlanmaları; herkesin

yerini bildiği düzenli ve mertebeler sırasının hâkim olduğu bir cemiyete ümit bağlamaları; kanun, otorite ve istikrara karşı büyük bir alâka ve endişe duymaları göze çarpar. Bütün bunların, nizam ve disipline şiddetle ihtiyaç duyan, muhitteki değişikliklere güçlükle intibak edebilen; halledilmemiş meselelerden doğan mübhem vaziyetlere tahammül edemeyerek çözüm bekleyen; açık bir cemiyetin serbest bir şekilde soruşturmalarından, malûmat verip almalarından rahatsız olan; fikir ve kanaat birliğine varılmasına, kıymetlerde aheng, normların tereddüt uyandırmayacak tarzda tarif edilmesine ve otorite kaynaklarının kat'i bir şekilde tesbitine hasret duyan bir şahsiyet yapısının doktriner bir ifadesi olduğu kolaylıkla anlaşılır.

Muhafazakârların da, sosyal psikolojik mütehavvilleri münakaşa ederken belirttiğimiz tabiiyet, kararsızlık, işten el çekme ve bir nevi ruhsuz tavırlar takınma gibi hususiyetler göstermeleri bu vasıfların ışığı altında garip bir istihza gibi görünebilir. Şahsiyetin bu muhtelif şekillere bürünüşünü bir arada tutan karışık bağları takip edebildiğimi - başkaları etmiş olsa bile - ben iddia edemeyeceğim. Bununla beraber insan, kendi nefisleri hakkındaki iyi düşünmeyen şu veya bu sebeple kendi kendilerinden hoşlanmayan insanların başkalarına karşı çabucak mütecaviz olabildikleri ve onlardan mükemmeliyet talep ettiklerini (izah edemeden) müşahede edebilir. Aynı şekilde bu gayrı memnun insanların, psikologların "reaksiyon teşekkülü" dedikleri bir vetire ile kendilerini engelleyen aynı cemiyeti kudsileştirdikleri görülür. Sanki bunlar kendi kendilerinden hoşlanmayışlarının tesellisini cemiyeti haddinden fazla müdafaa etmek ve hayatı son derece müesseseleştirmekte bulurlar; bu aynı zamanda onlar için bir nevi destek olur. Her ne kadar muhafazakârlar, diğer birçok insanlardan daha fazla olarak cemiyete karşı yabancılaşmış iseler de yine cemiyete olan bağlılıklarını bir nevi fetişizm haline getirmişlerdir. Aynı şekilde her ne kadar vatan severliklerindeki şiddet itibariyle diğer guruplardan her birinin üstünde iseler de demokrasiye olan inançları bakımından diğer dört gurubun altındadırlar. Buna mukabil totaliter, otoriter ve seçkinlere ait kıymetlere (bunların büyük bir kısmını Amerikan zihniyeti reddetmektedir) dair puvanları itibariyle diğer dört gurubun üstündedirler."

MUHAFAZAKÂRLIK VE SİYASÎ PARTİCİLİK. Muhafazakârlık ile daha hususî, siyasî tutumlar arasındaki münasebet hakkında McClosky şunları yazmaktadır:

"Bununla beraber muhafazakârlıkla siyasî tutumlar arasındaki korrelâsyonlar oldukça düşüktür; bu da bize birçok Amerikalıların hiç olmazsa bu gün için parti tercihlerinde, namzetleri desteklemede, iktisadî görüşlerinde, umumî amme işlerine ait tutumlarında veya politik bakımdan kendilerini aynileştirmede muhafazakârlık veya Liberalizme olan inançlarına atıfta bulunmada birbirinden ayrılmış olduklarını ilham ediyor. Muhafazakârlığın şüphesiz, kendilerini açıkça ortaya atmış guruplardan bilhassa bir kısmı üzerinde tesirleri vardır. Fakat umumî olarak bütün halk tabakaları göz önünde tutulduğu takdirde yukarıda zikredilen neviden siyasî ayrılmaların şahsiyet faktörlerinden ziyade gurup mensubiyetlerinden gelen faktörlerin tesiri altında olduğu görülür."

Bu neticeler, McClosky'in muhafazakârlık mikyasını millî bir nümuneye tatbik eden Campbell ve diğerlerinin eserleriyle de (1960) desteklenmektedir. Bu araştırıcılar, muhafazakârlığın çeşitli içtimaî hizmetler ve mahallî meseleler ile yamalı bohça şeklinde müsbet, menfi ve muayyen olmayan bazı münasebetler gösterdiğini tesbit etmişlerdir. Bundan başka muhafazakârlıkla kendini herhangi bir parti ile aynileştirme arasında da bir münasebet olmadığı görülmüştür. Campbell ve arkadaşları bu hususta şu neticeye varmışlardır: "Kısaca, dikkatimizi bütün milleti temsil eden seçmenlere ait nümunedeki fertler üzerinde teksif ettiğimiz takdirde birinci derecede siyasî ehemmiyeti ve neticeleri olan umumî bir temayülle çeşitli mevzu ve meselelere ait tutumlar veya particilik arasında hemen hemen hiç bir korrelasyon mevcut değildir."

Hangi tabaka veya zümreye mensup olursa olsun bir vatandaşın siyasî tutumları, esas itibariyle, onun ait olduğu asli grubun tesirlerini aksettirir. Binaenaleyh onun hususiyle siyasî veya sosyal meseleler karşısındaki tutumu, parti aynileştirmesi ve siyasî davranışı ile değişmeğe karşı daha umumî olan tutumu — onun muhafazakâr veya liberal ideolojisi — arasında ya hiç veya pek az münasebet vardır.

ŞAHSİYET VE BEYNELMİLEL MÜNASEBETLERE AİT TUTUMLAR

Smith, Bruner ve White'in Rusyaya karşı tutumlarla birlikte görünen şahsiyet faktörlerine dair yapmış oldukları kesif araştırmalar (bakınız sahife 182) ferdi şahsiyetin işleyişinde tutumların rolüne dair yeni ilâve bilgiler temin etmiştir. Bu araştırıcılar, bazı insanlar için bir objeye, meselâ Rusyaya karşı bir tutumun şahsiyete ait bir güçlüğü yenme tarzının şekil değiştirmiş bir nevini temsil edebileceği neticesine varmışlardır. Fert objeye karşı kendi iç problemiyle ilgili bir tarzda reaksiyonda bulunur. Bu tarzda hareket etmekle fert kendi müşkülünü "haricileştirmiş" ve böylece endişesini azaltmış olur.

Norveçli bir psikolog Bjorn Christiansen haricî işlere karşı tutumlar teşekkülünde şahsiyetin rolünü tetkik etmiştir (1959). Oslodaki deniz ve askerî akademilere müracaat eden namzetlerle bu akademilerin talebelerinden 167 kişi denek vazifesini görmüşlerdir.

Bir şahsın günlük hayatına ait basit ihtilâflar karşısındaki kendisine has reaksiyon tarzının — onun şahıslararası reaksiyon vasfının — haricî işlere ait ihtilâf sitüasyonlarına da teşmil edilip edilmeyeceğinin tayini araştırmanın ilk adımını teşkil ediyordu.

Christiansen, günlük hayat sitüasyonlarında (ER mikyası) ve haricî işler sahasında (İR mikyası) "kabahat yüklemek reaksiyonu" nun istikamet ve şeklini ölçmek üzere mikyaslar yapmıştır. Bu iki mikyasın itemleri, altı alternatifli cevaplar ihtiva etmek üzere hem ihtilâf karşısındaki iki umumî reaksiyon şeklini (tehdide müteveccih - probleme müteveccih) hem de bunlardan her birisi için üç umumî istikameti (dışa çevrilmiş, içe çevrilmiş veya pasifliğe çevrilmiş) ölçebilecek tarzda tertip edilmiştir. Tablo 6.5'de çok tercihli itemlerin tertibiyle teşhis edici semboller görülmektedir.

Tablo 5.6: ER ve İR mikyasına ait puvanlara temel teşkil eden kategoriler (Christiansen, 1959 a göre).

Reaksiyon istikameti	*Reaksiyon şekli*	
	Tehdide - müteveccih	*Probleme müteveccih*
Dışa çevrilmiş	Kabahat başkalarına yükleniyor (E)	Problemin başkaları tarafından halledilmesi isteniyor veya bekleniyor (e)
İçe çevrilmiş	Kabahat kendi nefsine yükleniyor (İ)	Problemin halline ait faaliyetlere girişilmesi kendi nefsinden isteniyor (i)
Passifliğe çevrilmiş	Kabahat, af üzerinde israr etmenin içine alınmıştır (M)	Problemin kendiliğinden zamanla halledileceği beklenmekte veya güvenilmektedir (m).

ER mikyasından bir item nümunesi (teşhis edici sembollere işaret edilerek) aşağıya alınmıştır:

21. Bir dostunuz dalgınlıkla yanmakta olan sigarasını masanızın üzerine koyuyor ve masanın örtüsünü üst kısmında geniş bir delik açılacak şekilde yakıyor. Aşağıdaki tarzlardan hangisinde büyük bir ihtimalle hareket edeceğinizi zannediyorsunuz?

(a) Onu ayıplamak ve gelecek defa ne yaptığına dikkat etmesini söylemek (E),

(b) Zararı tazmin etmesini veya tamir etmesini istemek (e),

(c) Dikkat etmediğim için kendi kendime üzülmek ((İ),

(d) Dostum için üzülmek ve kendimin tamir edeceğimi söylemek (i),

(e) Bunun bir kaza olduğunu, böyle şeylerin herkesin başından geçebileceğini söylemek (M),

(f) Hadiseyi sükûnetle karşılamak (m).

Aşağıda da İR mikyasına ait bir item misali:

26. Bir Rus radyo istasyonu Norveç Radyosunun dış memleketlerdeki Norveçlilere mahsus programlar için kullandığı Norveç dalga uzunluğunu karıştırmağa başlıyor. *Norveç'in ne tarzda hareket etmesini istersiniz?*

(a) Meseleyi sükûnetle karşılayıp neticeyi beklemek (m),

(b) Protesto edip Rus Radyosunun Norveç dilinde yaptığı neşriyatı karıştırmak (E),

(c) Dalga uzunluğunu değiştirmek (i),

(d) İzahat talep edip meseleyi milletlerarası bir teşekküle getirmek (e),

(f) Hiç bir şey yapmamak; bu nevi şeyler tamamiyle bir tesadüf eseri olabilir (M).

ER ve İR mikyasları deneklere tatbik edilmiş ve her iki mikyasın Tablo 6.5'de görülen kategorilere ait puvanları arasındaki korrelasyonlar hesaplanmıştır. Neticeler Tablo 6.6'da görülmektedir. Bu kategorilerden çoğunda mutedil derecede bir istikrar olduğu görülüyor. Ferdin günlük hayatına ait ihtilâf sitüasyonları karşısındaki hareket tarziyle milletlerarası ihtilâflara karşı hareket tarzı arasında bir istikrar vardır. Bilhassa başkalarını kabahatli bulmak temayülündeki istikrar — dışarı çevrilmiş, tehdide müteveccih reaksiyon (E) — kayda değer.

Tablo 6.6: ER ve İR mikyaslarının puvan kategorileri arasındaki korrelasyonlar:

Puvan kategorileri	*r*
E	.42
e	.19
I	.44
i	.15
M	.08
m	.30

Christiansen bulmuş olduğu bu mühim neticeyi sonuna kadar takip etmek maksadiyle daha sonra fertte saklı bulunan (latent) saldırıcılıkla milletlerarası ihtilâflara karşı tecavüzî bir tarzda reaksiyonda bulunma temayülü arasındaki münasebeti araştırmıştır. Bunun için ferdin psikoanalizce tesbit edilen (ağız, anal - makat ve erkeklik uzvuna ait) aslî, ruhî - cinsî (psikoseksüel) ilcaları arasındaki ihtilâfların sayısına ait ölçü temin etmek üzere bir projektif test — Blacky pictures (1950 Blum) — kullanılmıştır. Bu tetkikin temelindeki faraziyeye göre bu nevi ihtilâfların sayısiyle fertteki saklı saldırıcılık miktarı arasında bir münasebet vardır.

Blacky resimler testinin meydana çıkardığı ihtilâflar sayısiyle IR mikyasındaki E kategorisi arasında mevcut korrelasyonun .33 olduğu tesbit edilmiştir; bu netice şahısta saklı bulunan saldırıcılıkla milletlerarası meselelerde başkalarını kabahatli bulma temayülünün birbirine bağlı olduğunu telkin ediyor. Christiansen, başkalarını (milletlerarası problemlerde) kabahatli bulma reaksiyoniyle saklı tecavüzî ve günlük hayata ait düşmanca reaksiyonlar arasında bulmuş olduğu münasebetlerin "milliyetçi" bir görüşe sahip fertlerde daha büyük olacağı faraziyesini ileri sürmüştür. Christiansen bir insanın kendi memleketini insanlığın geri kalan kısmından daha üstün görme temayülünü ölçmek maksadiyle bir mikyas geliştirmiştir. O, bu mikyası deneklerine tatbik ettikten sonra onları üç tali gruba ayırmıştır: Mikyas üzerinde dağılmış bulunan skorların en yüksek, orta ve en düşük derecelerini almış olanlar grubu. Bundan sonra her tali grup için ayrı olarak evvelce bulmuş olduğu korrelasyonları hesaplamıştır.

Tablo 6.7: Üç tali grubun IR mikyasının E kategorisiyle "milliyetçilik" mikyasına ait diğer ölçüleri arasındaki korrelasyonları (Christiansen'e göre, 1959).

"MİLLİYETÇİLİK" MİKYASINA GÖRE TALİ GRUPLAR	IR MİKYASINDAKİ E İLE BLACKY PICTURES TESTİNİN SKORLARI ARASINDAKİ KORRELASYONLAR	
	Blacky pictures'a göre saklı saldırıcılık skorları	*ER mikyasındaki E*
En az milliyetçi	.18	.23
Mutedil milliyetçi	.26	.55
En çok milliyetçi	.56	.62

Tablo 6.7'de görüldüğü veçhile milletlerarası ihtilâflarda başkalarını kabahatli bulma reaksiyonuyla günlük hayat sitüasyonlarında beliren aynı temayül arasındaki korrelasyonlar, en az milliyetçi olandan en çok milliyetçi olana doğru gidildikçe istikrarlı bir şekilde büyümektedir. Aynı şey saklı tecavüz temayülü için de doğrudur. Bu hususta Christiansen şöyle bir tefsirde bulunuyor: "Tecavüzün milletlerarası sahaya intikal ettirilmesi için muayyen bir derecede milliyetçiliğin şart olduğu görülüyor."

En son, Christiansen elde etmiş olduğu şu üç ölçüyü terkip etmek suretiyle milletlerarası meselelere karşı ferdin yıkıcı reaksiyonunun ne dereceye kadar doğru olarak önceden kestirilebileceğini tayin etmek üzre teşebbüse geçmiştir: (1) Günlük hayata ait meseleler karşısında tecavüzi reaksiyonlar (ER mikyasındaki E), (2) Saklı tecavüz temayülü (Blacky Pictures, (3) "Milliyetçilik". Bu üç ölçünün muhtelif korrelasyonları ile milletlerarası meselelere karşı yıkıcı reaksiyon endeksi arasında .66 olan bir korrelasyon bulmuştur. Bundan Christiansen şu neticeyi çıkarmaktadır: "Bu itibarla malzememiz *milletlerarası meselelere karşı yıkıcı temayüllerin, ferdin şahsiyetinin tecrit edilmiş bir veçhesini temsil etmeyip onun diğer dinamik ve kognitif veçheleriyle münasebette olduğu iddiasını desteklemektedir.*"

UMUMÎ MÜLÂHAZALAR

Fert şahsiyetine uyan, onun bir parçası olabilecek tutumları ancak kendisinin öz malı olarak kabule meyleder. Bu husus etnosentrizm, dinî tutumlar, siyasi tutumlar ve harici işlere ait tutumlar gibi çeşitli tutumlar için doğrudur.

Bununla beraber ferdin şahsiyeti, mükemmel bir şekilde bütün haline gelmiş bir sistem değildir; fert, muhtelif sahalara ait otoritelerin kendisine farklı bilgiler vermesi, ihtilâf halinde bulunan gruplara mensup olması ve yine ihtilâf halinde bulunan istekleri dolayısiyle birbirini tutmayan veya birbirine zıt tutumlar edinebilir. İnsan birçok efendiye hizmet edebilir ve etmektedir de.

Bu fasla ait Rehberler ve izahlı lûgatçe:

Rehber 15: Tutumlar, isteğin tatmini vetiresi esnasında gelişirler.

Rehber 16: Ferdin karşılaştığı bilgi ve malûmat onun tutumlarına şekil verir.

Rehber 17: Ferdin grup mensubiyetleri, tutumlarının teşekkülüne yardım eder.

Rehber 18: Ferdin tutumları, onun şahsiyetini aksettirir.

Aslî grup: İki veya daha fazla şahsın yüz yüze samimî bir birliğidir. En mühim aslî gruplar, aile, dostluk ve iş arkadaşlarının grubudur. Bunların asli olmaları fert üzerine devamlı bir şekilde tesir yapmalarından dolayıdır.

Azalık grubu: Ferdin aza olduğu ve grubun diğer azalariyle yüz yüze münasebetlerde bulunduğu gruptur.

Otoriter şahsiyet: Bazı şahıslarda muayyen bazı vasıflar küme halinde bir araya gelmiştir. Bunun içinde grup normlarına son derece uyma, otoriteye tabi olma, his ve ilcaların haddinden fazla kontrol edilmesi, katî bir şekilde düşünme ve etnosentrizm vasıfları vardır.

Etnosentrizm: Ferdi kendi grubuna mensup olanlardan başkasını ret etmeye ve kendi grubunu bilhassa etnik ve millî grupları göklere çıkarmağa istidatlı kılan umumileşmiş bir tutumdur.

Peşin hüküm: Mühim bir nisbette basma kalıp olmağa mütemayil, his ve heyecanlarla yüklü ve kendisine zıt bilgiler karşısında kolayca değişmeyen bir tutumdur ve ait olduğu objenin aleyhindedir.

Tutumlar, ferdin geçirmiş olduğu tecrübelerden kalan devamlı tortular olmaları itibariyle onun dünyasını kurar, muhafaza eder ve istikrarlı bir hale getirirler. Fakat insanlar, bizzat kendilerinin vücuda getirmiş oldukları bir dünyada tamamiyle kendi içlerine kapanmış bir hayat süremezler. Bütün insanlar kendilerinin "dışında" hareket halinde olan bir dünyada etraflarındaki değişikliklere karşı muhtelif derecelerde reaksiyonlarda bulunurlar. Değişen dünyaya — kolaylık veya güçlükle, gönül rızası veya büyük bir isteksizlikle — ayak uydurmağa gayret eden insanlar bu arada tutumlarının da değiştiğini görürler. Bu, içtimaî değişme ve kalkınmanın, cemiyet ve kültürlerin yükseliş ve çöküşlerinin ferdî ve psikolojik tarafını teşkil eder.

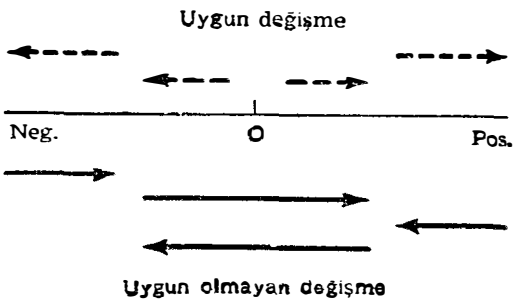
Tutumların nasıl değiştiğinin veya nasıl değiştirileceğinin bilinmesi, gerek nazarî gerek amelî bakımdan büyük ehemmiyeti olan bir davadır. Bu, bilhassa iktisadî, içtimaî, ilmî, teknik ve siyasî intikal devirleri için doğrudur. İstikbal dünya için ne hazırlarsa hazırlansın, bütün bu sahalarda değişmelerin — hem de süratli değişmelerin — meydana geleceği aşikârdır. Onun için biz, tutumlara dair sistemli tetkikimizi, onların değişmeleri problemiyle bitiriyoruz; bu, bugünkü dünyamızın belki de en acil bir psikolojik problemini teşkil etmektedir.

7. TUTUMLARIN DEĞİŞMESİ

Başlıca iki türlü tutum değişmesi vardır. Tutum değişmelerine dair araştırmaların çoğu, "arzu edilmeyen peşin hükümlerin" bertaraf edilmesini isteyen fertler veya teşekküller tarafından teşvik edilmiştir. Bu sebeple tutum değişmesi umumî olarak mevcut bir tutumun işaretini değiştirmek (müsbetten menfiye veya menfiden müsbete) veya başlangıçtaki müsbetlik veya menfilik derecesini azaltmak mânasına gelmektedir. Bu nevi bir değişmeye biz "mutabakat halinde olmayan" değişme diyeceğiz; çünkü değişmenin istikameti, esas tutumun işaretinin aksi istikamettedir. Meselâ Hıristiyan ve Yahudi millî birliği, dinî peşin hükümleri bertaraf etmeğe çalıştığı zaman bu hareketiyle insanların daha az anti-Semitik olmalarını istiyor demektir. Başka bir misal alalım: pasifist (harp istemeyen) bir teşekkül de militarizm taraftarı bir tutumu, anti-militarist bir tutum çevirmeye uğraşıyorsa, hedefi bizim "mutabakat halinde olmayan" değişme dediğimiz, bir tutum değişmesidir.

Tutum değişmesinin ikinci mühim tipine de "Mutabakat halinde" olan değişme diyeceğiz; çünkü burada değişmenin istikameti mevcut tutumun işaretiyle aynı istikamette ve mutabakat halindedir. Mutabakat halinde bir değişme, mevcut menfi bir tutumun ya menfiliğinin artırılmasını (meselâ mutedil bir Amerika düşmanlığı tutumunu kuvvetli bir Amerikan düşmanlığına çevirmeyi) veya mevcut müsbet bir tutumun müsbetliğinin artırılmasını (meselâ mutedil bir Amerikan taraftarlığını kuvvetli bir Amerikan taraftarlığına çevirmeği) ihtiva edebilir.

Grafik halinde gösterilen mutabık olan ve mutabık olmayan bir tutum değişmesi için Şekil 7.1'e bakınız.



Şekil 7.1 : Mutabakat halinde olan ve mutabakat halinde olmayan tutum değişmesinin grafikle gösterilmesi. Mutabakat halinde olan değişme (kesik hatlı oklar) aslında müsbet olan bir tutumun müsbetliğinin arttırılması veya aslında menfi olan bir tutumun menfiliğinin arttırılması şeklinde tarif edilmektedir. Mutabakat halinde olmayan değişme (devamlı hatlı oklar) aslında müsbet olan bir tutumun müsbetliğinin azaltılması veya aslında menfi olan bir tutumun menfiliğinin azaltılması şeklinde tarif edilmektedir. Azaltılma miktarı esas tutumun işaretini değiştirebilecek kadar büyük olabileceği gibi olmayabilir de.

Mutabakat halinde olanla olmayan değişme tipleri için tutum değişmesinin prensipleri aynı olmayabilir. Aşağıdaki iki faraziyeye dair delillerin kıt olduğunu teslim etmekle beraber ortaya atmağa cesaret ediyoruz:

1 — Diğer şeyler müsavi olmak şartiyle mutabakat halinde olan bir değişmeyi meydana getirmek, mutabakat halinde olmayan bir değişmeden daha kolaydır.

2 — Bir tutum ne kadar aşırı, unsurları mürekkep, tutarlı, istikrarlı, içten rabıtalı, ahenkli, ihtiyaçlara yararlı ve merkezî bir kıymeti haiz ise mutabakat halinde değişme de o nisbette kolay olur.

REHBER 19: *Bir tutumun değişebilme kabiliyeti, tutum sisteminin hususiyetleriyle ferdin şahsiyetine ve grup mensubiyetlerine bağlıdır.*

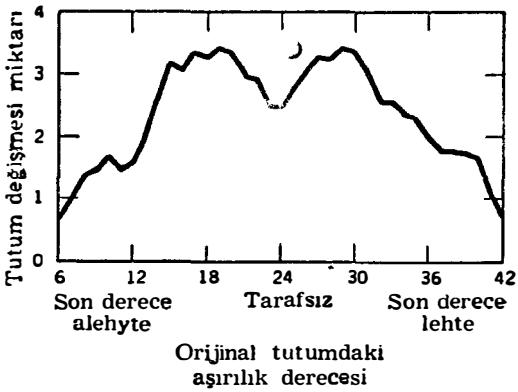
Ferdin bir defa teşekkül etmiş olan tutumlarının değişebilme kabiliyeti, değişmeye karşı hassasiyetleri bakımından birbirinden ayrılırlar. Tutumun değişme kabiliyeti de önceden mevcut tutumun muayyen bazı hususiyetleriyle o tutuma sahip olan ferdin hususiyetlerine bağlıdır.

TUTUMUN HUSUSİYETLERİ VE TADİL EDİLEBİLME KABİLİYETİ (MODİFİABİLİTY).

5. ve 6. fasıllarda tetkik ettiğimiz tutum hususiyetlerinden şu yedi tanesinin tutumun değişebilme kabiliyeti bakımından çok mühim olduğu görülüyor: (1) aşırılık, (2) mürekkeplik, (3) istikrarlılık, (4) birbiriyle içten bağlılık, (5) uygunluk, (6) tutumun yaradığı isteklerin şiddeti ve sayısı, (7) tutumla münasebeti olan kıymetlerin merkezliği.

AŞIRILIK. Umumî olarak kabul edilen bir prensibe göre çok aşırı olan tutumlar değişmeye karşı az aşırı olan tutumlardan daha az hassastırlar. Evvelce (Sahife 156 - 157) gördüğümüz veçhile çok aşırı olan tutumlar, az aşırı olanlardan daha şiddetli bir şekilde veya daha büyük bir itimatla izhar edilir. Bu itibarla değişmeye karşı daha çok mukavemet edecekleri beklenmektedir. Galiba ilk defa Tannenbaum (1956) bu prensibi doğrudan doğruya tecrübî bir şekilde denemiştir. Tannenbaum, ikna edici bir konuşma neticesinde husule gelen tutum değişmesinin vasatî miktarının beklendiği gibi esas tutumun aşırılık derecesiyle makusen mütenasip (ters orantılı) olduğunu bulmuştur; yani tutum ne kadar aşırı olursa değişme de o nisbette az olur. Şekil 7.2'de görüleceği veçhile aşırı olan esas başlangıç tutumlarının (vasati kıymetleri 6 veya 42 olan) ortalama olarak bir üniteden biraz daha az değişmelerine mukabil az aşırı olan (skorları 18 veya 30 olan) tutumlar vasati olarak üç ünitenin üstünde bir değişiklik göstermişlerdir.

Bununla beraber biz bu neticeleri ihtiyatla karşılamak mecburiyetindeyiz. Tannenbaum denek gruplarından bazılarını tutumun objesinin lehinde diğer bazılarını da aleyhinde olan konuşmalarla karşılaştırmıştır. Şekil 7.2'de görülen tutumdaki değişme miktarı, lehte ve aleyhte, her iki istikamette vukua gelen değişmelerin bir ortalamasıdır. Başka bir ifade ile mutabakat halinde olanla olmayanın bir terkibidir. Bu usul her iki değişme nevinin birbirine muadil olduğunu farz etmektedir. Halbuki bu iki türlü değişme arasında mühim farkların olabileceğine inanmak için



Şekil 7.2 : Münhani, başlangıç noktasında tutumları aşırı derecede aleyhde olma (6) ile aşırı derecede lehde olma (42) arasında tahavvül eden deneklerde ikna edici konuşmalar vasıtasıyle meydana getirilen tutum değişmelerinin vasati miktarını göstermektedir.

makul sebepler vardır. Verilmiş herhangi bir miktarla aşırı bir tutumu azaltmak (mutabakat halinde olmayan) aşırı bir tutumu yine aynı miktarla daha fazla kuvvetlendirmekten (mutabakat halinde) çok daha zor olabilir. Şüphesiz burada aşırı bir tutumu kuvvetlendirmek için hâlâ bir yer olduğu farzediliyor. Az aşırı tutumlarda mutabakat halinde olanla olmayan değişmeler meydana getirmedeki kolaylık farkı o kadar bariz değildir.

MÜREKKEPLİK: Bir tutumun tadil edilebilmesinin onun mürekkeplik derecesine bağlı olduğu beklenebilir. Basit bir tutum, mutabakat halinde olmayan bir değişmeye karşı oldukça mürekkep bir tutuma nisbeten daha hassastır. Amerikan aleyhtarı tutumu, Amerikan halkının Avrupa emperyalizmini desteklediği şeklinde tek bir "vakıa" ya inhisar eden şahıs bu tutumunu, inancının yanlış olduğunu gösteren bir delille karşılaştığı zaman değiştirebilir. Bununla beraber Amerikan aleyhtarı tutumu, eğer diğer birçok (meselâ Amerika kapitalist, militarist ve materyalist bir memlekettir gibi) "vakıaları" da ihtiva ediyorsa, Amerikanın müstemlekecilik lehinde olmadığı delilini kabul etmesine rağmen Amerikan aleytarı tutumu muhafaza edecektir.

Bunun aksine, mürekkeplik derecesi oldukça yüksek olan tutumların mutabakat halindeki değişme istikametinde basit tutumlara nazaran daha kolay harekete geçecekleri beklenebilir. Bunun, bilhassa tutumun zihnî unsurları için çok daha doğru olduğu görülüyor. Bu hususta evvelce mevcut Amerikan aleytarı mürekkep inanç yapısının içine yerleşebile-

cek birçok ilâve malûmat (meselâ Amerikan serveti, onun güdümlü füze planları, muhteşem televizyon programları gibi) bulmak mümkündür. Bunlar mevcut tutumun işaretini takviye ederek onu daha aşırı bir Amerikan aleytarı mevkie itebilir. Binaenaleyh bir tutum ne kadar mürekkep olursa o nisbette değirmenine öğütecek zahire bulabilir.

TUTARLIK. Bir tutum sisteminin unsurları arasında tutarlılığa teveccüh etmiş oldukça kuvvetli bir temayülün mevcut olduğunu evvelce görmüştük. Tutarlı bir atitüt sistemi, istikrarlı olmaya meyleder, ve unsurları birbirine karşılıklı olarak destekler. Bunun aksine olarak tutarsız bir sistem, unsurları arasındaki ahenksizlik sebebiyle nisbeten istikrarsızdır; ve artan tutarlılık istikametinde kolayca değişebilir. Bu, bilhassa mutabakat halindeki değişme için daha çok varittir (Zihnî tutarlılık ve tutum değişmesine dair tecrübî bir araştırma için Çerçeve 7.1'e bak.).

Çerçeve 7.1: *Tutumun tutarlığı ve tutum değişmesi.*

Illinois Üniversitesi Psikologlarından William J. McGuire, Heider'in muvazene nazariyesiyle (Bak. Sahife) Festinger'in zihnî uyuşmazlık (Bak. Sahife) nazariyesinin rehberliğiyle aşağıdaki faraziyeyi ortaya atmıştır:

İkna edici bir tebliğ tutumda yalnız hedef olarak tayin edilmiş bir mesele ile alâkalı değişmeler meydana getirmekle kalmayıp onunla mantıkî bir şekilde münasebette bulunan diğer (tebliğde bahsedilmeyen) meselelere ait değişmeler de meydana gtirir. Bu değişme neticesinde tutumun içten tutarlığı da artmış olur.

Lise son ve kolejin ilk sene talebelerinden 120 kişi tecrübede denek olarak kullanılmıştır. Bu deneklerin birbiriyle mantıkî bir şekilde münasebette bulunan mesele gruplarına ait tutumları bir sual listesi (questionaire) vasıtasiyle ölçülmüştür; bu sual listesinde ayrıca her birisi mantıktaki kıyas dahilinde birbirine bağlı üçer kaziyeden teşekkül etmiş 16 grup bulunuyordu. Tecrübede kullanılan bu kaziye gruplarına misal olmak üzere bir tanesini aşağıya kaydediyoruz.

(1) Talebelerin hayat ve mallarını koruma maksadiyle koyulan kaideye aykırı hareket eden her talebe tard edilir. (2) Sınıflarda ve koridorlarda sigara içmeyi men eden kaideler talebelerin mal ve canlarını koruma maksadiyle koyulmuştur. (3) Sınıflarda ve koridorlarda sigara içmeyi men eden kaidelere aykırı hareket eden

Çeviren 7.1: *Tutumun tutarlığı ve tutum değişmesi.*

talebeler tard edilirler. Bu kaziyelerden ilk ikisinin kabul edilmesi mantıkî olarak üçüncüsünün de kabulünü icap ettirmektedir. Bir kıyas teşkil eden üç kaziyeden her biri sual listesinin muhtelif yerlerine diğer kıyaslara ait kaziyelerle karıştırılarak gelişi güzel serpilmiştir.

Deneklerden bu kaziyelerin her birine ne nisbette bağlı kalacaklarını işaret etmeleri istenmiştir. Sual listesinin ilk tatbikinden sonra deneklere 16 mesaj verilmiştir. Bu mesajlardan her birinde 16 kıyasa ait kaziyelerden bir tanesinin doğruluğu münakaşa ediliyordu. Mütehassıs ve itimat edilebilir kaynaklara izafe edilen mesajlar, akla hitap eden, hakikat ve vakıalara dayanan deliller ihtiva ediyordu.

Bundan sonra kanatleri yoklayan sual listesi ikinci defa tatbik edilmiş ve nihayet bir hafta sonra da üçüncü defa verilmiştir.

Sual listesinin ilk tatbikinden elde edilen cevapların tahlili, deneklerin başlangıçta sahip oldukları tutumlar arasında mühim bir nisbette tutarsızlık olduğunu göstermiştir. İzah edici mesajların hemen sonunda tutumlarda yalnız hedef olarak tayin edilmiş mesele ile alâkalı değişmeler meydana gelmeyip onunla mantıkî bir şekilde münasebette bulunan diğer meselelerde de değişmeler olmuştur. Ana mesele ile mantıkî bir şekilde münasebette bulunan bu meselelerden kıyaslarda bahsedilmediğinin hatırlanması lâzımdır. Bununla beraber esas mevzua mantıkî münasebetle bağlı bulunan bu meselelere ait tutumlarda husule gelen değişme, tam bir mantıkî tutarlılık için zarurî olan miktardan daha az olmuştur. Fakat mesajların tesiri müteakip hafta zarfında esas mevzua mantıkî münasebetle bağlı diğer meselelere sızmaya devam etmiştir.

Böylece mesajların takdiminden bir hafta sonra esas meseleye mantıkî münasebetle bağlı olan diğer meselelere ait tutumlarda, tam bir mantıkî tutarlılık için zarurî olan miktarın ancak yüzde 52'si kadar bir değişme husule gelmişken bir hafta sonra bu miktar yüzde 91'e yükselmiştir.

McGuire, W. J. Cognitive Consistency and attitude change. J. abnorm. Soc. Psycol., 1960, *60,* 345 - 353.

BİRBİRİYLE İÇTEN İLGİLİLİK. Bir tutumun ne kadar bir kolaylıkla tadil edilebileceğini tayin etme bakımından onun diğer tutumlarla olan bağlılığının miktar ve mahiyetini bilmenin büyük bir ehemmiyeti vardır. Bir taraftan diğer tutumlara şiddetli his ve heyecanlarla bağlı bulunan tutumlar, mutabakat halinde olmayan bir istikamette değiştirilmek üzere tatbik edilecek kuvvetlere mukavemet ederler. Çünkü bütün tutum kümesinin yüklü bulunduğu his ve heyecanlar değişmeye mukavemet etmek üzere seferber olur. Meselâ bir insanın hususî, muayyen bir dine ait tutumu, ebeveynine karşı tutumu ve çoktan ölmüş babasına karşı olan sevgisiyle birleşerek onun devamlı bir şekilde kendisini dinî inancına vermesini temin edebilir.

Buna ilâve olmak üzere bir tutumun zıddına malûmat verilmesi, onunla münasebette bulunan diğer tutumlara ait "tedafüî" zihnî muhtevaları harekete geçirebilir. Meselâ Amerikanın yabancı memleketlere yardım programına muhalif olan bir şahıs, bu yardımın dışarıda Amerika lehinde çok müsait bir intiba uyandırdığına dair delillerle karşılaştığı zaman reaksiyoner ve tecerrüt taraftarı (isolationist) tutumu onu değişmeye karşı müdafaa edecektir. Onun bürokrasinin fena sevk ve idaresine, israfa, yabancı milletlerin her nevi su'î istimaller ve irtikâblarla bozulmuş olmalarına dair inançları ve müessir, kuvvetli bir askerî müdafaa teşkil etmek üzere bütün gelir kaynaklarının muhafaza edilmek ihtiyacı birdenbire gözünde daha büyük bir ehemmiyet kazanacak ve bu eski inançları yabancı memleketlere yardım programına ait menfi tutumunu desteklemek üzere seferber olacaktır. Böylece bir tutumun hilâfına olan malûmatın verilmesi geriye tepen bir bumerang tesiri yapacaktır. Bu nevi malûmat, çok defa vaki olduğu veçhile "uyuyan zihnî muhtevaları" uyandıracaktır (Bak. Sahife 45). Bunun aksi de varittir. Eğer bir ferdin yabancı memleketlere yardım programına karşı tutumu, diğer bütün tutumlarından tecrit edilmiş, onlarla olan bağları kesilmiş ise, bu programın faideli tesirleri olduğuna dair verilecek malûmat onun menfi tutumunu sarsabilir.

Diğer taraftan aralarında sıkı bağlar bulunan, birbirine içten bağlı tutumların, mutabakat halinde değişmeler meydana getiren tesirlere karşı tecrit edilmiş münferit tutumlardan daha hassas oldukları beklenebilir. Bu vaziyette diğer alâkalı tutumlara ait his ve heyecanlar, inançlar değişmeyi meydana getirecek kuvvetler halinde seferber olurlar. Buna mukabil tecrit edilmiş menfi bir tutumu değişmeye doğru itecek yakın alâkalı tutumlar yoktur.

TUTUM KÜMELERİNİN UYGUNLUĞU. Birbiriyle sıkı münasebette bulunan tutumlarla tecrit edilmiş münferit tutumların mutabakatlı ve mutabakasız değişmeler doğuran kuvvetler karşısında aynı derecede hassas olmadıklarına dair mülâhazalar şöyle bir faraziyeye dayanmaktadır: Tutumların birbiriyle içten bağlanarak bir küme meydana getirebilmeleri için kendi aralarında muayyen bir dereceye kadar uyuşup ahenk teşkil etmeleri lâzımdır. Zira bir kümenin parçası olan bir tutumun kolaylıkla değiştirilebilmesi, onun kümede bulunan diğer tutumlarla uyuşup ahenk teşkil etme derecesine bağlı ve ona tabi olarak tahavvül eder. Ahenk halinde bulunan tutumların, birbiriyle uyuşamayan tutumlara nazaran mutabakatsız değişmeler doğuran kuvvetlere karşı nisbeten daha fazla muafiyetleri vardır. Meselâ farzedelim ki siz bir demokratsınız, Cumhurreisi Kennedy'ye hürmetiniz var ve onun gümrük politikasını destekliyorsunuz. Bu vaziyette sizin gümrük politikasına karşı müsbet tutumunuz, Kennedy ve Demokrat Partiye karşı tutumlarınızla ahenk halinde olduğu ve onlar tarafından desteklendiği için onu zayıflatmak nisbeten güçtür. Diğer taraftan eğer sizin Kennedy gümrük politikasına karşı tutumunuz, Kennedy ile Demokrat Partiye karşı olan tutumlarınızla uyuşmuyorsa (yani siz hem Demokrat hem de Kennedy'ci fakat o politikaya muhalif iseniz) sizi o politikayı desteklemeye doğru hareket ettirmek nisbeten kolaydır.

Bir küme içindeki tutumlarla ahenk halinde bulunan tutumları, mutabakatlı bir değişmeye doğru hareket ettirmek, kümenin diğer tutumlariyle uyuşmayan tutumlarını aynı istikamette harekete geçirmekten daha kolaydır. Bu itibarla Kennedy ve Demokrat Partiden hoşlanmış olmanız, onun yarı gönülle tasvip ettiğiniz siyasetini desteklemeniz için size yapılan tazyik ve temennileri kuvvetlendirecektir. Buna mukabil sizi hakir gördüğünüz muhalif bir partinin hoşlanmadığınız lideri Kennedy ile bir araya gelen ve istemeyerek desteklediğiniz programının ateşli bir propagandacısı yapmak güçtür.

Muvazene nazariyesinin (Bak. Sahife 41 ve 42) önceden kestirdiğine göre küme içindeki tutumlarla muvazene halinde olmayan bir tutum, bütün sistemde muvazene temin edecek bir istikamette harekete temayül eder. Bu sistemde netice olarak meydana gelecek değişme, asgarî bir zihnî reorganizasyonu icap ettiren tipik bir değişme olacaktır; yani en az miktarda bir "zihnî iş". Osgood (1961) bu vetire için (Psiko-mantık) terimini kullanmıştır.

Meelâ farzedelim ki İke'ı (Eisenhower) seviyoruz, o da Timbutku Senatörlerinden birisini methediyor. Bu nisbeten meçhul olan senatörün gözümü-

ze hoş bir şahıs olarak tecessüm etmesi için asgarî bir zihnî faaliyete ihtiyaç olacaktır. Buna mukabil eğer Kruşçef bu senatör hakkında bazı fikirler ortaya atacak olsa halkın "ölüm" busesi diye vasıflandırdığı bir zihniyetin icabı olarak söylenmiş bu sözler - mantıkî bakımdan değil - fakat psikolojik tesirlerden gelen tazyıklarla itibar görmeyecektir. Bazan psiko-mantık'ın (yani Psikolojik - mantığın) doğru, muteber neticelere götürmesi bu vetirenin muteberliğini temin edemez.

HİZMET EDİLEN İSTEKLERİN KUVVET VE SAYISI. Bir defa teşekkül eden tutumların artık yalnız başlangıçta, teşekkülleri esnasında hizmet ettikleri isteklere değil aynı zamanda diğer ihtiyaçlara da yarayabileceklerini evvelce (Sahife 181, 182 de) görmüştük. Binaenaleyh bir tutumun değişmeye karşı mukavemeti kısmen onun hizmet ettiği isteklerin kuvvet ve sayısına bağlıdır. Kuvvetli ve birçok isteklerin tatminine yarayan bir tutum ("birçok hizmet gören" tutum) ferdin psikolojik ekonomisi bakımından bilhassa çok mühimdir. Ve onun tarafından takdir edilir. Onun için kuvvetli ve muhtelif ihtiyaçlara dayanan bir tutum, mutabakatsız değişmelere karşı nisbeten muaftır.

Meselâ bir şahsın nefsine karşı takdir ve hürmetinin esas desteği olan — böylece onun bütün bir merkezî istekler kümesine hizmet eden — Katolik aleytarı bir tutumu kökünden yok etmek çok güçtür. Buna mukabil bu birçok işe yarayan Katolik aleyhtarı tutumda mutabakatlı bir değişme meydana getirmek (yani o şahsı daha fazla Katolik aleytarı yapmak) çok kolaydır: Binaenaleyh bu hususta harekete geçecek bir propagandacı nisbeten kolay bir iş görmüş olacaktır. Bunun sebebi gayet basittir: Eğer bir ferdin peşin hükmü, büyük bir veya birçok isteklerine hizmet ediyorsa bu peşin hüküm kolaylıkla kuvvetlendirilebilir. Zira fert bu sayede eskisinden daha çok isteklerinin tatmin edildiğini hissetmiş olacaktır.

ALÂKALI KIYMETLERİN MERKEZÎLİĞİ. Ferdin tutumlarının çoğu onun kıymetlerini, onun "iyi" olan ve arzu edilebilen şeylere dair mefhumlarını aksettirir. (Bak. Sahife) fert için temel olan bir kıymete dayanan ve onun kültürü tarafından kuvvetle desteklenen bir tutumu mutabakatsız bir değişme istikametinde harekete geçirmek güçtür. Meselâ "göze göz, dişe diş" tabirinde beliren kıymet, ölüm cezasına ait kuvvetli ve müsbet bir tutumun temelini teşkil edebilir. Ölüm cezasını destekleyen bu nevi bir tutumun, bu cezanın tesirsizliğine ve önleyici olmadığına dair getirilebilecek en kuvvetli delillerle menfi bir hale yani onun aleyhine çevrilmesi çok şüphelidir. Bu nevi delil ve istidlâller ferdin tutumunun ihtiva ettği temel adalet mefhumu bakımından alâkalı

ve kâfi görülmeyebilir. Bununla beraber tutumun temel kıymetinin merkezi olması nisbetinde mutabakatlı değişmeye karşı hassas olacağını bekleyebiliriz. Başka bir ifade ile eğer "vakıalar" ölüm cezasının katili durdurduğunu gösteriyorsa bu cezanın lehinde olan tutumu da kolayca kuvvetlendirebileceklerdir.

ŞAHSİYET VE TADİL EDİLEBİLME

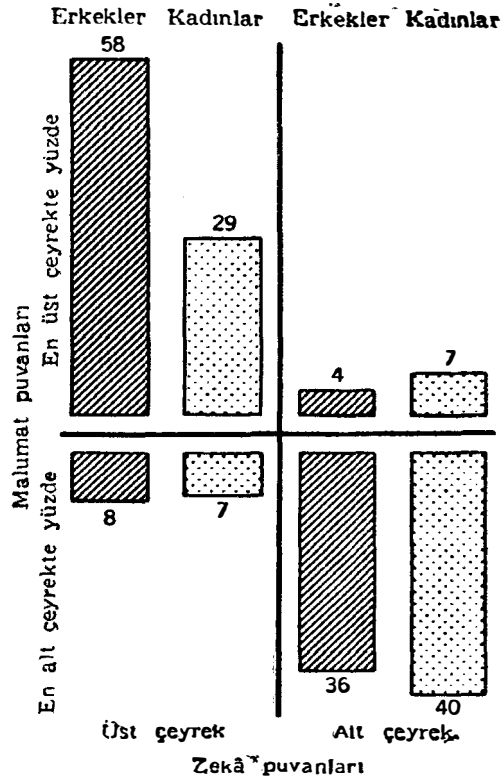
19. rehbere göre tutumların tadil edilebilmesi yalnız onların hususiyetlerine bağlı olmayıp bu tutumlara sahip olan şahsın vasıflarına da tabidir. Bir ferdin şahsiyeti ile onun tutumlarının tadil edilebilmesi arasındaki münasebet gayet girift olup pek az tetkik edilmiştir.

ZEKÂ. Fertler arasındaki zekâ farkları, tutum değişmelerinde bilinen sür'at farklarını tayin etmeye yardım ederler. Meselâ eğer bir vatandaş karışık bir mevzua — ihtiyarlara tıbbî bakım veya füzeler devrinde millî hükümranlık meselesine — ait yeni bir tutuma diğer bir vatandaştan daha süratle erişiyorsa bu birinci vatandaşın ikinciden daha zeki olmasından ileri gelebilir. Şu halde birinci vatandaş karşı tarafın delillerini daha iyi kavrayabiliyor ve kıymetlendiriyor. İkinci vatandaş ise zihni karışmış ve "bu mesele benim için çok güç" diyerek problemin hallini "eksperlere" bırakmış olabilir.

Evvelce zikredilen (Sahife 175) bir araştırmada Hyman ile Sheatsley Amerikan halkı arasında müzmin bir şekilde "hiç bir şey bilmeyen" çok sayıda insanların bulunduğunu belirtmişlerdi. Bu araştırıcılar "hiç bir şey bilmeyen şahıslarda bilginin seviyesi ve mahiyeti ne olursa olsun kendilerine yaklaşmayı güçleştiren *bir şey* vardır" şeklinde tefsirde bulunmuşlardır. Bu "bir şey" kısmen zekâ noksanlığı olabilir. Müzmin bir şekilde "hiç bir şey bilmemek" zihnî kabiliyete "sahip olmamayı" ifade edebilir. Swanson'un (1951) bir araştırması da bu tefsiri desteklemektedir. Bu araştırıcı zekâ ile hükûmetin faaliyetlerine dair edilen malûmatın miktarı arasındaki münasebeti tetkik etmiştir.

Swanson'un elde etmiş olduğu neticeler "bu nevi haberlerden kimin faydalanabileceğini önceden kestirme bakımından zihnî kabiliyetin en mühim bir vasıf olduğunu ve... hükûmetin faaliyetlerine dair haberleri anlama, bunları değerlendirmenin fertten çok geniş ve mühim nisbette bir zihnî kabiliyet talep ettiğini" göstermektedir. Swanson'un bu neticeleri Şekil 7.3'de gösterilmiştir.

Diğer taraftan az zeki insanlar her nasılsa kendilerine erişen bir propagandacının sunduğu malzemeyi tenkidî bakımından daha az kıymet-



Şekil 7.3: Zekâ ile hükûmet faaliyetlerine dair malûmat arasında münasebet. Şekilde kadın ve erkeklerde zekâ ile malûmat arasındaki yüksek korrelasyona dikkat edilmeli (Swanson 1951).

lendirebileceklerinden propagandaya karşı daha çok hassas olacaklardır. Daha sonra (Sahife 256) da göreceğimiz veçhile az zeki insanların mensup oldukları grupların tutumlarından gelen tazyiklere daha çok uyduklarına dair tecrübî deliller vardır.

UMUMÎ KANMA KABİLİYETİ. Janis ve diğer araştırıcılar tarafından hazırlanan (1959) bir monografi'de umumî kanma kabiliyeti denen bir şahsiyet faktörünün varlığını isbat etmek üzere deliller verilmektedir. Bu nevi umumî veya "hudutsuz" kanma kabiliyetini, tebliğ edenden ve tebliğin mevzu, muhteva ve vasıtasından, tebliğin vaziyet ve şartlarından müstakil olmak üzere içtimaî tesirleri kabul etmeye hazır olma, diye tarif edilmektedir.

Umumî veya hudutsuz kanma kabiliyetinin aksine olmak üzere muhtelif "hudutlu" kanma kabiliyeti faktörleri de vardır. Bu faktörlerle yalnız hususî tebliğ nevilerinden gelen tesirlere karşı hassas olma istidatları kast olunmaktadır. Meselâ, hudutlu kanma kabiliyetinin "mevzua bağlı" denen bir tipinde muayyen bir mevzua ait görüşü ya kabul veya ret etmeğe bir nevi hazır olma vardır (Bak. Çerçeve 7.2). İkinci bir tipi ise muayyen bir hitap nevine, muayyen bir muhakeme tarzına ve yine muayyen bir üslûp şekline ait hususiyetleri ihtiva eden bir tebliğin tesirlerine karşı hassasiyeti ifade eder.

Çerçeve 7.2: *Nefret duyan için nefret propagandası.*

Boston Üniversitesinden Walter Weiss ile Bernard J. Fine genç suçlulara karşı sert ve şiddetli muamele edilmesini isteyen şahıslardaki bu temayülün dayandığı şahsiyet vasıflarını tetkik etmişlerdir. Başka bir ifade ile bu araştırıcılar, mevzua bağlı kandırabilmenin (hudutlu kandırabilmenin nevinin) münasebette olduğu şahsiyet vasıflariyle alâkalanıyorlardı.

Bu araştırıcılar şu faraziyeyi denemek istemişlerdir; buna göre genç suçlular aleyhine tecavüzi tutumlar meydana getirmeye mahsus bir mesaj kendini cezalandırma (intrapunitive) temayülünde olan şahıslardan ziyade, düşmanca hisler duymada ileri gelen ve başkalarını cezalandırma temayülünde olan extrapunitive (başkalarına tecavüz etmek suretiyle düşmanca duygularını boşaltan) şahıslar üzerinde tesirli olur.

Araştırma nizamına göre testler kolej talebelerine "evvel ve sonra" olmak üzere iki defa tatbik edilmiştir. Önceki ölçülerde şunlar vardı: (1) Rosenzweig'in resimli engelleme tetkik testi — bu, başkalarını cezalandırma temayülünün projektif bir ölçüsüdür; (2) beş Tematik apersepsiyon (TAT) testi, düşmanca hislerin ölçülmesine yarayan kartlar; (3) dokuz itemli bir kanaat sual varakası; bu suallerden dördü genç mücrimlerle alâkalıydı, diğer beş tanesinin vazifesi ise sadece "boşluk doldurma" yani "gizleme" idi.

Bu testlerin tatbikinden birkaç hafta sonra tecrübe grubundaki deneklere genç mücrimler hakkında bir rapor verilmiştir. Bu raporda genç mücrimlere karşı en tesirli bir tedbir olmak üzere *sıkı bir disiplin ile sert muamele* tavsiye ediliyordu. Bu rapordan sonra genç mücrimler mevzuuna dair on sual ihtiva eden bir kanaat kestiyoneri verilmişti. Bu suallerden dördü "önce" verilmiş olan

Çerçeve 7.2: *Nefret duyan için nefret propagandası.*

kanaat kestiyonerinde de vardı; diğer altısı yeni idi. Genç mücrimlere dair rapor kontrol grubuna verilmemişti; fakat bu grup diğer hususlarda tecrübe grubundan farklı bir muamele görmemiştir.

Kontrol grubiyle Rosenzweig ve TAT testlerinin her birinden ve bunların ikisinden üstün ve düşük puvan alan tecrübe grubundaki deneklere "sonra" dan verilen kanaat kestiyonerinden elde edilen skorların vasatileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Kanaat skorlarının mümkün olan değişme sahası (Range) —10 (genç mücrimlere karşı azamî mülâyim davranma) dan +10'a (genç mücrimlere karşı azamî derecede ağır ceza verilmesi) kadardır.

TECRÜBE GRUBU DENEKLERİ

Kontrol grubu	*Mücrimleri ağır cezalandırma*		*Düşmanlık*		*Cezalandırma düşmanlık*	
	düşük	*yüksek*	*düşük*	*yüksek*	*düşük*	*yüksek*
—6.86	—4.00	+1.39	—2.26	+0.28	—4.64	+4.69

Rosenzweig ile TAT ölçülerinden düşük skor alan tecrübe grubu müstesna olmak üzere diğer bütün tecrübe gruplarının skor vasatileri mânalı bir şekilde kontrol grubundan üstündür. Böylece tebliğin altı tecrübe grubundan beşi üzerinde tesiri olduğu görülüyor.

Üstün ve düşük skorların vasatileri arasındaki farkların hepsi de üç tecrübe grubunda mânalıdır. Rosenzweig - TAT ölçülerinin terkibi, üstün ve düşük skorlar arasındaki en büyük farkı vermiştir.

Şiddetli tecavüzî içtepmelerine sahip olan şahıslar, "nefret telkin eden propagandalara" karşı tecavüzî hisleri zayıf olanlardan daha çok hassastırlar.

Weiss, W., and Fine, B. J. Opinion Change as a function of some intrapersonel attributes of the communicatees. J. abnorm. Soc. paychol. 1955, *51,* 246 - 253.

Umumî kanma kabiliyetini ölçmenin bir yolu sistemli tahavvül metodudur. Bu metodda ikna edici tebliğlere ait büyük ve çeşitli nümuneler kullanılır. Bunlar birçok ve çeşitli mevzuları, hitapları, muhakeme tarzlarını, delilleri, tebliğleri, tebliğ vasıtalarına ait hususiyetleri ve vaziyeteri temsil eder. Eğer umumî bir kanma kabiliyeti veya umumî faktörler grubu varsa bu çeşitli tebliğler vasıtasiyle meydana getirilen tutum değişmeleri arasında müsbet bir korrelasyonun bulunması icap eder.

Yani bu tebliğlerden herhangi birinin büyük bir nisbette tesiri altında kalan şahıslar, mevzu, muhteva vesair hususlardan müstakil olarak diğer tebliğlerden her birisinin de aynı nisbette tesiri altında kalabilmelidirler.

Janis ile Field (1959) sistemli bir tahavvül metodunu kullanarak tutum değişmelerindeki ferdî farkları incelemişlerdir. Bu tutum değişmeleri beş muhtelif mevzua ait beş lehte ve beş de aleyhte olmak üzere on muhtelif tebliğden teşekkül eden bir nümune vasıtasiyle meydana getirilmiştir. Tutum değişmelerine ait skorlar arasındaki enterkorrelasyonların faktör analizi, bu araştırıcıların umumî kanma kabiliyeti faktörü diye kabul ettikleri ve bir veya birçok hususî kanma kabiliyeti faktörleriyle birleşen bir faktörü meydana çıkarmıştır. Bununla beraber Katz'ın da (1960) işaret ettiği gibi korrelasyonlar nisbeten düşüktür; ve eğer umumî kanma kabiliyeti faktörü varsa bunun pek kuvvetli olmadığı anlaşılıyor.

Birçok araştırıcılar kanma kabiliyeti bakımından cinsiyete bağlı mühim farklar müşahede etmişlerdir. Bunlardan birincisi kadınların erkeklerden daha çok kandırılabilir olmalarıdır. İkincisi de şahsiyete ait ölçülerle kanma kabiliyeti arasındaki korrelasyonların erkeklerde kadınlardan daha yüksek olmasıdır (Meselâ, Janis ile Field'in ifadelerine göre erkek deneklerde şahsî kifayetsizlik hissiyle kanma kabiliyeti bir arada bulunduğu halde kadınlarda bu korrelasyon hemen hemen sıfırdır). Bu vakıa umumî olarak şu mânada tefsir edilmektedir: Amerikan cemiyetinde, kültürün bir icabı olmak üzere kadınlardan büyük bir uysallık, muteber kaynaklardan edinilmiş malûmat ile pürüzsüz, yumuşak, ahenkli bir içtimaî münasebet tarzı istenmektedir. İşte kültür tarafından kadına yüklenilen bu cinsiyete bağlı rolün tesirinin kadınlarda şahsiyet farklarının kanma kabiliyeti üzerine olan tesirlerine üstün geldiği farz olunmaktadır.

Linton ve Graham (1956) kanma kabiliyeti ile şahsiyet arasındaki sıkı münasebetleri meydana çıkarmak maksadiyle büyük bir şahsiyet test bataryasını, yüksek mektep talebelerinden bir gruba tatbik etmişlerdir; elde etmiş oldukları neticeler, Tablo 7.1'de hülâsa edilmiştir. Bu tabloda görülen "değişenler" tutumları bir tebliğ istikametinde değiştirilen talebelerdir; "değişmeyenler" de tebliğin tesiri altında kalmadıkları görülenlerdir; "menfi değişenler" ise bir bomerang tesiri gösterenler, yani tutumlarını tebliğin aksi istikametinde değiştirenlerdir.

NEFSİ MÜDAFAA. Büyük bir nisbette nefis — müdafaasiyle meşgul olan, nefsi — müdafaaya fazla düşkün olan şahısların, nefsi takdir ve

Tablo 7.1: Kandırılabilme ile korrelasyon halinde bulunan bazı şahsiyet vasıfları (Linton ve Graham'a göre 1959).

Test	*Değişenler*	*Değişmeyenler*	*Menfi değişenler*
İçe - başkalarına yönelme ölçüsü.	İçtimaî tasvip, iştirak ve emniyet ihtiyacı; azaları eşit (peer) grupların tazyiklerine (kendilerine uydurma), boyun eğme,	Kendini ifade, yaratıcı cehitler, şahsî başarılar, içtimaî tahditlerden kurtulma, eşit gruplar tazyikine mukavemet etme,	Hiç bir temayül yok.
	İdeolojik mihrakı halk üzerine tevcih etme ve kısa süren sitüasyonlara intibak.	İdeolojik mihrak, idealler ve prensipler üzerine tevcih edilmiş.	
Otoriterci kestiyoner.	Ebeveyn otoritesine karşı derin bir hürmet duyma.	Ebeveyn otoritesine karşı derin hürmet.	Ebeveyn otoritesini ret etme.
	Sosyal normlardan sapanları, sapıkları şiddetli bir şekilde mahkûm etme, anti - intraceptive values.	Intraseptive kıymetler.	Sosyal sapıkların cezalandırılması taraftarı değil.
	İktidar hayranlığı	Az nisbette iktidar hayranlığı.	İktidar karşısında oldukça az hayranlık.
	Az nisbette projeksiyon.		Septik, projeksiyon temayülü.
Şahsiyet kestiyoneri.	Kendini kifayetsiz hissetme ve aşağılık hissi az nisbette hükmetme.	Kendini kifayetli hissetme, hükmetme ve müstakil olma arzusu.	Bedenî bakımdan kifayetsiz hissetme, otorite ve teamüllere karşı isyankâr Husumet alâmetleri.
Rorschach.	Zayıf, pasif nefis hayali, nefsine ve başkalarına karşı tenkitçi değil.	Kuvvetli, faal, hükmedici nefis hayali, kendini fazla tahlil, kendisiyle fazla meşgul olma	Kuvvetli, faal, hükmedici nefis hayali, aşırı tenkitçi.

itibarı destekleyen tutumlara büyük bir sebatla sarıldıklarına dair birçok deliller vardır. Hatırlanacağı veçhile siyasî bakımdan aşırı derecede "muhafazakâr" olanların kendinden emin olmayan, müdafaaya çekilmeye temayül eden fertler olduğunu görmüştük (Bak. Sahife 209 ile 210). Onun için bunları "liberalleştirmenin" güç olduğunu bekleyebiliriz. Gerçekten bunun böyle olduğunu yine bu fasılda, daha sonra göreceğiz.

ZİHNÎ İHTİYAÇLAR VE ÜSLÛPLAR. Kelman ile Cohler (1959) "kognitif (zihni) vuzuh ihtiyacı" nı fazlasiyle duyan şahısların, mevcut tutumlarının hilâfına olan yeni malûmata karşı şiddetle reaksiyonda bulunacaklarını ileri sürmektedirler. Kelman'ın (1961) dediği gibi "bunlar bu nevi bir sitüasyonun meydana getirdiği mutabakatsızlık karşısında rahatsızlık duyacaklardır." Bununla beraber bunların reaksiyonlarının mahiyeti, kognitif üslûplarının hususiyetlerine bağlı kalacaktır. Müphem, birkaç mânaya gelen vaziyetler karşısında anlamak ve açıklık isteğiyle tipik bir şekilde reaksiyonda bulunan fert (vuzuh, açıklık isteyen) bir "aydınlatıcı" dır. Bu şahsın yeni bilgilere karşı açık kalmaya temayül edeceği binaenaleyh tutumlarının mutabakatsız bir değişme istikametinde değişeceği tahmin edilmektedir. Buna mukabil vuzuh ve açıklıktan mahrum ve birkaç mânaya gelebilen vaziyetlere karşı yine tipik olarak tedafüî bir şekilde reaksiyonda bulunan fert, rahatsız edici unsurları çıkarmak suretiyle Kognitif âlemini basitleştirecektir. Bu da bir "basitleştirici" dir. Bu tip bir şahıs da büyük bir ihtimalle zıt bilgi veya malûmatlara karşı kapalı kalacak ve mutabakatsız değişmeye mukavemet edecektir.

Kognitif ihtiyaç ve kognitif üslûba dair ölçüler, bir grup kolej talebeleri üzerinde yapılan araştırmalardan elde edilmiştir. Bu gruba Amerikan terbiyesini tenkit edici mahiyette bazı bilgileri ihtiva eden bir ikna edici tebliğ verilmiştir. Tebliğdeki bilgiler dolayısiyle tutumlarda meydana gelen değişmeler şu iki vaziyette ölçülmüştür.

Biri başlangıç safhası (ilk safta mühim olma) şartları altında ve hemen tebliği müteakip diğeri de geri safha (ilk safta mühim olmama) şartları altında ve altı hafta sonradır.

Önceden kestirildiği veçhile mutabakatsız değişme, kognitif basitleştirme ihtiyacında olan basitleştiricilerden daha çok yüksek derecede kognitif vuzuh ihtiyacını duyan aydınlatıcılarda görülmüştür. Aslında basitleştiricilerde menfi istikamette yani mutabakatlı bir değişme olmuştur. Bu iki grup arasındaki fark başlangıç şartları altında küçük olmuş fakat sonraki şartlar altında manidar bir nisbette büyümüştür. Araştırıcılar, bu neticeyi, aydınlatıcı tip ile basitleştirici tipin "derunileştirme" temayülleri arasındaki farka izafe ederek tefsir etmektedirler. Burada

derunileştirmeden, meydana getirilen değişmenin, şahsın kıymetler sistemiyle uyuştuğu için sosyal tesirleri kabul etmesi kastolunmaktadır. Kognitif açıklık ihtiyacı az olan denekler grubunda aydınlatıcılarla basitleştiriciler arasında istikrarlı farklar bulunamamıştır.

GRUP MENSUBİYETLERİ VE TADİL EDİLEBİLME

Grup mensubiyetlerinin tutum değişmelerindeki rolüne dair bundan evvelki fasılda söylenenlerden (bilhassa sahife 196'ya bak.) bir tutumun tadil edilebilmesinin, grup tarafından desteklenme derecesine bağlı olduğu mânası çıkarılabilir. Biz bu fasılda muhtelif defalar bu münasebete atıfta bulunma fırsatını elde etmiş olacağız.

AZALIĞIN KIYMETİ, Kelley ile Volkart'ın (1952) bir araştırmasında gösterildiği veçhile ferdin büyük bir kıymet verdiği grup normlarını aksettiren tutumlar değişmeye belirli bir şekilde mukavemet ederler. Bu araştırmada yetişkin bir ziyaretçi 12 izci takımına kısa bir hitabede bulunarak izcilik teşkilâtını, kamp kurma ve ağaçlardan faydalanma sanatı bakımından tenkit ediyor. Başka bir ifade ile orman bilgisine sahip olma ve onun içinde rahatça yaşayabilmeyi arzu eden izci normunu gözden düşürüyor. Bu konuşmadan önce ve sonra olmak üzere bu 12 izci grubuna şehir hayatının faaliyetlerine kıyasla ormanda kamp kurma ve yaşama faaliyetlerine dair tutumlarını ölçmek maksadiyle bir mikyas tatbik ediliyor. Bundan başka izcilerin mensup oldukları takımların azalığına ne kadar kıymet verdikleri de konuşmadan evvel ölçülmüştür. Neticeler Tablo 7.2'de hülâsa edilmiştir.

Tablo 7.2: İzcilik teşkilâtı azalığına başlangıçta farklı bir şekilde kıymet veren gençlerde kamp kurmayı tenkit eden bir konuşmayı müteakip meydana gelen tutum değişmesi (Kelley ile Volkart'a göre 1952).

Azalığın başlangıç değerlendirilmesi	*Konuşma istimatindeki değişme yüzdesi*	*Safi değişme yüzdesi*
1 (düşük)	51.2	12.3
2		
3	45.2	19.0
4	37.1	—5.7
5 (yüksek)	29.6	—22.2

Konuşmada arzu edilen istikametteki değişme miktarının, âzâlığa verilen kıymet nisbetinde istikrarlı bir şekilde azalma temayülü göster-

diğine dikkat edilmelidir. Bundan başka safi değişme sütununda (Konuşmada istenilen değişme istikameti nakıs, aksine değişme) görüleceği veçhile azalığa az kıymet verenlerin konuşma istikametinde değişmelerine mukabil yüksek bir kıymet verenlerin aksi istikamette değiştikleri de dikkat edilmeye değer. Başka bir ifade ile, azalığa yüksek değer veren azalar, grup normlarına hücum edildikten sonra *onlara evvelkisinden daha çok uymaya temayül* etmektedirler.

DERLEME

Bir defa teşekkül etmiş olan tutumlar, tadil edilebilme bakımından birbirinden ayrılmaktadırlar. Yani kolaylıkla değiştirilme itibariyle farklıdırlar. Tutumun tadil edilebilmesini tayin eden başlıca faktörler, mevcut tutumun hususiyetleri, ferdin şahsiyeti ve bir de onun grup mensubiyetleridir.

Diğer şartlar müsavi olmak üzere tutumu mutabakatlı olarak değiştirme, mutabakatsız değiştirmeden daha kolaydır. Mutabakatlı değiştirmenin mutabakatsız değiştirmeye nisbetle daha kolay olması tutumun şu hususiyetlerine bağlıdır: Aşırılık, çok cephelilik, tutarlılık, birbiriyle ilgililik, ahenklilik ve tutumun isteklere hizmet etme, yarama fonksiyonuna sahip ve kıymetlerle münasebette olması.

Tutumun tadil edilebilmesi kısmen ferdin zekâ seviyesine bağlıdır. Bundan başka bazı fertlerin her nevi kandırıcı tebliğlere karşı hassas olma gibi umumî bir kandırılabilme vasfiyle karakterize edilebilecekleri, diğer bazı fertlerin ise kandırıcı tebliğlere karşı mukavemet etmekle vasıflandırılabileceği görülüyor. Şahsın kognitif ihtiyaç ve üslûbunun, değişmeyi kolayca kabul edip etmemesi üzerinde tesiri vardır.

Ferdin grup mensubiyeti dolayısiyle kuvvetli sosyal desteğe mazhar olan tutumlarını değiştirmek güçtür. Eğer bir şahıs mensup olduğu grup azalığına büyük bir değer veriyorsa, içtimaî mevkiini (statüsünü) muhafaza maksadiyle grup tarafından desteklenen tutumlara dört elle sarılmaya temayül edecektir.

REHBER 20: *Tutum değişmesi ya ilâve malûmat verilmek suretiyle, veya ferdin grup mensubiyetlerinde vukua gelen değişmeler dolayısiyle; yahut objeye karşı davranışların mecburi olarak tadil edilmesi neticesinde ve bir de şahsiyeti değiştiren usuller vasıtasiyle meydana getirilebilir.*

Tutumların teşekkülü ve değişmesi, onların hayatında birbirinden ayrı safhalar değildir. Bunlar tutumların gelişmesinin devamlı safhasıdır. Biz bunları sırf takdimde kolaylık olsun diye sunî ve indî bir şekilde ayırmış buluyoruz. Onun için tutumların teşekkülüne ait prensiplerle onların değişmesine ait prensiplerin birbiriyle tutarlı olması lâzımdır. Ferdin kendisine has tutumlarının onun edinebileceği malûmat, çeşitli grup mensubiyetleri ve şahsiyetinin yapısı gibi faktörlerin müşterek tesirleriyle tayin edilmiş olduklarını Fasıl 6'da görmüştük. Bundan aynı faktörler üzerinde oynamakla ferdin tutumlarının değiştirilebileceği neticesi çıkmaktadır.

Evvelce gördüğümüz veçhile tutumlar fert tarafından mânalı, düzenli ve istikrarlı bir dünya kurmak için kullanılmaktadır. Binaenaleyh ferdin dünyasını değiştiren, genişleten veya daraltan yeni ilâve malûmatın aynı zamanda onun mevcut tutumlarının da içine nüfuz etmesi, onlarla birleşmesi beklenebilir. Bu takdirde esas tutumlarda bir değişme olacaktır.

Ferdin tutumları mensup olduğu grubun diğer şahıslariyle olan karşılıklı tesir ve münasebetleri neticesinde meydana geldikleri için grubun inançlarını, normlarını ve kıymetlerini de aksettirir. Fert, farklı inanç sistemlerine, farklı normlara ve farklı kıymetlere sahip yeni gruplara geçtiği zaman bunlara intibak dolayısıyle tutumlarında değişikli görülür.

Bazen insanların objeye karşı davranışlarını zorla tadil etmek suretiyle tutumlarını değiştirmek mümkündür. Bununla beraber şu "emirle değişme" vetiresinin mahiyeti pek anlaşılamamıştır. Bu hususta birçok faktörlerin tesiri olduğu şüphesizdir. Evvelâ, ferdin yeni ilâve malûmatlarla "zorla doyurulması" gelir. Bunun, otistik zihnî muhteva (kognisyon) bozukluklarını düzeltme ihtimali vardır (Bak. Sahife 123). Sonra zorla tadil edilmiş hareket temayülü unsurunun tutarlılık prensibinin faaliyeti dolayısiyle tutum sisteminin diğer unsurlarında kendilerine tekabül eden değişiklikler meydana getirmesi mümkündür. (Bak. Sayfa 143). Davranışı zorla tadil etmek suretiyle meydana getirilecek tutum değişmesinin derecesi mühim bir nisbette zorlama şartlariyle ferdin şahsiyetinin tesirlerine tabidir.

Şahsiyet faktörlerinin ehemmiyeti, şimdiye kadar olduğu gibi bu fasıldaki münakaşalar boyunca daima tekrarlanan bir mevzu olarak karşımıza çıkacaktır. Tutumlar muhtelif yollardan şahsiyete hizmet ederler. Buna mukabil ferdin şahsiyeti de tutumları üzerine tesir eder. Binaenaleyh tutumlarla şahsiyet arasında karşılıklı fonksiyonlu tesirler çok girift ve devamlıdır. Tutumların hizmet ettiği şahsiyeti tadil etmek-

suretiyle onları değiştirme teşebbüsü, tutumları değiştirme problemi bakımından nisbeten yeni bir hal tarzıdır.

Bu itibarla Rehber 20, tutum değişmelerine hâkim olan başlıca faktörlerin telâki - Synopsis - noktasını (birbirine kavuştukları yeri) teşkil eder. Bu faktörler, bu faslın aşağıda gelecek kısımlarında mütalâa edilecektir.

REHBER 21: *Yeni ilâve malûmat dolayısiyle meydana getirilen tutum değişmesinin istikamet ve derecesi, sitüasyondan gelen faktörlere ve malûmatın kaynağına, vasıtasına, şekline ve muhtevasına bağlıdır, yani bunların bir fonksiyonudur.*

Biz malûmat terimini, onun bir tutum objesi bulunan bütün tecrübe kaynaklarını ihtiva ettiğini düşünerek kullanıyoruz. Böyle geniş bir şekilde tarif edilen malûmat, hem terbiye ve propaganda vasıtalariyle temin edilen resmî malûmat nevini, hem de bir şahsın bir tutum objesi veya ona dair doğrudan doğruya kazanmış olduğu tecrübeleri hakkında diğer insanlarla gayrı resmî bir şekilde konuştuğu zaman edinebileceği bilgileri ihtiva eder.

Nevi ne olursa olsun, malûmatın bir tutum değişmesi meydana getirmede tesirleri olup olmaması hususunda o malûmatın edinildiği sitüasyonun mahiyeti mühim hattâ katî bir rol oynayabilir.

SİTÜASYONDAN GELEN FAKTÖRLER

Tebliğ sitüasyonunun şu üç hususiyeti ilmî bir şekilde tetkik edilmiştir: Münferit dinlemeye mukabil grup halinde dinlemenin tesirleri, bir tebliği müteakip ona hususî veya alenî bir şekilde (başkalarının huzurunda) angaje olmanın tesiri ve grup kararının tesiri.

GRUP HALİNDE DİNLEMEYE MUKABİL MÜNFERİT DİNLEME. Grup halinde düzenlenmiş dinleyicilere yapılan radyo ve televizyon neşriyatının münferit dinleyicilere yapılan neşriyattan daha tesirli olduğu, destekleyici pek az bir delil bulunmasına hattâ hiç bir delil olmamasına rağmen umumiyetle kabul edilmektedir. 1930 senesinin iktisadî buhranı esnasında etrafına reaksiyoner kalabalıklar toplamak suretiyle parlayan Rahip Coughlin'in bu muvaffakiyetini, gayet ihtimamla düzenlenmiş grup halinde Radyo dinlenilmesine borçlu olduğu anlaşılıyor. Alman Propagandacısı Goebbels de Führer'i Hitler için büyük din-

leyici kitlelerini bir araya getiren gayet dramatik toplantı sahneleri tertip ediyordu. Inkeles (1950) "Rusya'da umumî efkâr" adlı araştırmasında, şahısları organize gruplara takdim etme usulünden çok kesif bir şekilde faydalanıldığını bildiriyor. Böylece kitlelere hitap etme usulü, "münferit şahıslara" yapılan hitabelere üstün tutularak tercih ediliyor.

Brodbeck (1956) küçük grupların propaganda tesirlerine vasıta olma rollerini tetkik etmiştir. Brodbeck evvelâ deneklerin teyp vasıtasiyle gizli dinlemeye ait başlangıç tutumlarını ve sahip oldukları tutumlara itimat derecelerini tesbit etmiştir. Sonra bu küçük gruplardaki deneklere, azaların çoğunun bu mevzua ait tutumlarını tenkit eden bir konuşma dinletilmiştir. Konuşmadan sonra deneklerin tutumlariyle bunlara olan itimat dereceleri tekrar ölçülmüştür. Bundan sonra deneklere bu mevzuun münakaşasına iştirak etmek üzere seçilebilecekleri ve bu maksatla şöyle bir muhavere sistemi kullanılacağı söylenmiştir: Bu sisteme göre bir şahıs sadece konuşabilecek veya dinleyecektir. Fakat aynı zamanda hem konuşup hem de dinleyemiyecektir. Sonra her deneğin teyple gizli dinlemeye ait tutumu herkesin önünde açığa vurulmuş ve bu arada her denekten muhatabiyle muhavere esnasında gerek dinleme, gerek hitap etme bakımından birinci, ikinci ve üçüncü sıraya ait tercihlerini bildirmesi istenmiştir. Tercihlere ait bu sual listesi toplandıktan sonra, deneklere tercihlerin çoğunun birleşmesi, aynı olması yüzünden bu tek taraflı muhavere sistemini yürütmenin güç olduğu söylenmiştir. Binaenaleyh denekler, problemi grup halinde serbest bir şekilde münakaşa etmeye çağrılmışlardır. Münakaşadan sonra deneklerin teyple gizli dinlemeye ait tutumları bir üçüncü defa ölçülmüştür.

Konuşmayı tasvip etmeyen deneklerde, dinleyecekleri şahsı seçme hususunda şöyle bir temayül belirmiştir: Bunlar dinlemek için, konuşmayı tasvip edenlerden daha çok kendi vaziyetlerinde olan şahısları tercih etmişlerdir. Bu netice bir mevzua ait tutumlarına olan itimatları yeni malûmat dolayısiyle sarsılan şahısların, bu tutumları için sosyal destek bulmaya çalışacaklarını bu maksatla kendileriyle aynı fikirde olanları seçip onları dinleceklerini gösteriyor. Grup münakaşasının, evvelce yapılmış olan konuşmayı tasvip etmeyenler üzerine olan tesirinin tahlili şunu göstermiştir: Dinlenecek şahıs olarak *kendileriyle aynı fikirde olanları* seçen denekler, *kendileriyle aynı fikirde olmayanları* seçen deneklerden çok daha sık olmak üzere başlangıçtaki itimat seviyesine dönmüşlerdir. Anlaşılan, evvelkiler münakaşayı "seçici bir tarzda dinlemişlerdir" (Yani kendi vaziyetlerini müdafaa edenlerin delillerini kabul etmiş, muarızlarının delillerine kulaklarını tıkamışlardır). Bunun neticesi de kendi

vaziyetlerine olan itimatlarının düzeltilmesi, eski haline gelmesi olmuştur.

Bu araştırmanın neticeleri, eğer grup azaları arasında fikir ihtilâfları varsa ve aralarında meseleyi münakaşa imkânı verilirse grup halinde dinlemenin bir tebliğin meydana getireceği tesirlere karşı gelebileceğini göstermektedir.

Mitnick ile McGinnies'in bir araştırması (1958) Brodbeck'in araştırmasını tamamlamaktadır. Bu araştırıcıların elde etmiş oldukları neticelerde, bir tebliğin ittifakla aleyhinde olan bir grup tarafından münakaşası, o tebliğin tesirlerini azaltacağını gösteriyor. Bu araştırıcılar ırkî müsamahaya dair bir filmin Lise talebelerinden teşekkül eden gruplar üzerindeki tesirlerini tetkik etmişlerdir. Bu gruplardan bir kısmı, sırf yüksek derecede peşin hükümlü olan talebelerden, diğerleri ise az peşin hükümlü şahıslardan teşekkül etmişti. Bu film gruplardan yarısına münakaşa etmelerine müsaade edilerek gösterilmişti.

Tablo 7.3'de görüleceği veçhile film, "tek - başına" — münakaşasız — gösterildiği takdirde yüksek derecede peşin hükümlü olan talebelerde peşin hükmü azaltmaktadır. Buna mukabil "Film ve münakaşa" bir arada olduğu zaman filmin çok az bir tesiri olmuştur. Anlaşılan münakaşa filmin tesirine karşı olan temayülü kuvvetlendirmiştir. Münakaşa zabıtlarının tetkiki, yüksek derecede peşin hükümlü olan talebelerin, münakaşa devresinin çoğunu, zencilere karşı antipatilerini feda etmekle geçirdiklerini göstermiştir. Bunun aksine olmak üzere az peşin hükümlü talebelerden teşekkül eden gruplarsa münakaşalarında filmin ortaya attığı grup peşin hükmü meselesini tetkike temayül etmişlerdir. Böylece Tablo 7.3'de de görüldüğü gibi bu grubun münakaşalarında filmin tesirini kuvvetlendiren bir temayül vardı.

Tablo 7.3: Grup münakaşasının, müsamaha taraftarı bir filmin tesirliliği üzerine olan tesiri (Mitnick ve McGinnies, 1958'e göre).

	PEŞİN HÜKMÜN SKORLARINDA VASATÎ AZALMA	
ŞARTLAR	*Az-peşin hükümlü denekler*	*Çok hükümlü denekler*
Film - yalnız	4.9	14.7
Film - münakaşa	7.5	7.6

Şimdi eğer grup, çok büyük bir ekseriyeti tebliğde ileri sürülen görüşün lehinde olacak şekilde planlanmış olursa grup halinde münakaşanın tesiri ne olur? sualine geçelim. Fasıl 14'de oldukça teferruatlı münakaşa

edeceğimiz riayetkârlık (conformity) davranışını tetkik eden araştırmalar, ekaliyette kalan küçük muhalefetin ekseriyetin kanaati istikametinde sürükleneceğini gösteriyor. Böylece, büyük ekseriyeti hatibin lehinde olacak şekilde tertip edilmiş bir grup sitüasyonunda, tebliğin muhtelif ekalliyet üzerine olan tesiri artırılmış olacaktır. Ekseriyet hatibin görüşünü tasvip ettiğini muhtelif şekillerde gösterecektir. Alkışlayacak, başını sallayacak, tebessüm edecek ve ilâhiri. Kelley ile Woodruff'un araştırması (1956) bu hususta tecrübî bazı deliller vermektedir. Mensup oldukları kolejdeki itibarlı grupların, kendi mevcut tutum ve kıymetlerinin aleyhinde olan bir konuşmayı alkışladıklarını gören denekler (tecrübe grubu) kontrol grubuna nazaran tebliğ istikametinde kaymaya biraz daha fazla meyletmişlerdir: Bu arada kontrol grubuna hatibi alkışlayanların kasaba halkından oldukları söylenmişti. Bundan başka büyük bir nisbette değişiklik gösterenlerin yüzdesi tecrübe grubunda daha fazlaydı. Tecrübe deneklerinin yüzde 63'ü, bütün deneklerin değişme medyanından daha büyük bir değişiklik göstermişlerdir; buna mukabil kontrol grubunun ancak yüzde 30'unda bu değişiklik görülmüştür.

Dinleyici veya seyircileri hatip veya aktörler lehine çevirmek maksadiyle paralı profesyonel şakşakçılara tezahürat yaptırılmaktadır. Yine eski devirlerde ölüyü münasip bir keder havası içinde defnetmek arzusuyla paralı profesyonel ağıtçılar tutulur, bunların ağlayıp sızlamaları sayesinde cenaze alayı derin bir kedere gömülürdü.

TAAHHÜT ETME. İnsanlardan tutumlarında bir değişiklik meydana getirmeye dair aleni olarak taahhütte bulunmayı isteme usulü ötedenberi bazı propagandacılar tarafından kullanılmaktadır. Kanaatini herkesin önünde belli eden bir insanın bu tutumunu karşı propaganda dolayısiyle değiştirme ihtimalinin daha az olduğu farz edilmektedir. Meselâ münkirleri (Allahı inkâr edenleri) yeniden dine davet etmek üzere vaazda bulunan din adamları; muhtedilerden Allahı tanıdıklarını aleni olarak beyan etmelerini isterler; bu aleni taahhüt altına girmenin, onların tekrar eski hallerine dönmelerine mani olacağı kanaatindedirler.

Taahhüt altına girmenin tutum değişmelerinin istikrarı üzerine olan tesirleri, birçok araştırıcılar tarafından tetkik edilmiştir. Umumiyetle aleni taahhüt etmenin tesirli bir usul olduğu buna mukabil hususî taahhüt etmenin (verilen kararı fertten başkası tarafından bilinmemesinin) ise tesirsiz olduğu tesbit edilmiştir (Bak. Çerçeve 7.3).

GRUP KARARI. Grup kararının ferdin tutum ve hareketleri üzerine olan tesirini ilk defa Lewin ile mesai arkadaşları tetkik etmişlerdir

Çerçeve 7.3: *Ayağa kalk ve sayıl.*

Yale Haberleşme ve tutum değişmeleri araştırma programının bir kısmını teşkil etmek üzere yapılan araştırmalardan birisi de ferdî taahhüdün tesirine dairdir. Carl I. Hovland, Enid H. Campbell, and Timothy Brock tarafından yapılan bu araştırmada ferdî taahhüt altına girmenin değiştirilmiş tutumların aksi deliller karşısındaki mukavemet üzerine olan tesirleri tetkik edilmiştir. Aynı mevzua ait iki tebliğ birbirini müteakip yüksek bir okulun ilk ve son sınıflarında bulunan 69 talebeye verilmiştir. Tebliğlerin mevzuu "Kanunî rey hakkının 18 yaşına — cari askere alma yaşı — indirilmesiydi." Tebliğlerden biri teklif edilen değişikliğin şiddetle lehinde, diğeri de asgarî yaş haddi olarak 21'i kabul eden mevcut kanunun muhafaza adilmesinin yine şiddetle lehinde idi.

Bu mevzua ait kanaatler tecrübe esnasında iki defa ölçülmüştür (Bir defasında ilk tebliği müteakip, bir defa da ikinci tebliğden sonra). İlk tebliği müteakip elde edilen kanaat ölçüsü talebelerden yazmaları istenilen denemelere verilen skorlara dayanıyordu; kısa paragraflar halinde yazılmış olan bu denemelerde talebelerin mevzua ait samimî kanaatlerini açıkça bildirmeleri talep edilmiştir.

Aleni taahhüt altına girme gruplarındaki deneklerden beyanlarının altına imzalarını atmaları istenmiş ve kendilerine bu kanaatlerinin olduğu gibi okul gazetesinin gelecek hafta çıkacak nüshasında neşredileceği bildirilmişti.

Hususî olarak taahhüt altına girme gruplarındaki deneklerden yazmış oldukları denemelerin altına imzalarını atmaları istenmemiş ve kendilerine bunların anonim bırakılarak muhafaza edilecekleri söylenmişti.

Aşağıdaki tabloda, ikinci karşı propaganda tebliğini müteakip gerek aleni gerek hususî taahhüt etme gruplarında, kanaatlerinde değişiklik görülen deneklerin yüzdeleri verilmektedir.

	Hususî taahhüt altına girme grubu	*Aleni olarak taahhüt altına girme grubu*
Karşı prapaganda istikametinde değişme	% 41	% 14
Karşı propagandaya muhalif istikamette değişme	9	11
Değişme yok	50	75

Çerçeve 7.3: *Ayağa kalk ve sayıl.*

Bu mutalar, kanaatlerini aleni olarak beyan eden grupların muhalif propagandaya karşı, tutumlarını anonim olarak beyan eden deneklerden daha az hassas olduklarını gösteriyor. Aleni taahhüt altına girmenin neticesi, ferdin tutumunu değişmeye nisbeten mukavemet edecek şekilde sabitleştirmektedir.

Hovland, C. I., Campbell, Enid H., and Brock, T. The effects of "commitment" on opinion change following communication. In C. I. Hovland et al., The order of presentation in persuasion. New Haven, Conn.: Yale Univer. Press, 1957.

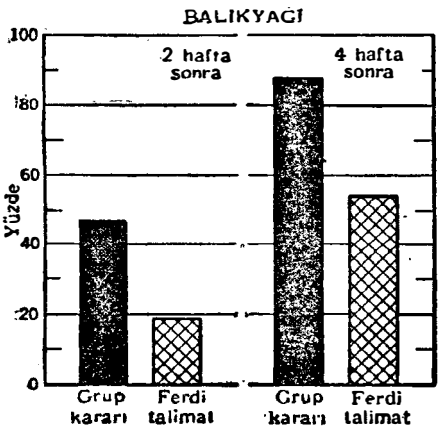
(1952). Bu araştırıcıların hedefi, halkın kuvvetle bağlı oldukları ananevî gıda tercihlerini değiştirmekti. İlk araştırmada, ev kadınlarından teşekkül eden bir grubun sığır kalbi, uyluk ve böbrek gibi umumiyetle hoşlanılmayan etlerin istihlâkini artırmalarına teşebbüs edilmiştir. Bu hususta iki usul kullanılmıştı. Bir hatip gruplardan bazılarına bu etlerin gıdaî ve iktisadî değeri hakkında verdiği gayet cazip bir konferansta bunların nasıl hazırlanacaklarına, nasıl pişirileceklerine dair reçeteler takdim etmiştir. Diğer gruplara ise aynı malûmat ev kadınlarının katıldıkları münakaşa esnasında verilmiştir. Münakaşanın sonunda ev kadınlarından bu etlere bundan böyle sofralarında yer verip vermeyecekleri ellerini kaldırmak suretiyle bildirmeleri istenmiştir. Bu iki usulün ne gibi bir netice verdiğini takip maksadiyle yapılan bir araştırmada, konferans grubundakilerden yüzde üçünün bu etlerden yalnız birisini benimsemelerine mukabil, münakaşa grubunun yüzde 32'sinin benimsediği görülmüştür.

Gerek bu araştırmada gerek aşağıdaki araştırmada deneklerden grup içinde ferdî kararlar vermeleri istenmiştir. Fakat grup halinde bir karara varmaları istenmemiştir.

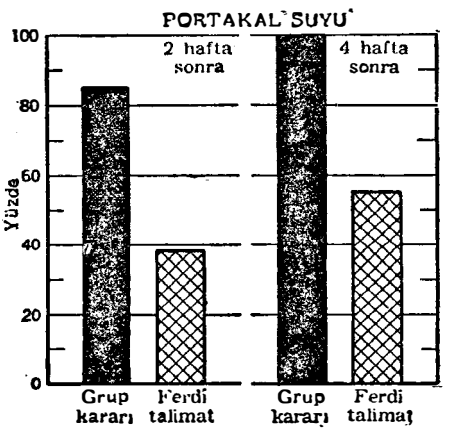
İkinci bir araştırmada, ilk çocuklarını Iowa şehri Devlet hastahanesinde dünyaya getiren çiftçi kadınlarına taburcu olmadan evvel çocuklarına portakal suyuyla balık yağı vermelerinin değerine dair malûmat veriliyordu. O vakta kadar carî teamüle göre bu malûmat annelere bir gıda mütehassısı tarafından konuşma esnasında münferit olarak veriliyor. du. Lewin'in talebeleri bu ananevi usulün neticesiyle anneleri altışar kişilik gruplar halinde taplayıp onlarla birlikte yapılan münakaşa esnasında bu malûmatı vermenin tesirini mukayese etmek maksadiyle bir araştırma yapmışlardır. Münakaşanın sonuna doğru annelerden çocuklarına por-

takal suyu ile balık yağı vermeye niyet edip etmediklerini alenî olarak bildirmeleri istenmiştir.

Bu araştırmadan biri iki ve diğeri dört hafta sonra olmak üzere yapılan iki takip (kontrol) tetkikinden elde edilen neticeler Şekil 7.4 ile Şekil 7.5 de gösterilmiştir. Grup kararı metodunun konferans metoduna nazaran çok daha tesirli olduğu açık bir şekilde görülmektedir.



Şekil 7.4 : Grup kararı veya verilen ferdî talimattan iki ve dört hafta sonra yapılan kontrol araştırmasında bebeklerine balık yağı verdikleri tespit edilen annelerin yüzdesi (Lewin, 1952).



Şekil 7.5 : Grup kararı veya verilen ferdî talimattan iki ve dört hafta sonra yapılan kontrol araştırmasında bebeklerine portakal suyu verdikleri tespit edilen annelerin yüzdesi (Lewin, 1952).

Lewin ile mesai arkadaşlarının istikşafî mahiyetteki araştırmaları, grup kararı metodunun üstünlüğünden mesul olan hususî faktörleri meydana çıkaramamıştır. Bu itibarla Bennet'in bir araştırması (1955) konferansa mukabil münakaşa, karar vermeye mukabil karara varmama, tavsiye edilen usulü benimseme hususunda girişilecek taahhüdün aleni olma derecesi ve gruptaki fiilî veya idrak edilen rey birliğinin derecesi gibi faktörlerin nisbî tesirlerini tayin etmek, meydana çıkarmak maksadiyle ilk teşebbüstür. Bennett, bir karara varma fiili ile gruptaki rey birliğinin idrak edilme derecesi birleştirildiği takdirde Lewin'in grup kararları tecrübelerinin neticelerini izaha kâfi geleceği kanaatine varmıştır. Grup münakaşası ile aleni taahhüt altına girme metotlarının konferans ve hususî taahhüt altına girme metodlarından daha tesirli olmadıkları bulunmuştur (Bennett'in aleni taahhüt altına girmenin tutum değişmelerinde tesirsiz olduğu şeklindeki buluşu, aleni taahhüt altına

girmeye mukabil hususî taahhüt altına girmeye dair yapılan araştırmalardan elde edilen biricik menfi neticedir).

Grup münakaşasının bir faktör olarak konferans metodundan daha tesirli olmadığına dair Bennett'in varmış olduğu bu netice Pennington, Hararey ve Bass'ın yapmış oldukları bir araştırmanın (1958) mevzuunu teşkil etmiştir. Bu araştırıcılar, münakaşaya müsaade edildiği takdirde kanaat değiştirme nisbetinin münakaşa olmadığı zamankinden daha büyük olduğunu bulmuşlardır. Aynı şekilde, bir karara varmanın da kanaat değiştirmede tesirli olduğu fakat bu faktörün tesirinin münakaşanın tesiri kadar büyük olmadığı tesbit edilmiştir. Bennett'in araştırmalarının neticeleriyle Pennington ve arkadaşlarının elde ettiği neticeler arasındaki ihtilâf şu şekilde tefsir edilebilir: Bennet'in araştırmasında deneklerden grup vaziyetinde ferdî karar vermeleri halbuki Pennington ve arkadaşlarının araştırmasında ise bir grup kararına varmaları istenmiştir. Binaenaleyh bir grup kararı istendiği takdirde münakaşa, konferans metodundan daha tesirli olabilir. Fakat grup azalarından ferdî karar vermeleri istendiği zaman daha tesirli değildir.

MALÛMATIN KAYNAĞI

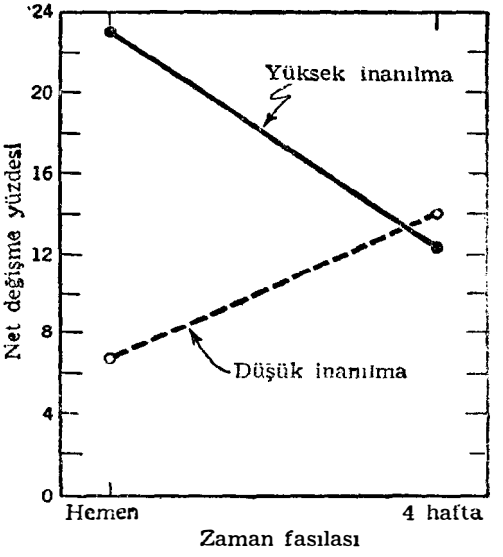
Birçok defalar işaret ettiğimiz gibi bir tebliğ şahıslararası bir davranış hadisesidir. O halde bir tebliğin tutumları değiştirmede tesirli olup olmaması, açıkça görüleceği veçhile büyük bir nisbette tebliğcinin dinleyiciler tarafından idrak edilme tarzına bağlı kalacaktır. Gerçekte bunu destekleyen bol miktarda tecrübî deliller vardır. Araştırmalar, tebliğcinin diğer hususiyetleri arasında bilhassa dinleyicilerin idrakine göre inanılır olması, çekici olması ve grup mensubiyetleri gibi hususiyetlerin onun tesirli olmasını tayin etme bakımından mühim olduklarını göstermiştir.

İNANILIR OLMA (İnanılırlık). Hovland ile Weiss (1951) bir ferdin propagandacıyı kıymetlendirme tarzının onun müessir olması üzerine olan tesirini sistemli bir şekilde tetkik etmişlerdir. Bu araştırmalarında kolej talebelerine okumaları için tebliğler verilmiştir; bunların yarısı talebelerin güvenilir olarak kabul ettikleri kaynaklara yarısı da talebelerin güvenilmez diye kabul ettikleri kaynaklara izafe edilmiştir.

Biri mevzuun lehinde olan kanaati tasvip eden diğeri de ret eden iki alternativ tebliğ hazırlanmıştır. Her iki tebliğde verilen vakalar birbirine müsavi ve malzeme esas itibariyle aynı idi. Yine her tebliğ için biri güvenilir, diğeri güvenilmez iki kaynak kullanılmıştı. Güvenlir olanla güvenilmez olan tebliğlerin hemen sonunda kanaatler üzerine olan tesir-

ariz bir fark görülmüştür. Güvenilir bir tebliğci kullanıldığı klerden yüzde yirmi üçü kanaatlerini tebliğcinin müdafaa amette değiştirmişlerdir. Buna mukabil güvenilmeyen bir tebanılınca yalnız yüzde yedisi kanaatlerini değiştirmiştir. Bu farknekler arasındaki dikkat ve anlayış farkları ile izah etmek mümdeğildir. Zira tebliğ ister güvenilen, ister güvenilmeyen tebliğcilere fe edilsin öğrenilen malûmatın miktarı aynı idi.

Bütün hikâye bu "bariz" neticeden ibaret değildir. Bu tebliğlerin "uyuyan tesiri" nin bir tahlili daha enteresan bir neticeyi meydana çıkarmaktadır. (Bak. Şekil 7.6). Hemen beliren kanaat değişmeleriyle mukayese edilince dört haftayı aşan bir fasıladan sonra güvenilir kay-

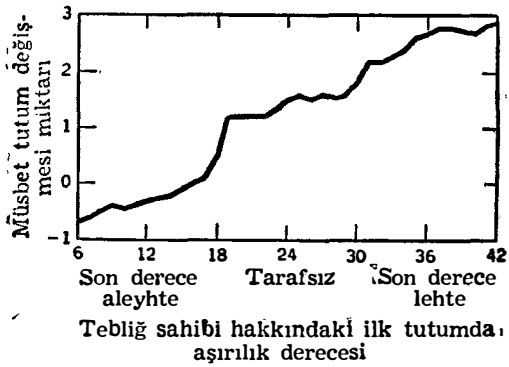


Şekil 7.6 : Grafikler, kendisine yüksek derecede inanılan bir şahısla düşük derecede inanılan bir şahsa izafe edildiği zaman aynı tebliğin meydana getirdiği tutum değişmesinin net yüzdelerini göstermektedir. Kendisine yüksek derecede inanılan tebliğ sahibiyle karşılaştırılan denekler tebliğin hemen sonunda kendisine düşük derecede inanılan şahısla karşılaşan deneklerden daha çok net bir değişme göstermişlerdir. Fakat dört haftalık bir fasıladan sonra her iki grup arasındaki fark ortadan kalkmıştır. Yüksek derecede inananlar grubu takriben yüzde 50 nisbetinde bir kayba uğramış, buna mukabil düşük derecede inananlar grubu ise tebliğ ile birleşme hususunda bir artış göstermişlerdir. Bu "uyuyan tesir - Sleeper effect" büyük bir ihtimalle tebliğ sahibinin hüviyetinin zamanla deneklerin kafasında ehemmiyetini kaybederek tebliğinden "kopmasından" ileri gelmektedir. (Hovland and Weiss, 1951).

nakla olan kanaat birliği derecesinde bir azalma ve güvenilmeyen kaynakla olan kanaat birliği derecesinde ise bir artma görülür.

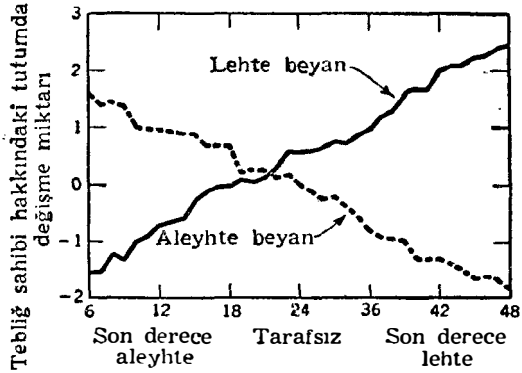
Tezat halinde olan bu neticeyi izah maksadiyle ileri sürülen farazi-yeye göre zamanla tebliğ sahibinin hüviyeti, tebliğin muhtevasından daha az mühim görünür. Başlangıçta tebliğ sahibini şüphe ile karşılayıp bu yüzden mesajı redde temayül eden şahısların tebliğ sahibine karşı olan itimatsızlık hisleri zamanla azalacak, buna mukabil tebliğin tesiri gittikçe artacaktır. Diğer taraftan tebliğ sahibinin itimada lâyık olması dolayısiyle tebliğdeki mesajı kabule temayül eden şahıslar da itimat hislerini zamanla kayıp edeceklerinden tebliğ muhtevasını kabule dair temayülleri de azalmış olacaktır.

ÇEKİCİLİK. Tannenbaum, evvelce zikredilen (Bak. Sayfa 217) bir araştırmasında müsbet tutum değişmesinin, tebliğ sahibinin çekici olma derecesiyle doğrudan doğruya mütenasip olduğunu bulmuştur. Tebliğ sahibinin çekiciliği, semantik farklılaşma tekniği (Bak. Sayfa 167) kullanılmak suretiyle ölçülmüştür. Deneklerin takdirlerine ait puanlar, aşağıdaki altı kıymetlendirme mikyasına göre temin edilmiştir: Dürüst - dürüst değil, kirli - temiz, lezzetli - lezzetsiz, iyi - fena, hoş - hoş değil, değersiz - değerli (Şekil 7.7'ye bak). Tannenbaum'un neticeleri, aynı zamanda dinleyicilerinin mevcut tutumlarının hilâfına bir kanaati müdafaa eden propagandacının hoşnutsuzluk uyandıracağını ve dinleyicilerinin esas tutumuna uyan bir kanaati müdafaa ettiği zaman da tasvibiyle karşılaşacağını göstermektedir. Şekil 7.8'de objeye karşı esas tutum ile bu



Şekil 7.7: Grafik, tebliğ sahibine karşı esas tutum ile meydana getirilmiş olan tutum değişmesinin miktarı arasındaki münasebeti göstermektedir. Müsbet tutum değişmesinin miktarı tebliğ sahibinin çekicilik derecesindeki artışa doğrudan doğruya mütenasip olarak artmaktadır (Tannenbaum'dan - 1956 adapte edilmiştir).

tutumun tebliğ sahibine doğru kayma miktarının vasatisi arasındaki münasebet görülmektedir.



Şekil 7.8 : Grafikler, bir objeye ait esas tutum ile tebliğ sahibine karşı tutumun değişme miktarı arasındaki münasebeti göstermektedir. Bir obje hakkında beyanlarda bulunan tebliğ sahiplerinin, başlangıçta bu objeye dair bir tutuma sahip olanlar tarafından tasvip edilmediklerine, buna mukabil objeye dair lehde bir tutuma sahip olanlardan da tasvip gördüklerine dikkat ediniz. Bunun aksine bu objenin aleyhinde beyanda bulunan tebliğ sahiplerinin, başlangıçta bu objeye ait aleyhte bir tutuma sahip olanlardan tasvip gördüklerine ve başlangıçta objeye dair lehde bir tutumu olanların tasvibini kaybettiklerine dikkat ediniz. (Tannnenbaum-1956 - dan adapte edilmiştir).

GRUP MENSUBİYETLERİ. Bir propagandacı (veya tutumları değiştirmek isteyen bir kimse) tesirli olabilmek için "azalık vasfına" sahip olmalıdır; yani dinleyicilerden her birine "bizden biri" olarak görünebilmelidir. Bu münasebetle, Inkeles evvelce zikredilen (Sayfa 227) araştırmasında geniş mikyasta bir tahrik kampanyasına girişmek isteyen Rus komünist partisinin, başarılı bir tahrikçinin (veya "terbiyecinin") nasıl bir kimse olması lâzım geldiği hususunda uzun müddet düşündüğünden bahsetmektedir. Inkeles'e göre Ruslar şöyle bir karara varmışlardı.

> Muvaffakiyetli bir tahrikçi, yalnız iş yerindeki işçilerden her birisinin nasıl çalıştığını değil aynı zamanda nasıl yaşadığını, nasıl bir aileye sahip olduğunu, yaşama şartlarının nelerden ibaret olduğunu, ne gibi şahsî problemlerinde tavsiyelere ihtiyacı olduğunu da bilmelidir. Yine ifade edildiğine göre tahrikçinin hürmet ve otorite kazanabilmesi için halkla çok yakından temas etmesi lâzımdır.

Çeşitli cemiyetlerde yapılan araştırmalarda da yüz yüze ve söze dayanan haberleşme sistemlerinde nüfuzlu bir mevki işgal eden kimse-

nin "fikir liderinin" (opinion lider) tesir etmek istediği şahıslar tarafından "bizden biri" olarak görülmesi lâzım geldiğine işaret ediliyor. Berelson, Lazarsfeld ve McPhee'nin Elmira (New York) da rey verme davranışlarına dair yaptıkları panel araştırmada (Bak. Sayfa 195) fikir liderlerinin her sosyo - ekonomik ve meslekî seviyede aynı nisbette mevcut olduklarını tesbit etmişlerdir. Bu da gösteriyor ki insanların konuştukları ve tesirleri altında kaldıkları şahıslar az çok kendilerine benzeyen, kendileri gibi olan kimselerdir.

Katz ve Lazarsfeld tarafından Decatur'da (Illinois) yapılan (1955) bir araştırmada fikir liderleri veya "nüfuzlu kimseler" aşağıdaki usulle teşhis edilmişlerdir. 800 kadından teşekkül eden bir nümune ile iki defa mülâkat yapılmıştır. İki mülâkatta da her kadından yakında dostları veya tanıdıklarının aşağıdaki dört mevzuda kendisinden fikir alıp almadıkları sorulmuştur: alış-veriş, moda, sinema ve amme işleri. İkinci mülâkatta her kadından aynı zamanda şu sual de sorulmuştu: Mensup olduğunuz dostlar grubunda diğer kadınlarla mukayese edildiğiniz takdirde alış -veriş hususunda fikri en çok sorulan bir kimse misiniz?" Bu sual diğer üç mevzudan her ikisi için de de tekrarlanmıştır. Dostları veya tanıdıkları tarafından fikri sorulduğunu ifade eden bir kadın, o mevzuda fikir lideri olarak kabul ediliyordu.

Bu araştırıcılar, herhangi bir sosyo - ekonomik seviyede kanaatlerinin alış veriş, moda, ve sinema mevzularında fikir liderini bildirecek derecede toplanmadığını tesbit etmişlerdir. Bununla beraber en yüksek sosyo - ekonomik seviyede amme işleri mevzuunda fikir liderlerinin hafif bir şekilde toplandığı görülüyordu. Bu neticede beliren delil, bu grupta tesirin yukarıda bulunan şahıslardan aşağı mevkilerdekine doğru indiğini göstermektedir. Bu itibarla yukarıda zikredilen araştırmalardan, ***kimin*** söylediğinin de söylenen kadar mühim olduğu anlaşılıyor.

TEBLİĞ VASITASI (The Medium).

Propagandanın tesirliliği yalnız propagandacının kim olduğuna bağlı olmayıp aynı zamanda kullanılan vasıtaya da (Radyo, televizyon, gazete, resimli mecmua, vasıtasız söz v.b. ile...) bağlıdır. Bu mesele ile alâkalı birçok araştırmalar yapılmıştır. Bu bakımda kitleye tebliğ vasıtasiyle hitap etmenin tesirlerini münakaşa edeceğiz.

KİTLE TEBLİĞ VASITASI MI, YOKSA ŞAHSÎ TESİR Mİ? Tutum değiştirmesinde şahsî tesirin kitle tebliğ vasıtasının tesirinden daha nüfuzlu, daha müessir olduğu hususunun herkes tarafından kabul edildiği

anlaşılıyor (siyasî propagandada şahsî tesirden "planlı" bir şekilde faydalanıldığına dair bir misal için bakınız Çerçeve 7.4).

Çerçeve 7.4: *Kızıllar bir şehri ele geçiriyor.*

28.Haziran.1950'de Kuzey Kore Halk Ordusu, Güney Kore'nin Hükûmet merkezi Seul'ü zaptetti ve acele geri çekilecekleri 28.Eylüle kadar şehre hâkim oldular. Stanford Üniversitesi sosyologlarından Wilbur Schramm ile Rutgers Üniversitesi sosyologlarından John W. Riley Jr. sonradan komünistlerin şehri kontrolleri altında tutarken kullanmış oldukları propaganda tekniklerini mahallinde tetkik etmişlerdir.

Bu içtimaî ilimler mensuplarının raporlarına göre komünistler vasıtasız sözle propagandaya büyük bir ehemmiyet vermiş ve ona çok güvenmişlerdir.

Komünistler resmî muhabere vasıtasiyle yapılan propagandayı şahsî temalarla takviye etmek maksadiyle hususî bir ceht sarfetmişlerdir. İlk işgal kafilesine mensup askerlerin propagandanın bu kolunda hususî şekilde yetiştirilmiş oldukları anlaşılıyor. Seoul'lü bir iş adamı bunların davranışlarını şu şekilde tasvir ediyor: "İşgalin ilk safhasında her asker tıpkı bir politikacı gibi hareket ediyor, boş zamanlarında gerek barakaların içinde gerek dışında komünizme dair vaazlar veriyor, ve halka karşı gayet dostça davranıyorlardı. Bu ilk işgal kuvvetleri, tevkif etmek, aramak gibi hoş olmayan vazifeleri kendi ajanlarına bırakmağa çalışıyorlardı." Bu itinalı dostluk gösterisi ve komünizmi yaymak maksadiyle Güney Koreli halkla temastan hesaplı bir şekilde faydalanma vakıası hemen herkes tarafından müşahede edilmiştir. Bu vakıa Sovyetleşmiş devletlerin bir hususiyeti olan propagandanın en ince teferruatına dikkat etmenin de bir delilini vermektedir.

Bununla beraber 1950 yazında Korede görüldüğü veçhile toplantılar, sözle komünistleştirmenin en mühim vasıtasını teşkil ediyorlardı. İşgale dair şahsî hikâye ve raporların hemen hepsinde toplantıların çokluğu üzerinde durulmaktadır. Bir toptancı bira tüccarı "her sabah saat yedide toplantılara katılmaya mecbur ediliyorduk" diyor ve ilâve ediyordu "eğer gitmeyecek olursak hususî "talim" den geçmemiz gerekirdi; bazen günde dört, beş defa toplantılara katılmak mecburiyetinde idik."

Riley, J. W. Jr., and Schramm W. The Reds take a city. New Brunswick, N. J.: Rutgers Univer. Press, 1951.

Lazarsfeld, Berelson, Gaudet evvelce zikredilen (Bak. Sayfa 195) bir araştırmada rey vermeye ait kararları değiştirme hususunda şahsî tesirin kitle tebliğ vasıtasından çok daha müessir olduğunu bulmuşlardır. Onlara göre şahsî tesirin çok daha müessir olması yüz yüze ikna etmenin çok daha esnek olmasından ileri geliyor. Gerçekten kitle tebliğ vasıtalarının fiilî rey verme kararları üzerinde az bir tesiri vardır; hele bu kararların değiştirilmesi üzerine olan tesirleri daha da azdır. Kitle tebliğ vasıtalarının mahdut bir zaman zarfında müessir olmaları büyük bir nisbette insanların mevcut tutumlariyle mutabakat halinde olan malûmat seçmelerinden ileri gelmektedir. İnsanlar çok defa zevklerine uygun, hoşlarına giden propagandaya göre akort olmakta, onunla ahenk teşkil etmektedirler (Propagandanın bu seçilme temayülünün kendini kısmen gösterdiği bir vak'aya misal olmak üzere Çerçeve 7.5'e bak).

Çerçeve 7.5: *1960'ın büyük münazarası.*

Televizyon endüstrisi, 1960 Amerikan reisicumhur seçim kampanyasında halkın muhalif propaganda ile karşılaşmamak maksadiyle kendisini tecrit etme temayülünden ileri gelen otistik tahrifleri hiç olmazsa kısmen düzeltmek imkânını vermiştir. İlk defa Cumhurreisi seçim kampanyalarında muhalif namzetler karşılaşıyor ve bir seri televizyon münazaralarında yüz yüze geliyorlardı.

Bu münazarada Cumhuriyetçi Parti namzedi ve cumhurreisi muavini Richard M. Nixon ile Demokrat Parti namzedi ve senatör John F. Kennedy'nin mücadelesi, televizyon tarihinde en büyük bir seyirci kitlesi cezbetmiştir. Yapılan tahminlere göre bu münakaşalar altmış ile yetmiş milyon seyirci tarafından takip edilmiştir.

Bu münazaraların, dinleyicilerin siyasî tutumları üzerinde olan tesirini takdir etmek güçtür. Kazanan namzet John F. Kennedy'nin kardeşi ve menejeri Robert F. Kennedy seçimden sonra gazetecilere "münazaralar bizi kazandırdı" demiş, "münakaşasız hedefe bu kadar yaklaşamazdık" diye ilâve etmişti. Bu görüş Amerikan umumî efkâr enstitüsünün 5 Kasım 1960 yoklamasiyle de tasdik edilmişti. Amerikalı yetişkinlerden alınmış olan millî bir nümunedeki şahıslara şu sual sorulmuştu: "Tv.'daki münazaralarda hangi namzet daha başarılı idi?" Alınan cevapların dağılışı aşağıda olduğu gibidir: Kennedy yüzde 42 Nixon yüzde 30; her ikisi de aynı derecede başarılıydı yüzde 23; kararsızlar, yüzde 5.

Çerçeve 7.5: *1960'ın büyük münazarası.*

Bununla beraber münazaraların en mühim hususiyeti, propagandanın kendini seçtirme meyline yani insanların zaten önceden kabul ettikleri bir görüşü müdafaa eden propagandaya ancak açık olma temayülüne karşı tashih edici bir unsur temin etmesidir. Gerek Nixon'u gerek Kennedy'yi destekleyenler, yalnız kendi adamlariyle kendi partilerinin propagandasiyle değil öteki parti ve onun adamının propagandasiyle de karşılaşıyorlardı.

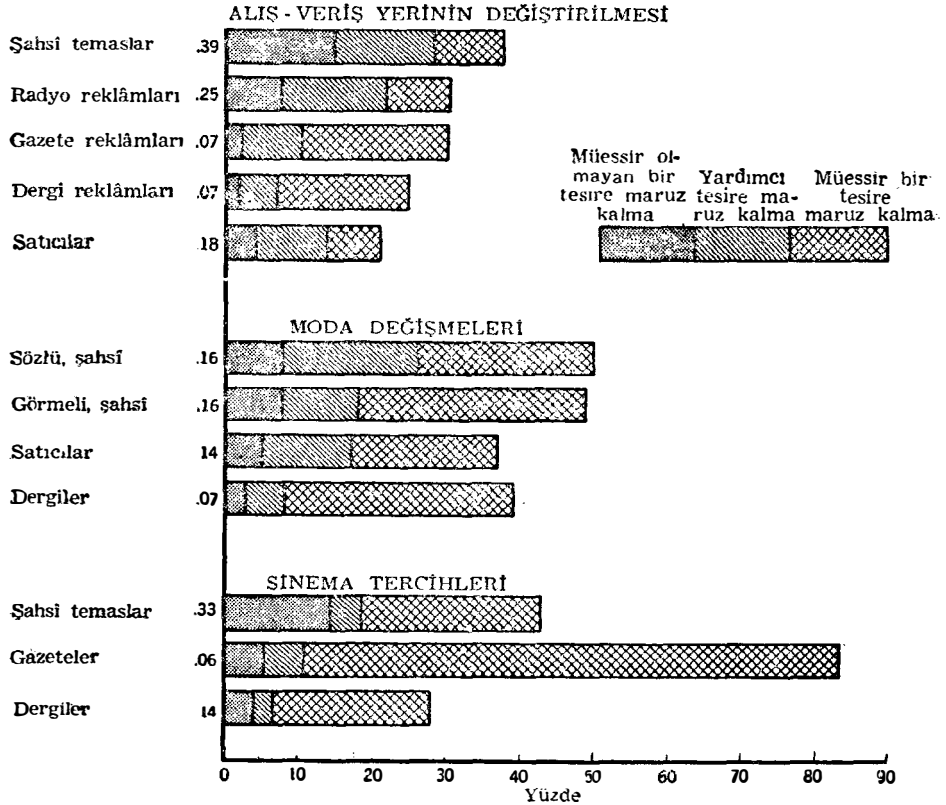
Stanford Üniversitesi psikologlarından Nathan Maccoby'nin talebelerinin yaptıkları müşahedelere göre münazaraların, seçici dikkatin neticelerini tashih eden bir unsur temin etmek suretiyle yaptıkları tesir kısmîdir. Maccoby'nin talebeleri, televizyon seyircilerini evlerinde müşahede etmiş ve bunlarda muhalefetin namzedine dikkat etmeme, onu dinlememe temayülünü tesbit etmişlerdir. Namzet konuşurken muhalif seyirciler, konuşmak, bira içmek suretiyle dikkati ayartıcı faaliyetler vasıtasiyle "onun sesini bastırmağa" çalışıyorlardı. McGuire'nin araştırmasında (Bak. Sayfa 242) görüleceği veçhile kendini kaptırmış bir dinleyici kitlesinde bile seyircinin verilmiş malûmata karşı seçici bir tavır takınma temayülü kendisini göstermektedir.

(Maccoby'nin müelliflere şahsen vermiş olduğu malûmat).

Katz ile Lazarsfeld yukarıda zikredilen araştırmada gıda maddelerinin vesair ev eşyalarının satın alınasına, sinema veya filmlerin seçilmesine ve moda değiştirmeye dair şahsî kararlar üzerine müessir olmaları bakımından şahsî tesir ile kitle tebliğ vasıtalarını mukayese etmişlerdir. Bu her üç nevi karar üzerinde müessir olmaları bakımından şahsî tesirin kitle tebliğ vasıtalarının her birinden daha büyük bir rol oynadığı görülmüştür (Bak. Şekil 7.9).

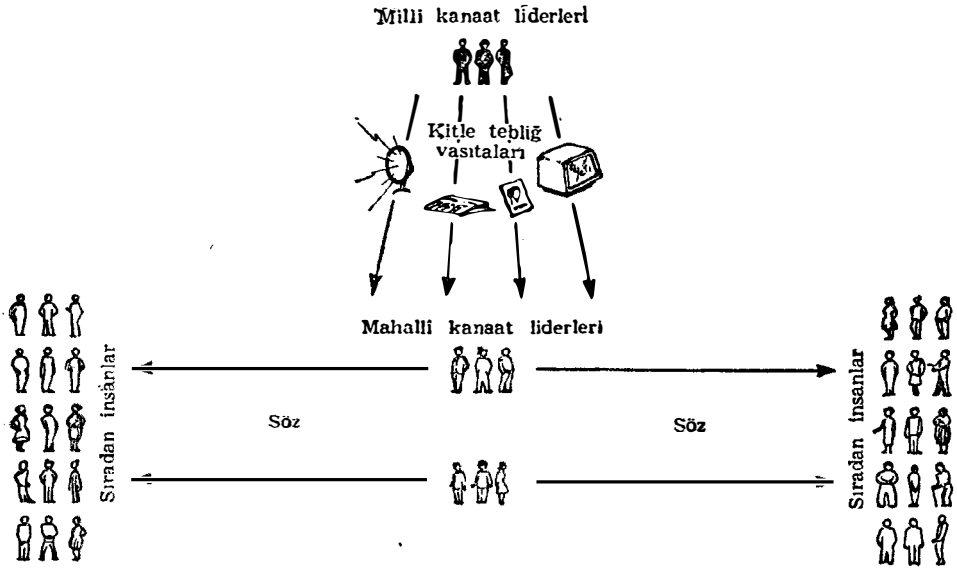
Yüz yüze tesirin çok büyük olan ehemmiyetine bakıp modern cemiyette haber ve malûmat yayılışı bakımından kitle tebliğ vasıtalarının mühim olmadığı mânası çıkarılmamalıdır. Aslında Katz ile Lazarsfeld'in araştırmasında ileri sürülen faraziyelerin en mühimlerinden birisi de "haberleşmenin iki kademede cereyan etmesi" faraziyesidir. Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet bu faraziyeyi ilkin şu şekilde ifade etmişlerdi: Fikir ve kanaatler çok defa radyodan çıkar ve fikir liderlerine nüfuz eder, oradan da nüfusun en az faal olan kısımlarına yayılır.

Eğer bu "iki kademe" faraziyesi, alış - veriş, sinema ve moda sahalarındaki fikir liderliği için doğru ise bundan fikir liderlerinin diğerlerin-



Şekil 7.9 : Karar vermede muhtelif tesirlerin nisbî nüfuzu veya müessir olma derecesi, tesirlerin sebep olduğu kararlar şunlardır: Ev ve mutfak eşyalarının bir nevinden diğerine geçme ve alış - veriş yerini değiştirilmesi: muayyen bir saç yapısından diğerine geçme; makyaj tarzını değiştirme veya elbise biçimini değiştirme, moda değiştirilmesi, hangi sinemaya gidileceğine karar verme - film seçme. Her şerit hususi bir tesir nevini temsil etmektedir. Her şeritdeki üç kategori aşağıda olduğu gibi tarif edilmiştir: "müessir bir tesire maruz kalma" tabiri ile muayyen bir tesirden bahseden, bunun hususi bir rol oynadığını (meselâ bir şey öğretmek ve muayyen bir şeye teveccüh etmek) iddia eden ve bunun kararlarında en mühim faktör olduğunu zikreden kimselere atıf yapılmaktadır. "Kararda hususi olan bir tesire maruz kalma" ile de muayyen bir tesirden bahsedip bunun hususi bir rol oynadığını söyleyen fakat bunun kararlarında en mühim faktör olduğunu zikretmeyen şahıslara atıf yapılmaktadır. "Müessir olmayan bir tesire maruz kalma" tabiri ile de muayyen bir tesirden bahsedip fakat bunun kararlarında herhangi bir rol oynadığını teslim etmeyen şahıslara atıf yapılmaktadır.. "Şeritlerin yanında gösterilen müessir olma indeksi, her tip tesirin, müessir olma derecesinin bir ölçüsüdür. Bu indeks, muayyen bir tebliğ vasıtasına müessir bir şekilde maruz kalmanın, bu tebliğ vasıtasına tam veya külli bir şekilde maruz kalmaya nisbetidir. Bu nisbet ne kadar büyük olursa bahis mevzuu tebliğ vasıtasının nisbî müessir olma derecesi de o kadar büyük olur. Meselâ, pazar veya alış - veriş yerinin değiştirilmesinde radyo ilânları (.25) gazete ilânlarından (.07) çok daha müessirdir (Katz ve Lazarsfeld'e göre 1955).

den yani lider olmayanlardan daha çok kitle tebliğ vasıtalarının tesiri altında kalacakları mânasını çıkarmak icap eder. Nitekim böyle olduğu da yine Katz, Lazarsfeld tarafından tesbit edilmiştir. Modern bir cemiyette haber ve malûmat çeşitli kitle tebliğ vasıtalarından fikir liderlerine intikal etmekte onlardan da sözle diğer insanlara yayılmaktadır (Bak. Şekil 7.10). İsimlerine rağmen kitle tebliğ vasıtalarının müessir olabilmeleri için doğrudan doğruya kitleye tesir etmiş olmaları şart değildir.



Şekil 7.10 : Bir cemiyette iki kademeli haberleşmenin şematik bir portresi. Malûmat, millî liderlerden aşağıya mahallî cemaat ve civardaki fikir liderlerine doğru çeşitli kitle tebliğ vasıtaları üzerinden şakuli bir şekilde yayılır. Mahallî fikir liderlerinden de söz vasıtasiyle ufki bir şekilde cemaatin her zümresine ve kademesine yayılır.

TELEVİZYON VE POLİTİKA. Campbell, Gurin ve Miller'in daha evvel (Bak. Sahife 174, Çerçeve 5.14 ve Sahife 193) de atıfta bulunduğumuz araştırmalarında 1952 cumhurreisi seçimlerinde rey verme kararları üzerine tesirleri olan faktörlerin kesif bir tahlil yapılmıştır. Seçimden sonra rey verme yaşında olanlar arasından alınan 1714 kişilik millî bir nümunedeki şahıslarla bu kampanyaya hangi tebliğ vasıtaları (gazete, radyo, televizyon, resimli mecmua) yoluyla dikkatlerinin çekilmiş olduğu hususunda mülâkatlar yapılmıştır (araştırmaların bu veçhesi ayrı bir rapor halinde verilmiştir). [Campbell, Gurin ve Miller 1953].

Bu araştırıcıların bulmuş oldukları ilk mühim netice, 1952 kampanyası esnasında Amerikan halkının itiyatlarını terk ederek kampanyayı televizyondan takip etmeleridir. O vakitler Birleşik Amerikada evlerin ancak yüzde kırkında televizyon cihazı bulunmasına rağmen nüfusun yüzde 53'ü siyasetle alâkalı programları televizyonda seyrediyorlardı.

Her ne kadar kampanyayı televizyondan seyredenlerin ona dair bilgileri, bunları radyo ve gazetelerden edinenlerden az idiyse de kampanyaya dair "en çok malûmat alınan kaynak" olarak yine de televizyon zikrediliyordu.

Gerçekten kampanyayı televizyondan takip eden şahısların yüzde 59'u onu kendilerinin en mühim malûmat kaynağı olarak kabul ediyorlardı. Hemen hemen bunların hepsi aynı zamanda diğer kitle tebliğ vasıtalarına da erişebilecek vaziyette idiler. Bunun tam aksine kampanyayı gazetelerden takip edenlerden (nüfusun yüzde 79'u) yalnız yüzde 28'i gazeteyi kendilerinin en mühim malûmat kaynağı olarak gösteriliyorlar. Campbell, Gurin ve Miller'in de belirttikleri veçhile elde etmiş oldukları neticeler, televizyonun siyasi tutumlar üzerine nasıl tesir yaptığını tayin bakımından sarih bir delil sayılmamakla beraber onun mühim bir malûmat kaynağı olduğunu göstermektedirler.

Simon ile Stern bir araştırmalarında (1955) televizyonun rey üzerine doğrudan doğruya büyük bir tesiri olmadığını belirtmektedirler. Bu araştırıcılar 1944, 1948, 1952 seçimlerinde Iowa'da verilmiş reylerin, nahiye nahiye ele alarak teferruatlı bir tahlilini yapmışlardır; elde etmiş oldukları malzemede rey verme şekli ile televizyona sahip olma kesafeti arasında bir münasebet bulunamamıştır.

Bogart (1958) televizyonun, 1952 reisicumhur seçim kampanyasında rey verenlerin namzetleri kıymetlendirmeleri keyfiyeti üzerine olan tesirine dair Seibert'in bir araştırmasından bahsetmektedir. Bu araştırmada, seçim kampanyasının dokuz safhasında Cincinnati ve Dayton merkezlerine bağlı köy mıntıkaları da dahil olmak üzere, on dört kazadaki seçmenlerden teşekkül eden heyetlere porta ile dokuz sual varakası (questionnaire) gönderilmiştir. Bu araştırmanın en mühim neticelerinden birisi, televizyonun siyasi namzede muhalif olan seyircileri cezbetme kudretinin bariz bir şekilde meydana çıkarılmasıdır. Bu, esas itibariyle cumhuriyetçi olan mıntıkada Cumhuriyetçi Partiye ait programlar, Demokrat Parti programlarından çok daha sık olarak seyrediliyordu. Bununla beraber Demokrat Parti namzedinin nutuklarını, demokratlardan daha çok cumhuriyetçiler dinliyorlardı. Bulunan bu netice, televizyon seyirci-

lerinin yalnız önceden kabul ettikleri siyasi programları dinlemekle iktifa etmediklerini göstermektedir (bu münasebetle Sayfa 233'e bak).

Bundan başka, neticeler televizyonun Stevenson (demokratların namzedi) lehinde müsait intibalar yaratan kudretli bir vasıta olduğunu da meydana çıkarmıştır. Kampanyanın gerek başında gerek sonunda Eisenhower (cumhuriyetçilerin namzedi) mizah ve konuşma kabiliyeti müstesna olmak üzere diğer bütün ölçülmüş şahsiyet vasıfları itibariyle Stevenson'dan üstün görülüyordu. Bununla beraber Eisenho er'e nazaran Stevenson vaziyetini bütün kampanya boyunca tecavüzkârlık ve tevazu müstesna olmak üzere diğer her vasıf bakımından düzeltmiştir. Stevenson'un şahsiyetinin değerlendirilmesi hususundaki bu artış, araştırmanın yapıldığı bütün cemaatten daha çok televizyon seyircilerinde görülüyordu. Bu da gösteriyor ki Stevenson'un hayalinin lehinde gelişmiş olması onun televizyonda görünmesinden ileri gelmektedir. Eisenhower'in aynı şekilde lehinde bir gelişme temin edememesinin sebebinin de kısmen "zirve tesiri - Ceiling effect" olduğunu ilâve etmek lâzımdır. Kampanyanın daha başlangıcında Eisenhower sevgisi ve onun şöhreti o kadar büyük idi ki bundan daha fazlasına erişilmesi çok güçtü. Bu hususta Seibert şöyle bir neticeye varıyor: "Televizyonun, seçimin son neticelerini tayin etme hususundaki hissesi, meseleler sahasından ziyade şahsiyet vasıfları sahasına olan tesirinden ileri geldiğini söylemek akla yakın geliyor."

MALÛMATIN ŞEKLİ VE MUHTEVASI

Bu kısımda malûmatın *ne*'sini ve *nasıl*'ını mütalâa edeceğiz. Bu itibarla muhteva, şekil veya üslûp ile düzen ve usul mevzuları üzerinde duracağız.

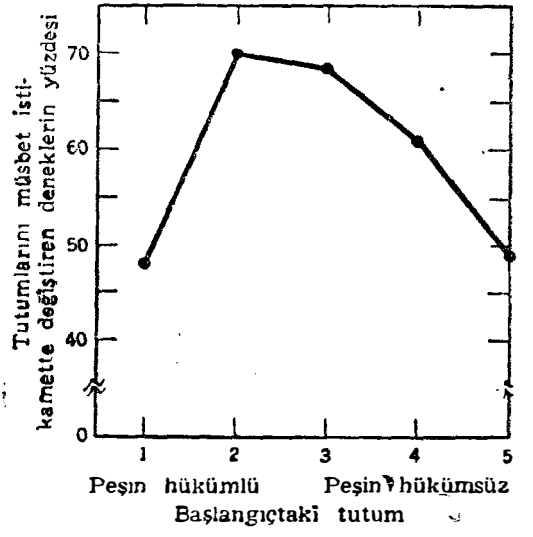
MALÛMAT VE ALET OLMA DEĞERİ. Tutum değişmesine dair bir araştırma programını idare eden Peak (1955) aşağıdaki şu faraziyeye dayanıyordu: "Herhangi bir obje veya sitüasyona ait bir tutum, bu objenin yaradığı gaye ile yani onun neticeleriyle münasebettedir. İşte biz buna alet olma münasebeti — instrumental relation —" diyoruz.

Tutum değişmesi, bu faraziyenin icabı olarak bir tutumun yaradığı hedeften umulan tatmindeki değişmenin bir neticesi veya tutumun objesi ile hedef arasında mevcut olduğuna inanılan alet olma münasebetlerinde meydana gelecek değişmenin bir neticesi olacaktır. Carlson (1956) tarafından tertip edilen bir araştırmada bu sonuncu faraziye denenmiştir. Bu araştırmada tecrübe grubundaki deneklere ikna edici deliller getirilmek suretiyle onların, zencilerin ayrı binalarda ikamet etmelerine dair tu-

tumlarını değiştirmeğe teşebbüs edilmiştir. Bu deliller şu şekilde ifade ediliyordu: "Eğer zencilere beyazların yakınlarında ikamet etme imkânı verilecek olursa Amerika bununla şu dört mühim hedefe erişmiş olacaktır: Evvelâ dış memleketlerde itibarı yükselecek; mülkiyete ait kıymetler muhafaza edilecek; şahsi gelişmeler için müsavi imkânlar verilmiş olacak; tecrübeli, geniş düşünceli ve dünya işlerinde hakîmane hareket edilmiş olacak.

Bu delillerin tesirli olduğu görülmüştür. Kontrol grubuyla mukayese neticesine göre tecrübe grubundaki deneklerin mühim bir kısmı, dört hedefi gerçekleştirmek hususunda zencilerin beyazlarla aynı mahallede ikamet etmelerinin bir alet, bir vasıta olma değerini görerek tutumlarını değiştirmişlerdir. Bundan başka — bulunan neticelerin en mühimi de — kontrol grubuna nazaran tecrübe grubundaki deneklerin tecrübî iskân meselesine ait tutumlarının çok müsait bir hale gelmesi, lehine dönmesidir.

Şekil 7.11'de görüleceği veçhile başlangıç tutumu ile bu tutumdaki değişme miktarı arasındaki münasebetin münhani teşkil eden hatlarla ifade edilmiş olduğu meydana çıkıyor. Başlangıç tutumları mutedil olan denekler mühim bir nisbette değişmişlerdir. Buna mukabil esas tutumları itibariyle son derece peşin hükümlü olanlarla aşırı derecede peşin hükümlü olmayanların tutumlarını az bir nisbette müsbet istikamette



Şekil 7.11 : Esas tutumun aşırılık derecesiyle müsbet tutum değişikliği gösteren deneklerin yüzdeleri arasındaki münasebet (Carlson 1956'dan adapte edilmiştir).

değiştirmeleri, bunların zaten son derece lehte olmaları bu itibarla müsbet tutum istikametinde hareket edecek yerlerinin bulunmamasiyle izah edilebilir (zirve tesiri - The ceiling effect). Aşırı derecede peşin hükümlü olanların değişmemelerine gelince: Bunu da aşırı tutumlarda mutabakasız değişmeler meydana getirmenin güç olduğu vakıasiyle izah etmek belki mümkündür (Bak. Sayfa 217).

Peak ve talebelerinin araştırması, propagandacıya mühim bir prensip temin etmektedir: *Bir objenin alet veya vasıta olma vasfına dair yeni inançlar meydana getiren bir tebliğ, bu hususiyetten mahrum bir tebliğden daha tesirlidir.* İyi bir propagandacı, hitabesini tutumun objesine ait *inançları* değiştirecek tarzda plânlamağa teşebbüs edecektir. Bu demektir ki bir propagandacı, propagandasını dinleyicilerin tutumlarını destekleyen inançları hedef olarak almak üzere tertip edecektir.

TALEP EDİLEN DEĞİŞME MİKTARI. Mübalâğalı veya mutedil şekilde beyan edilen propagandalardan hangisi daha tesirlidir? Bu suale kat'î şekilde cevap verebilecek malzemeyi temin eden ilk araştırma Hovland ile Pritzker tarafından yapılmıştır (1957). Bu araştırmada olan kolej talebelerinin muhtelif 12 mevzua ait kanaatleri tesbit edilmiştir. Tecrübede kullanılan mevzulardan birkaç tanesini aşağıya alıyoruz: Washington mu yoksa Lincoln mu Cumhurreisi olarak daha büyüktür? Evli kadınlardan mı bekâr kadınlardan mı daha iyi öğretmen olur? Kanserin beş sene zarfında tedâvi edilme ihtimali var mı? *Mevzular denekleri son derece alâkadar eden, benliklerine dokunan köklü tutumları ihtiva etmiyordu.* Bir ay sonra her talebe için hususî surette hazırlanmış bir tebliğ takdim edilmiştir. Bu tebliğde o talebenin hürmet ettiği bir otoriteden bahsediliyordu. Tebliğde ismi geçen otoritenin mevzulardan bir kısmına ait kanaati, talebenin aynı mevzulara ait kanaatinden ancak cüzî bir şekilde ayrılıyordu; diğer mevzular hususunda ifade ettiği kanaatleri *biraz daha farklı* ve öteki mevzulara dair kanaatleri ise talebenin bu hususlaki kanaatlerinden *bariz bir şekilde* farklı idi.

Talebeler, tebliğden sonra 12 mevzua dair kanaatlerini tekrar beyan etmişlerdir. Neticede ne kadar fazla değişme talep edilmiş ise o nisbette çok değişmenin temin edilmiş olduğu görülmüştür. Az bir değişme talep edildiği zaman vasatî kayma miktarı 0.88 mikyas ünitesi iken, mutedil bir değişme talep edilince bu miktar 1.25'e yükselmiş ve bariz bir değişme talebinde ise 1.75'i bulmuştur.

Bu münasebetin aşırı kanaatlere sahip olan deneklerle daha az aşırı olan fertlerde aşağı yukarı aynı olduğu tesbit edilmiştir.

Weiss (1958) de bu neticeleri tasdik etmiştir. Weiss yapmış olduğu tecrübede anonim bir tebliğ sahibinin tahmin edilen görüşü ile kanaat değişmesinin miktarı arasındaki münasebeti tetkik etmiştir. Mevzu genç suçlulara yapılacak muamele tarzı idi. Weiss dinleyicilerden tebliğ sahibine yüksek derecede aşırılık izafe edenlerin aynı tebliği dinlemelerine rağmen tebliğ sahibine az aşırılık izafe edenlerden mühim bir nisbette daha çok kanaatlerini değiştirdiklerini tesbit etmiştir.

Hovland ile Pritzker'in de bildirdikleri gibi bu neticeleri umumileştirmenin de bir haddi vardır. Eğer bahis mevzuu mesele ferdin çok yakından alâka duyduğu bir mesele ise yukarıda zikredilen buluşların tam aksine bir netice elde edilebilir. Bu gibi hallerde tebliğ sahibinin ileri sürdüğü fikirle deneğin sahip olduğu kanaat arasındaki fark ne kadar büyükse temin edilen değişme de o nisbette az olacaktır (Hovland ile Pritzker'in önceden kestirdikleri neticeleri tasdik eden bir araştırma için Çerçeve 7.6'ya bak).

Çerçeve 7.6: *Yeşilaycı ile akşamcı.*

Carl I. Hovland, O. J. Harvey ve Muzafer Sherif Yale haberleşme ve tutum değişmesi programının bir kısmını teşkil eden bir araştırmada işbirliği etmişlerdir; bu araştırma, halkın çok yakından alâka duyduğu bir mevzuda propagandanın talep ettiği değişme miktarının temin edilen tutum değişmesinin miktarı üzerine olan tesirine dairdir.

Mevzu olarak seçilmiş bulunan ihtilâflı mesele, o vakit yani araştırmanın yapıldığı sıralarda içki yasağının cari olduğu Oklahoma devletinde bu yasağın kaldırılması idi. Bu araştırmaya başlamadan kısa bir müddet evvel içki yasağı kanununun kaldırılmasına dair bir referandum yapılmış ve az bir farkla kaybedilmişti.

Bu meseleye karşı kat'î bir tavır takınmış oldukları bilinen kimselerle şahsen ihtilâfa karışmış olanlar denek olarak seçilmişlerdir. Kurtuluş Ordusu (dinî bir hayır teşekkülü), bir ilâhiyat mektebi, mezheplere bağlı kolejler gibi cemaatlerden yekûn olarak 183 kişilik bir "yeşilaycılar" grubu temin edilmiştir. Buna mukabil "akşamcılar" dan bir grup teşkil etmek hususunda güçlük çekilmiştir. Nihayet içki içtikleri araştırıcılarca bilinenlerden 25 kişi temin edilebilmiştir. Hiç bir seçime tabi tutulmaksızın kolej talebelerinden 290 kişilik bir grup da mukayese maksadiyle alınmıştır.

Çerçeve 7.6: *Yeşilaycı ile akşamcı.*

Tecrübenin ilk safhasında bütün deneklerin içki yasağına ait tutumları ölçülmüştür. Bundan bir ilâ üç hafta sonra da aşırı derecede içki aleyhtarı olanlarla hiç bir seçime tabi tutulmayan gruptan alınan bir nümuneye içki lehinde bir tebliğ okunmuştur. Mutedil derecede içki lehinde olan bir tebliğ de içki içenlere, içmeyenlere ve seçilmemiş deneklere takdim edilmiştir.

Tebliğlerin takdiminden sonra deneklerin içki yasağına ait tutumları tekrar ölçülmüştür. Aşağıdaki tabloda kanatlerini değiştiren çeşitli gruplara mensup deneklerin yüzdeleri görülmektedir. Araştırıcıların da önceden tahmin etikleri gibi kanatleri, tebliğde müdafaa edilen görüşe fazla aykırı düşen denekler çok nadir olarak değişmişlerdir.

Gruplar	*Tebliğ istikametinde değişme*	*Değişmeme*	*Tebliğin aksi istikametinde değişme*
	İçki lehinde tebliğ		
İçki içmeyenler	% 27.5	% 49.3	% 23.2
Seçilmemişler	52.2	23.9	23.9
	İçki aleyhinde tebliğ		
İçki içenler	% 24.6	% 56.0	% 20.0
Seçilmemişler	40.2	33.4	26.4
	Mutedil şekilde içki lehinde tebliğ		
İçki içmeyenler	% 31.6	% 49.1	% 19.3

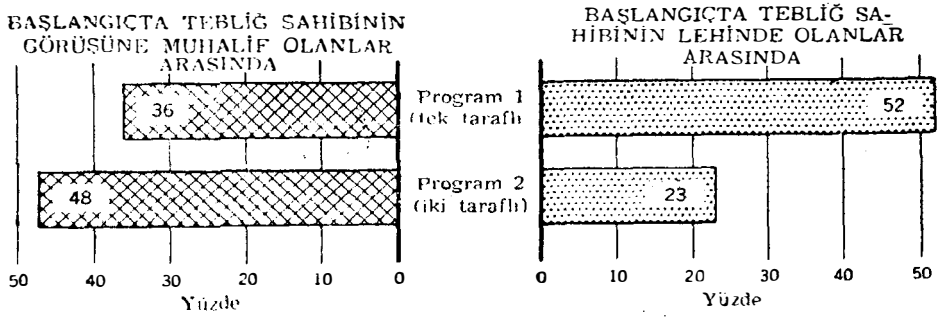
Hovland, C. I. Harvey, O. J., Sherif, M. Assimilation and Contrast effects in reactions to communication and attitude Change. J. abnorm. soc. psychol. 1957,55.

Gerçekten tebliğ sahibinin görüşüyle deneğin kanaati arasında bariz bir fark bulunduğu zaman Bomerang tesiri (talep edilen değişmenin aksi istikametinde bir değişme) meydana gelebilir. Ferdin çok yakından alâka duyduğu bir mevzua ait tutumuna hücum eden bir propagandacı, ferdin kendi nefsine ait nüfuzunun (Bak. Sayfa 79) bir parçası olan bir tutuma hücum ediyor demektir. Zira o "kendisinin" tutumudur. Onun için talep edilen aşırı değişmeye mukavemet edilecektir; ve fert kendi nefsine ait nüfuzunu korumak maksadı ile propaganda hedefini, propagandacının istediği yerden daha uzaklara itebilir.

TEK TARAFLI TAKDİM Mİ YOKSA İKİ TARAFLI TAKDİM Mİ DAHA TESİRLİDİR? Bir propagandacı yalnız kendi görüşünü destekleyen delilleri mi vermeli, yoksa karşı tarafın delillerini de zikredip onları çürütmeğe mi çalışmalıdır. Bu problem ilk defa Amerikan silâhlı kuvvetlerinin İkinci Dünya Harbi esnasında yetiştirme ve doktrin aşılama - indoctrination maksadiyle kullandıkları filmleri tetkik ederken Hovland, Lumsdaine ve Sheffield (1949) tarafından araştırılmıştır: Almanyanın teslîminden sonra Japonya ile olan harbin erken bitirilmesi meselesini ele alan tebliğler askerlerden teşekkül eden iki tecrübe grubuna verilmiştir.

Bu tecrübe gruplarından birine, Japonya ile olan harbin, bu memleketin kaynakları dolayısiyle uzun süreceğini iddia eden kanaati destekler mahiyette tek taraflı deliller ihtiva eden 15 dakikalık bir konferans verilmişti. İkinci gruba ise iki taraflı bir tebliğ takdim edilmişti. Bu tebliğde birinci gruba verilmiş 15 dakikalık konferans aynen verlmiş, buna ilâve olmak üzere verilen dört dakikalık konuşmada da Birleşik Amerika Devletlerinin kuvveti üzerinde durulmuş ve Japonyanın zayıf tarafları belirtilmiştir. Sonra her iki gruptaki deneklerden, konuşmalardan evvel ve hemen sonunda olmak üzere Japonya ile olan harbin ihtimalî olarak daha ne kadar süreceğini bildirmeleri istenmiştir.

Şekil 7.12'de görüleceği veçhile başlangıçtaki kanaatleri ayrı olan deneklerde her iki takdim tarzı net değişme miktarı bakımından birbirinden farklı neticeler vermektedir. İki taraflı takdim tarzı Japonya ile olan harbin kısa süreceği (iki seneden az) şeklindeki kanaate başlangıçta muhalefet edenler üzerinde daha tesirli olmuştur. Tek taraflı takdim ise, tebliğde müdafaa edilen görüşü başlangıçta benimsemiş olanlar üzerinde



Şekil 7.12 : Tek taraflı ve iki taraflı tebliğler vasıtasiyle meydana getirilen net tutum değişme miktarı. Denekler, başlangıçta tebliğde müdafaa edilen görüşe zıt kanaati besleyenlerle yine başlangıçta tebliğdeki görüşü destekleyenleri ihtiva ediyordu. (Hovland, Lumsdaine ve Sheffield 1949'dan adapte edilmiştir).

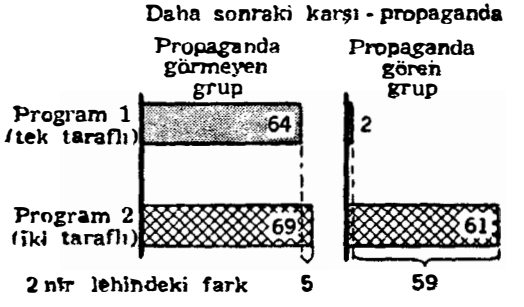
tesirli olmuştur. Bizim terimlerimizle ifade edecek olursak diyebiliriz ki, iki taraflı takdim mutabakatsız bir değişme meydana getirmekte, tek taraflı takdim ise mutabakatlı bir değişme meydana getirmekte müessir olmuştur.

İkinci bir netice de iyi tahsil görmüş olanların iki taraflı takdime nazaran tek taraflı takdimden daha az müteessir olmalarıdır. Buna mukabil daha az tahsil görmüş insanlar, tek taraflı delillerin daha çok tesiri altında kalmışlardır. Bu neticeleri şu şekilde tefsir etmek mümkündür. Hüküm vermek istiklâline ve entellektüel selâhiyetine kıymet veren bir şahıs, tek taraflı bir tebliği kabul etmeği nefsine saygısı bakımından doğru bulmayabilir. İyi tahsil görmüşler — entellektüel selâhiyetlerine az tahsil görmüş olanlardan daha çok değer vermeğe meyledenler — için bu bilhassa doğrudur. Onun için tek taraflı delil gösterme, iyi tahsil görmüşlerde mutabakatsız değişiklik meydana getirme bakımından nisbeten tesirsizdir.

Lumsdaine ile Janis (1953) bir dinleyici grubuna sonradan gelecek muhalif propagandaya karşı "muafiyet kazandırma" bakımından tek taraflı takdim mi yoksa iki taraflı takdimin mi daha tesirli olacağını mukayese etmişlerdir. Bu araştırma Cumhurreisi Truman'ın (Eylül - 1949 da) Rusların ilk atom bombasını patlattıklarına dair beyanatından aylarca evvel yapılmıştır. İkna edici bir tebliğden iki ayrı nüsha hazırlanmıştı: Her ikisinde de aynı şahıs Rusyanın en azından beş seneden evvel bol miktarda Atom bombası imal edemeyeceği kanaatini müdafaa ediyordu. Bu tebliğin tek taraflı neticesi, sadece neticeyi destekleyen delilleri ihtiva ediyordu. İki taraflı nüshada ise tek taraflı nüshada bulunan aynı deliller vardı ve aynı şekilde takdim ediliyordu; fakat aynı zamanda bazı muhalif deliller de bu tebliğin münasip yerlerine yerleştirilmişti.

Yüksek mektep talebelerinden dört grup bu araştırmada denek olarak kullanılmışlardır. Deneklerin başlangıçtaki kanaatleri, tebliğler takdim edilmeden haftalarca evvel tesbit edilmiştir. Gruplardan ikisine tek taraflı diğer ikisine de iki taraflı tebliğ verilmiştir. Bu tebliğlerin tesirleri takdimden takriben bir hafta sonra verilen ikinci bir sual varakası (kestiyoner) vasıtasiyle tayin edilmişti. Bu tebliğ sonu sual varakası verilmeden az evvel gruplardan (birisi tek taraflı diğeri de iki taraflı nüshayı alan) ikisine — aksi istikamette yani karşı propaganda olarak düşünülen — ikinci tebliğ verilmiştir. Bu tebliğde Rusyanın şu anda Atom bombasını geliştirmiş olduğu ve iki sene zarfında da külliyetli miktarda imal edeceği fikri müdafaa ediliyordu. Bu karşı propaganda mahiyetinde olan tebliğ diğer iki gruba verilmemişti.

Son sual varakasında esas tebliğin tesirini ölçmek üzere tertip edilmiş olan başlıca mühim sual şu idi: "Bu günden itibaren kaç sene sonra Rusların külliyetli miktarda Atom bombası imal edebileceklerini düşünüyorsunuz?" Neticeler Şekil 7.13'de gösterilmiştir. Karşı propagandaya maruz kalmamış iki grup üzerindeki tesir bakımından esas tebliğin nevileri arasında çok az bir fark vardır. Fakat sonradan karşı propagandaya maruz kalan deneklerde iki taraflı takdim sabit bir tesir meydana getirme bakımından tek taraflı takdime nisbetle çok üstündür. Müellifler bu neticeyi göz önünde tutarak şöyle bir mütalâa ileri sürüyorlar: İki taraflı bir tebliğle karşılaşan bir şahıs, yalnız mukabil delillere âşina olmakla kalmıyor aynı zamanda menfi delilleri de ihtiva eden bir münasebet zemini içinde müsbet bir netice çıkarmaya sevk edilmiş oluyor. Bundan da şu neticeyi çıkarıyorlar: "Böylece o şahsa önceden zıt tebliği duymamazlıktan gelmeye, hesaba katmamaya yarayan bir imkân avans olarak verilmiş oluyor. Ve o bu suretle müsbet neticeyi koruyabilmek için âdeta "aşılanmış" oluyor."



Şekil 7.13 : Tek taraflı ve iki taraflı tebliğ vasıtasiyle müsbet istikamette meydana getirilen net değişme. Sonradan takdim edilmiş zıt propagandaya maruz kalmış gruplar için tesirli olma bakımından tek taraflı ile iki taraflı takdim arasında az bir fark vardır. Bununla beraber iki taraflı takdime maruz kalmış olan gruplar, aksi propagandaya karşı, tek taraflı takdime maruz kalanlardan çok daha kat'i bir şekilde muafiyet göstermişlerdir.

NETİCENİN TEBLİĞ SAHİBİ TARAFINDAN ÇIKARILMASI VEYA BUNUN DİNLEYİCİLERE BIRAKILMASI. Evvelce de ısrarla belirttiğimiz veçhile (Sayfa 24) vakıalar kendi kendilerine şahadet edememekte, kendiliğinden anlaşılmamaktadır. Aynı vakıa muhtelif şahıslara göre muhtelif mânalara gelmektedir. Onun için propagandacı dayandığı vakıalardan arzu edilen neticeyi bizzat çıkardığı takdirde onların kastedilen mânada tefsir edilmesi, anlaşılması ve kabul edilmesi hususunda

daha müessir olacaktır. Bu çok mühim hususa dair tecrübî deliller için Çerçeve 7.7 ye bakınız.

Çerçeve 7.7: *Vakıalar kendi kendilerine şehadet edememektedirler.*

Yale haberleşme ve tutum değişmelerini araştırma programının bir kısmını teşkil etmek üzere Carl J. Hovland ile Wallace Mandell bir tebliğ sahibinin söylediklerinden netice çıkarmasiyle bunu dinleyicilerine bırakmasından hangisinin daha tesirli olduğunu mukayese etmişlerdir.

"Paranın kıymetini düşürme" ye dair teype alınarak hazırlanmış bir konferansta, Amerikan parasının düşürülmesinin arzu edildiği şeklindeki netice, münasip bir tarzda takdim edilen delillerden çıkarılmıştır. Tebliğ sahibi tarafından hususî bir şekilde kendileri için çıkarılan bu neticeyi dinleyen denek grubunda konuşmanın tesiri, neticenin bizzat kendileri tarafından çıkarılması istenen ikinci denek grubu üzerine olan tesirinden çok daha büyüktür. Her iki grupta tutum değişiklikleri gösteren deneklerin yüzdeleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Değişme istikameti	*Netice tebliğ sahibi tarafından çıkarılmamış*	*Netice tebliğ sahibi tarafındançıkarılmış*
Tebliğ sahibiyle uyuşma halinde olanlar.	% 30,7	% 51,2
Tebliğ sahibine muhalif olanlar.	% 11,4	% 3,3

Illinois Üniversitesinden H. de Haan, D. L. Thistlethwaite ve J. Kamenetzky tarafından yapılan daha sonraki bir araştırmada bu neticelerin doğruluğu tasdik edilememiştir. Bu araştırmada Amerikanın Kore ihtilâfında harbi akıllıca tahdid etme siyaseti mevzu olarak alınmıştı. Bu araştırıcılar Hovland ile Mandell'in elde etmiş oldukları müsbet neticelerin şöyle bir sebebten ileri gelmiş olma ihtimalini belirtmektedirler. Denekler tebliğde kullanılan iki beyandan birisini kendilerinin şahsî kanaatine dair bir sual olmaktan ziyade tebliğ sahibinin söylediklerinin bir ölçüsü olarak idrak etmiş olabilirler. Tebliğde kullanılan bu beyan (item) şu şekilde ifade edilmişti: "Amerikan iktisadını düzenlemek maksadiyle doların kıymetinin düşürülmesi bir metod olarak şu gibi hallerde kullanılmalıdır:

Çerçeve 7.7: *Vakıalar kendi kendilerine şehadet edememektedirler.*

a) Şu anda mevcut olan şartlara benzer vaziyetlerde;
b) Eğer vaziyet fenalaşmağa başlarsa;
c) Ancak işlerin çok fena gittiği bir zaman;
d) Ancak fevkalâde hallerde;
e) Hiç bir zaman.

Thistlethwaite, de Haan ve Kamenetzky'in elde etmiş oldukları neticeler şöyle bir tefsire imkân vermektedir: Eğer netice bizzat tebliğ sahibi tarafından çıkarılıp beyan edilecek olursa kast edilen mânanın anlaşılması artmış olur fakat, neticeyi kabul etme derecesi çoğalmış olmaz.

Bu ihtilâf halindeki neticeleri izah etmenin diğer bir ihtimali de şöyle olabilir: Thistlethwaite, de Haan ve Kamenetzky'in mevzu olarak seçmiş oldukları mesele (Amerikanın Kore ihtilâfında Harbi akıllıca tahdit etme siyaseti) çeşitli kitle tebliğ vasıtalarında etraflıca münakaşa edilmiş, lehte ve aleyhteki deliller herkesin anlayabileceği şekilde izah edilmişti. Halbuki Hovland ile Mandell'in ele almış oldukları mesele (paranın düşürülmesi) bunun tam zıddına birçok insanların pek az anlayabilecekleri karışık bir iktisadî mevzuydu. Binaenaleyh denebilir ki, bahis mevzuu mesele eğer çok karışık ise tebliğ sahibinin çıkaracağı netice ancak o vakit daha tesirli olabilir.

Hovland, C. I., and Mandell. W. an experimental Comparison of conclusion drawing by the Communicator and by the audiance J. abnor. soc. psychol. 1952, *47,* 581 - 588.

Thistlethwaite, D. L. de Haan, H., and Kamenetzky. J. The effects of "directive" and "nondirective" Communication procedures on attitudes. J. abnor. soc. psychol. 1955, *51,* 107, 113.

TAKDİM DÜZENİ. Nutkunu yazmakta olan bir propagandacı, delillerini en iyi bir şekilde nasıl bir sıraya koyacağı meselesiyle karşılaşacaktır. Müsbet delillerini menfilerden önce mi takdim etmelidir? Evvelâ tatlıyı sonra da acıyı mı ikram etmelidir, yoksa bunun tam aksine mi hareket etmelidir?

McGuire (1957) bu suallerden sonuncusiyle meşgul olmuştur. Bu araştırıcı dinleyicilere, bazı hususiyetlerini beğendikleri, bazı taraflarını

da istemedikleri bilinen müstakbel bir tahsil programını kabul ettirebilmek için ne tarzda hareket edilmesi lâzım geldiğini tayin etmeye çalışmıştır. McGuire şöyle bir tahminde bulunmuştur. (Araştırması, bu tahmininin doğru olduğunu tasdik etmiştir.) Eğer evvelâ hoşa giden hususiyetler, sonra da istenmeyenler verilecek olursa uzlaşma bakımından bunun aksine takip edilecek sıradan daha iyi bir netice alınacaktır.

Onun bu tahmini şöyle bir muhakemeye dayanıyordu:

> İlkin hoşuna gitmeyen tarafları dinlemekte olan deneğin kendi kendine şöyle bir mülâhazada bulunacağı tasavvur edilebilir. "Bu adamın söyledikleri bana doğru geliyor, ama bunlar hoşuma gitmediği için onu daha fazla dinleyemeyeceğim." Buna mukabil ilkin iyi haberler veya bilgiler alan deneğin kendi kendine şöyle söyleyeceği düşünülebilir. "Bu adamın fikirleri hoşuma gidiyor, dinlemeye değer, ben de dikkatle takip edeceğim." Böylece tebliğ sahibinin daha sonra bahsedeceği delilleri de dinlemiş ve onların tesiri altında kalmış olacaktır. Binaenaleyh "kendini kaptırmış" olduğu farz edilen bir dinleyici kitlesinde bile takdim edilen malûmata seçici bir şekilde kendini verme temayülü hükmünü icra etmiş olabilir.

McGuire'in mevzuu ile çok yakından münasebeti olan ve bu sahadaki araştırmaları teşvik eden diğer bir mesele de şudur: Tutum değişmesi önce bir korku yaratmak sonra da bu korkuyu yatıştıracağı tasarlanan vakıayı zikretmekle mi daha müessir bir şekilde meydana getirilmiş olur, yoksa bunun aksine bir sıra takip etmekle mi? Bu suale tecrübî bir şekilde verilmiş olan bir cevabta korku - vakıa sırasının vakıa - korku sırasından daha müessir olduğu görülür. (Bak. Çerçeve 7-8).

TEHDİDİN ŞİDDETİ. İster propagandacı korku - vakıa, ister vakıa - korku sırasını kullanmış olsun bununla içinden korku veya tehdidin tutum değişmesinde müessir olduğu faraziyesini kabul ediyor demektir. Bu faraziye acaba ne nisbette muteberdir?

Janis ile Feshbach (1953) yüksek mektep talebelerinden birbiriyle denkleştirilmiş üç gruba diş sağlığına dair izahlı resimlerle verilmiş bir konferansta üç muhtelif şiddette uyandırılmış korkunun tesirlerini tetkik etmişlerdir. Bu üç hitabenin muhtevaları arasındaki başlıca farklar tablo 7.4 de gösterilmiştir.

Bu üç muhtelif şiddette uyandırılan korkunun o andaki tesiri, tavsiye edilen davranışa uyma bakımından o korkunun şiddetine makus olarak mütenasiptir. (ters orantılıdır.) Hafif korku uyandırmağa mahsus hitabe istenilen istikamette yüzde 37 nisbetinde net bir değişme; mutedil şiddetteki korku hitabesi yüzde 22; ve aşırı derecede şiddetli bir korku

Çerçeve 7.8: *Korku - vakıa mı, yoksa vakıa - korku mu?*

Yale Üniversitesi Psikologlarından Arthur R. Cohen aşağıdaki mesele ile meşgul olmuştur: Tutum değiştirmelerinde hangi sıra daha tesirlidir? Evvlâ korku uyandırıp sonra da bunu yatıştırmaya mahsus malûmat vermek mi, yoksa ilkin teskin edici malûmat verip sonra da korku uyandıracak malûmat vermek mi?

Cohen araştırmasını yaptığı sıralarda Yale Üniversite muhitinde not verme ve bunun şeklinin değiştirilmesi hususu her tarafta yaygın bir halde münakaşa ediliyordu. Üniversite gazetesinde Yale de "yüksek not alanların bolluğundan", idarenin, fakülte mensuplarının bu vaziyet karşısındaki tutumundan ve yeni, daha sıkı bir not verme sisteminden bahseden birçok yazılar neşredilmişti.

Bir ders esnasında sınıftaki talebelere kanaat ölçen uzun bir sual varakası verilmişti. Bu listedeki suallerin arasına "ihtimalî dağılış grafiğine" göre not verme usulüne karşı talebelerin tutumlarını belirtmelerini temin maksadiyle buna dair bir sual yerleştirilmişti. Bundan takriben bir ay sonra talebeler iki gruba ayrılmışlardı. Her gruba birbirinden ayrı olarak not verme meselesini münakaşa etmek üzere bir konferansçı takdim edilmişti. Konferansçı Psikoloji bölümü mensuplarından biri ve not verme meselesini halletmek üzere teşkil edilmiş olan komisyonun reisi olarak tanıtılmıştı.

Bu iki gruba konferans şu iki sıraya göre verilmişti: Birisinde korku - vakıa, diğerinde vakıa - korku sırası takip edilmişti. Korku - vakıa tertibinde konferansçı evvelâ Yale'de yüksek not vermenin birçok karışıklıklara, kararsızlık ve tereddütlere, kırgınlıklara sebep olduğuna, bunun da netice itibariyle muhakkak kıt not verme sistemine götüreceğine dair mühim beyanlarda bulunmuştur. Konferansçı konuşmasının sonuna doğru "normal dağılış grafiğine göre not verme sisteminde "akademik seviyenin muhafaza edildiği, fakültenin talebeleri ayırdetme kabiliyetinin azamî haddine eriştiği ve her talebe üzerinde ayrı ayrı uzun müddet durma imkânı olduğu" neticesini çıkarmıştır. Böylece konferansın sonuna doğru verilen malûmatın ilk kısımda uyandırılmış olan korkuyu gidermeye yarayan bir vasıta temin ettiği kabul edilebilir.

Vakıa - korku sırasına göre hareket edilen grupta ise evvelâ malûmat verilen kısım, sonra da korku uyandıran kısım takdim edilmiştir.

Çerçeve 7.8: *Korku - vakıa mı, yoksa vakıa - korku mu?*

Bu konferansın hemen sonunda deneklere bir ay evvel cevap vermiş oldukları dağılış grafiğine göre not vermeğe dair aynı sualleri ihtiva eden kanaat ölçmeğe mahsus sual varakası tekrar verilmiştir. Bundan üç ay sonra da yine dağılış grafiğine göre not vermeğe dair aynı sualleri ihtiva eden kanaat ölçmeğe mahsus sual varakası üçüncü ve son defa olmak üzere verilmiştir.

Neticeler aşağıdaki tabloda görülmektedir. Tabloya bakarken tutum münasebetine ait skorlar vasatîsinin yüksek olduğu nisbette tutumun da lehte olacağının hatırda tutulması lâzımdır.

Tutum mikyas skorlarının vasatisi:

	Korku-vakıa skorları	*Vakıa-korku skorları*
Konferanstan bir ay evvel	4.47	3.72
Konferansın hemen sonunda	6.29	3.33
Konferanstan üç ay sonra	5.90	3.67

Konferanstan evvel her iki tecrübe grubu arasındaki farklar mühim yani mânalı değildir. Fakat konferansın hemen sonunda korku - vakıa grubunun dağılış grafiğine göre not verme usulünün mânalı bir şekilde daha çok lehte olduğu ve bu tutum farkını üç ay sonra da muhafaza ettiği görülüyor. Aslında vakıa-korku grubu, tutumunu pek değiştirmiyor.

Cohen, A. R. Need for Cognition and order of communication as determinants of opinion change, In C. I. Hovland et al, the order of presentation in persuasion. New Haven, Conn: Yale Univer. Press, 1957.

yaratmaya mahsus hitabe ise ancak yüzde 8 nisbetinde net bir değişme meydana getirmiştir.

Bir hafta sonra denekler, ilk hitabeye hâkim olan tezin tam zıddına bir karşı propogandaya maruz bırakılmışlardır. Bu karşı propogandamn tesiri Tablo 7.5 de görülmektedir.

Araştırıcıların kanatine göre şiddetli korku uyandırmaya mahsus hitabenin tesirsiz kalmasının sebebi, ihtimal endişe yaratmış olması ve deneğin bunu gidermek için tebliğ sahibine düşman kesilmesi, bu yüzden de onun hitabesini red etmesidir.

Tutum değiştirmeye mahsus hitabelerde korku veya tehdidin kullanılması, anlaşıldığına göre ihtiyatla hareket etmeği icap ettiriyor. Az

bir korkunun iyi bir şey olabileceği, fakat fazla korkunun da fena netice verebileceği görülüyor.

Tablo 7.4: Korku yaratmaya mahsus üç hitabedeki muhtelif tehdit tiplerinin sayısı (Janis ve Feshbach'a göre (1953).

Tehdit tipi	*Kuvvetli hitabe*	*Mutedil hitabe*	*Hafif hitabe*
Diş ağrısının verdiği ıstırap	11	1	0
Kanser, felç, körlük veya diğer tali hastalıklar	6	0	0
Diş çektirmek, diş oyulması veya dişe ait diğer ağrı veren işler	9	1	0
Diş doldurtmak veya dişçiye gitmeye mecbur olmak	0	5	1
Ağız iltihabı: yara, şişme iltihaplı damak	18	16	0
Çirkin veya sararmış dişler	4	2	0
"Çürümüş" dişler	14	12	6
"Dişin" içinin çürümesi	9	12	9
Tehditlerin yekûnu	71	49	18

Tablo 7.5: Muhtelif korku dereceleri uyandırmağa mahsus hitabelerin gelecek zıt propogandaya karşı reaksiyon üzerine uzun olan tesiri: net değişme yüzdelerine göre (Janis ve Feshbach'a, 1953, göre).

	NET DEĞİŞME YÜZDESİ		
Değişme tipi	*Şiddetli korkuya çarpılan grup*	*Mutedil korkuya çarpılan grup*	*Asgarî korkuya çarpılan grup*
Karşı propogandanın kabulü	30	28	14
Karşı propogandanın reddi	38	42	54
Değişme yok	32	30	32
Net değişme	—8	—14	—40

DERLEME

Yeni malûmatın tutumları değiştirip değiştirmemesi, tebliğin yapıldığı sitüasyona, tebliğ sahibinin hususiyetlerine, tebliğ vasıtasına ve tebliğ edilmek istenen şeyin şekil ve muhtevasına bağlıdır.

Propogandacının müessir olma keyfiyeti üzerine tesir eden tebliğ sitüasyonun hususiyetleri şunlardır: Grup halinde dinleme veya tek başına dinleme; teklif veya müdafaa edilen görüşü aleni olarak kabul etme veya hususî bir şekilde kabul ettiğine dair taahhüt altına girme; grup halinde münakaşa veya konferans metodu.

Eğer dinleyicilerin çoğu tebliğ sahibi ile aynı kanaatte ise grup halinde dinleme daha tesirlidir. Fakat eğer ekseriyet aksi kanaatte ise daha az tesirlidir. Teklif veya müdafaa edilen kanaatin kabul edildiğinin alenî olarak bildirilmesi, muhalif propogandaya karşı nisbî bir muafiyet kazandırmaktadır. Tutum ve hareketlerin değiştirilmesinde grup kararı metodunun konferans metodundan daha tesirli olduğu tesbit edilmiştir.

Bir hitabenin tesirli olmasını tayin bakımından çok defa kimin konuştuğu muhteva kadar mühimdir. Bir propogandacının müessir olabilmesi için tesir etmeğe çalıştığı grubun azalarına "içimizden biri" gibi görünmelidir; aynı zamanda inanılabilen ve çekici bir insan olarak görünebilmelidir.

Vasıtasız sözle verilen mesajların tebliğ vasıtalariyle verilen mesajlardan daha kudretli olmasına rağmen kitle tebliğ vasıtaları, vasıtasız sözü kullanan fikir liderlerine tesir etmek suretiyle içtimaî tesir ve içtimaî değişmelerde mühim bir rol oynamaktadırlar.

Hitabenin muhteva ve şekli de mühimdir. Muhteva ve şekle ait birçok faktörler de araştırma mevzuu olmuştur. Bunların arasında talep edilen değişme miktarı; tek taraflı veya iki taraflı takdim, neticenin tebliğ sahibi tarafından çıkarılması veya dinleyicilere bırakılması; takdim sırası, ikaz veya mesaj mahiyetindeki hitabelerde tehdidin şiddeti zikredilebilir.

REHBER 22: *Tutum değişmesinde yeni bir gruba mensubiyetin tesirliliği grup hususiyetleriyle ferdin grup âzâlığının mahiyetine bağlıdır; yani bunların bir fonksiyonudur.*

Yeni bir gruba intisap eden bir fert, grubun önceden tesbit ettiği kıymet ve normlar vasıtasiyle tayin edilen tutumları âdeta bir nevi "içtimaî giriş kartı" olmak üzere kabullenmeğe temayül eder. Bu husus, Watson'un (1950) araştırmasında gayet bariz bir şekilde belirmiştir. Bu psikolog, bu araştırmasında hayatlarının muayyen bir devresinde zenci veya Yahudilere dair tutumlarında bir değişiklik olduğunu söyleyen 45 yetişkin ile mülâkat yapmıştır. Deneklerin hemen hemen yarısı, tutumlarında değişme meydana gelmeden önceki tecrübelerinin arasında yeni

bir gruba intisap etmiş olma vakıasının bulunmasından bahsetmişlerdir. Geri kalanların büyük bir kısmı da tutumlarındaki değişikliğin ikâmet etmekte oldukları mahalli değiştirmelerinden sonra meydana geldiğini söylemişlerdir; bu da herhalde muhtelif yeni gruplara aza olmayı icap ettirmiştir.

Tutum değişmeleri; ferdin grup münasebetlerini değiştirmesinin tesiri altında kalmaktadır. Evvelâ ferdin âzâlık gruplarını değiştirmesi bu hususta mühim bir rol oynar. Bir ferdin âzâlık grupları, hatırlanacağı veçhile onun diğer grup âzâlariyle yüz yüze doğrudan doğruya münasebette olduğu gruplardır (Bak. Sahife 193). Sonra ferdin atıf gruplarında (kendisini aynileştirdiği gruplar) meydana gelen değişiklikler de onun tutumlarını değiştirebilir. (Sahife 197) (ferdin âzâlık ve atıf gruplarının tutum değişmeleri üzerine olan tesirlerini gösteren nefis bir tecrübe için Çerçeve 7.9'a bak).

Çerçeve 7.9: *Evler, mektep arkadaşları ve tutum değişmesi.*

Alberta ve Sidney Siegel Stanford Üniversitesinde bulundukları sıralarda, bir şahsın atıf grubu ile âzâlık gruplarının onun tutumları üzerinde tesiri olduğuna dair faraziyeyi denemek maksadiyle mahallinde bir tecrübe yapmağa teşebbüs etmişlerdir.

Kolejin birinci sınıf kız talebelerinden 28 kişilik bir yatakhane grubu (bir âzâlık grubu) denek vazifesini görmüştür. Sene sonunda bütün bu talebeler ikinci senelerini geçirmek üzere "sıra evlere" (Üniversite kızlar birliğinin "kardeşlik sırası" ismi altında inşa edilmiş evler) kuraya alınmıştı.

İkinci sene sonunda, eğer ikâmetgâhlarını üçüncü sene için değiştirmek isterlerse tekrar kuraya girmek hakkına sahiptirler.

Yüksek içtimaî bir mevki izafe ederek bunları kurmada ilk tercih olmak üzere listenin başına geçirmişlerdir. Böylece bu talebeler müşterek bir atıf grubunda (sıra evler grubu) birleşiyorlardı. Yine bu talebelerden dokuzu sıra evlerden birinde oturmak üzere kurrada muvaffak olmuş ve bütün sene burada ikamet etmişlerdir. Geri kalan on dokuz kişi seneyi sıra dışı bir evde geçirmişlerdir. Bu kurraya iştirak eden bir talebenin ilk tercih olarak listenin başına geçireceği evin, onun atıf grubunu temsil ettiği (tecrübeciler tarafından) farz edilmiştir. Bu kurraya iştirak etmek istemeyen bir talebenin halihazırda içinde oturduğu ev de onun atıf grubu olarak kabul ediliyordu.

Çerçeve 7.9: *Evler, mektep arkadaşları ve tutum değişmesi.*

Denekler üç gruba ayrılmışlardır. A: Grubu: Kurrada muvaffakiyetle sıra ev çeken ve ikinci sene sonunda tekrar kurraya girmeyi arzulamayan denekler. B Grubu: Kurrada sıra evlerden çekmeye muvaffak olamayan ve ikinci seneyi sıra dışı bir evde geçirdikten sonra üçüncü sene ikamet etmek maksadiyle tekrar sıra evler için kurraya giren denekler. C Grubu: Kurrada sıra evlerden çekmeye muvaffak olamayınca bir sene sıra dışı bir evde oturduktan sonra burada kalmayı tercih eden denekler.

Aşağıdaki tabloda A, B, C, gruplarındaki deneklerin âzâlık ve atıf grupları hülâsa edilmektedir.

Gruplar	*İlk atıf grubu*	*Âzâlık grubu*	*Atıf grubu*
A	Sıra ev	Sıra ev	Sıra ev
B	Sıra ev	Sıra dışı ev	Sıra ev
C	Sıra ev	Sıra dışı ev	Sıra dışı ev

Sıra evlerde yaşayan kızların, sıra evler dışında oturanlardan daha otorite taraftarı oldukları (E - F mikyasiyle elde edilen ölçülere göre, Bak. Sahife 201) bilinmekte idi. Bundan başka bu talebeler çevresinde birinci seneden itibaren bilhassa ikinci seneye geçişte ve bu sene içinde otorite taraftarlığında umumi bir gerileme olduğu biliniyordu.

Şu faraziyeler öne sürülmüştü:

1) A grubu en az bir değişiklik gösterecekti. Bu gruptaki fertler ikinci senelerini tipik bir şekilde otorite taraftarı olan bir grup içinde geçirmişlerdi. Bu âzâlık grubu (sıra evler grubu) aynı zamanda onların atıf grubunu teşkil ediyordu. Böylece başlangıçtaki tutumları takviye ediliyordu.

2) C grubu en büyük bir değişiklik göstermiş olacaktı. Bu gruptaki fertler ikinci senelerinde otorite taraftarlığı tipik bir şekilde düşük olan bir grubun âzâları bulunuyorlardı. Bunlar aynı zamanda atıf gruplarını sıra evlerden sıra dışı evlere çevirmek suretiyle değiştirmiş bulunuyorlardı; yani otorite taraftarlığı tipik bir şekilde yüksek olan bir gruptan tipik bir şekilde düşük olan bir gruba geçmiş bulunuyorlardı.

3) B grubu ikisi arası, orta derecede bir değişiklik göstermiş olacaktı. Bu gruptaki fertler, otorite taraftarlığı bakımından düşük

Çerçeve 7.9: *Evler, mektep arkadaşları ve tutum değişmesi.*

olan bir grubun âzâları olmakla beraber otorite taraftarlığı tipik bir şekilde yüksek olan bir grubu atıf grubu olarak benimsemişlerdi.

Deneklerin birinci sene zarfında ve ikinci sene sonunda E - F mikyasında elde edilen skorlarının mukayesesi bu faraziyeleri tekid ediyordu. A grubu otorite taratarlığında en az gerilemişti; otorite taraftarlığı en çok azalan C grubu idi; B grubu ikisi ortası bir değişiklik gösteriyordu. Âzâlık grubunun tek başına tutum değişmesi üzerine olan tesiri ikinci senelerinde sıra evlerinde yaşayan A grubundaki değişiklik ile, sıra evler dışında ikamet eden B ve C gruplarındaki değişiklik miktarları birleştirilerek mukayese edilmek suretiyle tetkik edilmiştir. B ve C gruplarında otorite taraftarlığındaki azalma miktarları birleşik olarak A grubundakinden büyük olmalıydı. Bu faraziye tekid edilmiştir.

Atıf grubunun tek başına tutum değişmesi meydana getirme hususundaki tesiri de, atıf grupları sıra evler olmak üzere daima aynı kalan A ve B gruplarındaki değişiklik miktarlarının terkibiyle atıf grubunu sıra evlerden sıra dışı evlere çeviren C grubundaki değişme miktarının mukayesesi suretiyle tetkik edilmiştir. Önceden kestirildiği veçhile C grubunun otorite taraftarlığındaki azalma A ve B gruplarındaki azalma miktarlarının terkibinden daha büyüktü.

Kızların tutumları, mensup oldukları gruplar ile mensup olmak istedikleri gruplar ve bir de bu iki çeşit grubun birleşik tesirleri tarafından tayin edilmişti.

Siegel, Alberta E., and Siegel, S. Reference groups, membership groups and attitude change. J. abnorm. soc. Psychol, 1957, *55,* 360 - 364.

GRUBUN HUSUSİYETLERİ

Gözden geçirmiş olduğumuz araştırmalar, ferdin grup mensubiyetlerinde vukua gelen değişikliklerin çok defa tutumlarında da değişiklikler meydana getirdiğini gösteriyor. Her yeni gruba intisap tutum değişmesi meydana getirme bakımından elbette aynı derecede tesirli değildir. Bir grubun yeni âzâlarının tutumlarını değiştirme kudreti, kısmen grubun muayyen bazı hususiyetlerinin bir fonksiyonudur. Bu münasebetle biz, grubun aşağıdaki hususiyetlerini incelemek istiyoruz: (1) Grup normunun mahiyeti; (2) Grubu terketmek isteyen âzâ üzerine olan baskı

(Grupta kalma mecburiyeti); (3) Grup düzenini muhafazaya memur sistemin tesirliği.

GRUP NORMLARI. Normların zorla tatbik edilmesi meselesini daha teferruatlı olarak 11. fasılda ele alacağımızı umuyor ve onu şimdilik münakaşa dışında bırakıyoruz. *Grup Normu* terimi, muayyen şart ve hallerde âzâlardan beklenen hareket ve tutumları tayin eden ve bunlara uyma uymama hallerinde neticeyi hususî bir şekilde belirten kaide olarak tarif edilmektedir. Davranışa ait bir kaidenin norm olabilmesi için grubun ekseriyeti tarafından kabul edilmesi lâzımdır. Normların bir grup âzâlarının hem nasıl hareket etmeleri hem de nasıl düşünmeleri lâzım geldiğini önceden tesbit ettikleri hususu gözden kaçırılmamalıdır.

Grup için merkezî bir ehemmiyeti olan tutum ve hareketlerle alâkalı normlar sıkı bir şekilde zorla tatbik olunur. Bu nevi merkezi normlardan sapma, bir dalâlet, bir küfür sayılır ve müsamaha edilemez. Yeni âzâ, grubunca tasvip edilen tutumları benimsemeye ve onlara uymağa mecburdur (eğer bu şekilde henüz hareket etmemiş ise). Aksi taktirde ihraç edilir.

GRUBU TERK ETMEK İSTEYENLER ÜZERİNE OLAN BASKI. Gönüllü teşekkül eden gruplarda "bağlılık" -- Cohesiveness — veya grubun âzâları için çekici olması vasfı, onun mensupları arasında asayişi temin etme kudretinin kaynağını teşkil eder. Bu itibarla bir grupta bağlılık derecesi ne kadar yüksek ise grup normlarına uyma nisbetinin o kadar yüksek olacağını bekleyebiliriz.

Başka bir ifade ile yeni grubunu çekici bulan yeni bir âzâ, grup normlarına uyabilme için tutumlarını değiştirmeye meyledecektir.

Gönüllü olmayan, yani şahısların katılmaya zorlandıkları ve pahası çok ağır olduğu için terk edemedikleri grupların (meselâ işçi sendikalarının) âzâları üzerine olan nüfuz ve kudretleri "mutlak" olabilir. Bu nevi gruplarda normların kabul edilmemesi hallerinde ceza zorla tatbik edilir ve eğer düzeni temin eden sistem tesirli ise âzâlar arasında normlara uyanların nisbeti çok yüksektir.

ASAYİŞ NİZAMI TEMİN EDEN SİSTEMİN TESİRLİLİĞİ. Grupta âzâların daima göz altında tutmaya ve normlardan sapan davranışları meydana çıkarıp cezalandırmağa memur teşekküller, bu vazifeleri yapmazlarsa normların tesirleri büyük bir nisbette azalmış olur.

Bir grupta nizam ve asayişi temin eden sistemin müessir olup olmaması üzerine bir tutum ifade eden davranışların müşahede edilebilir olmasının büyük bir tesiri vardır. Eğer bir tutum umumî olarak yalnız

hususî davranışlarla ifade ediliyorsa grup, âzâlarını en "münasip" tutumu tesbit eden norma uymaya tesirli bir şekilde zorlayamaz. Argyle (1957) içtimaî tesirin hususî sitüasyona nazaran umumî sitüasyonda daha çok müessir olduğunu bulmuştur. Bu araştırıcı iki kişilik gruplara, bir resim hakkında verdikleri hükümlerde anlaşmaya varmaları vazifesini vermişti. Gruptaki şahıslardan biri (Tecrübeciyle gizlice anlaşan şahıs) diğer saf deneğe bir seri standart haberler göndermektedir. Bunlar saf deneklerin vermiş olduğu hükümlerin tam zıddı olacak şekilde tertiplenmişlerdi. Eğer saf şahıs son hükmünü tecrübecinin ortağiyle yüz yüze geldiği bir toplantıda verirse bu umumî sitüasyon hali demekti; Hususî sitüasyon şartında ise saf denek son hükmünü tecrübeciye anonim olarak takdim ettiği bir raporda veriyordu. Neticeler Tablo 7.6 da gösterilmektedir.

Tablo 7.6: Birbiriyle karşılaştırılan umumî ve hususî sitüasyon şartları içinde kanaatlerini değiştiren deneklerin yüzdeleri (Argyle (1957)

Değişme	*Umumî sitüasyon şartlarında*	*Hususî sitüasyon şartlarında*
Tecrübe arkadaşına doğru	53.6	23.2
Değişme yok	34.5	72.6
Tecrübe arkadaşından uzaklaşma	11.9	4.2

ŞUMULLÜ CEHALET (Pluralistic ignorance): Eğer bir grupta âzâların davranışları tesirli bir şekilde idare ve kontrol edilemezse çok veçheli bir cehalet hali netice olarak meydana gelebilir. Bu öyle bir haldir ki, "hiç kimse inanmaz. Fakat herkes, kendisinden başka herkesin inandığını sanar". Schanck bir köy cemaati olan "Elm Hollow" da yaptığı eski bir araştırmasında (1932) metodist kilisenin burada hâkim olduğunu tesbit etmişti. Bu kilisenin normları kâğıt oynamayı, sigara ve içki içmeyi men ediyordu. Schanck mülâkatlar ve sual varakalariyle Elm Hollow'daki halkın tutumlarını ilk tetkik ettiği zaman hemen herkesin verdiği cevaplarda kilisenin normları dile geliyordu. Fakat Schanck bu cemaati terk etmeden evvel — kilitlenmiş kapılar ve indirilmiş kepenkler arkasında — birçok kimselerle kâğıt oynamış, oldukça sert elma şarabı içmiştir. Her fert hakikatte yalnız kendisinin kilise normlarını red ettiğine inanıyordu.

Şumüllü cehalet, grup normlarına herkesin önünde sözde bağlılık gösterme ve hususî hayatta ise ona uymama neticesinde meydana gelir.

Bu gibi hallerde grup normları için "ideal" veya "hayalî" normlar terimi kullanılmakta ve sapık hususî ferdî davranışlara hâkim olan normlara da grubun "hakikî" veya "fiilî" normları denmektedir. Bu tefrik, her iki nevi — yani "ideal" ve "hakikî" — normların davranışı idare ettiği, ona hâkim olduğu vakıasını görememektedir. Burada da ihtiyaçları tatmin ettiği bir şahsın "teessürî kognisyonları" arasındaki muvazenesizliğin muhafaza edildiği bir sitüasyonla karşı karşıya bulunuyoruz. (Bak. Sahife 43 ve Çerçeve 2.11). Gerçi Elm Hollow'luların kâğıt oynamaktan, içki ve sigara içmekten vazgeçmiş olmaları "alenî" tutumlariyle mutabakat halinde olmayı ifade ederdi. Ama bu onlar için ne kadar donuk ve kasvetli bir ortodoks hayatı olurdu!

ÂZÂLIĞININ HUSUSİYETLERİ

Bir grubun bütün âzâları, âzâlık hususiyetleri bakımından birbirine benzemezler. Âzâlık hususiyetleri, yeni âzâların, grup normları tarafından en münasibi diye tesbit edilen tutumları benimseme derecesini kısmen tayin eder. Bu kısımda biz, bu nevi üç âzâlık hususiyetinden ve bir grubun kendi âzâlarının tutumlarına şekil verme kudretinin ne tarzda bu hususiyetlerin tesiri altında kaldığından bahs edeceğiz. (1) Yeni âzânın statüsü: (2) Yeni âzânın grup âzâlığına verdiği kıymetin derecesi; (3) Grup norlarının idrak edilen meşruiyeti.

ÂZÂNIN STATÜSÜ. (1950) Homans bir şahsın grup içinde sevilip sayılmasiyle grup normlarına göre hareket etme derecesi arasındaki münasebete dair yapılmış olan tetkiklerin bir hülâsasını aşağıda olduğu gibi vermektedir: "Bir insanın grubunda yüksek bir mevki işgal edebilmesi için onun bütün normlarına göre hareket etmesi ve bu normların grubun görünüşte sözde uyduğu normlar olmayıp onun hakikî, fiilî veya müeyyidesi bulunan normlar olması lâzımdır."

Mamafih bu arada şuna da işaret etmek lâzımdır ki, statü ile bir grubun normlarına uyma arasındaki münasebete dair tetkikler çok mühim ve esaslı bir suali cevapsız bırakmaktadırlar: Yüksek bir mevkii (statüsü) olan âzâ, bu mevkiye normlara uymak suretiyle mi geçmiştir, yoksa bu mevkiyi muhafaza etmek için mi normlara uymaktadır?

Bir grupta mevkiinden emin olmayan yeni bir âzâ etrafındakilerin sempatisini kazanabilmek için normlara riayet edecek hattâ bu hususta mübalâğalı davranacaktır. Çok defa müşahede edildiği veçhile içtimaî bakımdan yükselmek isteyen şahısların normlara titizce riayet etmelerinde kenarda kalmış olmalarının büyük bir tesiri vardır. Birdenbire

servete kavuşan ve gözü yukarı tabakada olan bir orta sınıf mensubu da münasip bir şekilde hareket edebilmek bahasına acı sıkıntılara katlanacaktır. Seçkin mevkiinden emin olan bir aristokrat ise canının isteği zaman normlara aykırı hareket etmekten bir nevi rahatlık duyacaktır.

O halde içtimaî mevki ile grup normlarına uyarak şöhret kazanma arasındaki münasebet hatlı münhani şekilde olacaktır; yani grup normlarına uyma miktarı, muayyen bir noktaya kadar statüye muvazi olarak artacak, bundan sonra statünün yükselmesiyle azalacaktır. Bu hususu müşahhas bir şekilde gösteren bir araştırmadan bahsedeceğiz.

Hughes (1946) bir araştırmada bir iş grubunu tasvir etmektedir: Bu grup içinde uzun hizmetleri olan eski işçilerden teşekkül eden bir klik, bir standart istihsal miktarı tesis ederek yeni gelen işçilerden buna göre hareket etmelerini istemektedir. Hughes, grup tarafından kabul edilir edilmez yeni bir işçi üzerine standart istihsal miktarına uyması için yapılan tazyikin azaldığını görmüştür: "Görünüşe göre içtimaî bakımdan gruba iyice yerleşmiş bir kız daima standart istisalin altına az bir miktarda düşmesine rağmen sadece hafif bir tarzda alay edilmekle cezalandırılıyordu. Fakat buna mukabil grubun dışında kalanlar standart istihsalden inhiraf edince gülünç bir hale getirilmek, küçük düşürülmek suretiyle şiddetli bir şekilde cezalandırılıyorlardı. Eğer bunlar bu hareketlerinde israr eder ve bu topluluk da kendileri için mühim ise işi terk etmeye bile zorlanabilirlerdi."

Sherif'in (1951) tecrübe maksadiyle kurulan bir yaz kampındaki erkek çocuklar arasında yaptığı bir tetkik en az sevilen çocukların grup normlarına en çok sevilenlerden daha fazla riayet ettiklerini göstermiştir. Bu netice, çok sevilen çocukların korkmadan grup normlarından sapma kabiliyetini gösterdiği gibi sevilmeyen çocukların da normlara riayet etmeyi, daha çok iyi kabul görmek için bir vasıta olarak kullandıklarını da göstermektedir.

Grup değiştiren bir kimsenin, tutumlarını da değiştirip değiştirmemesinin yeni grubundaki içtimaî mevkiine bağlı olduğu anlaşılıyor.

ÂZÂLIĞIN DEĞERLENDİRİLMESİ. Keller ile Volkart'ın evvelce zikredilen (Bak. Sahife 224) araştırmalarında görüldüğü veçhile, grupta tutamağı bulunan (köklü) bir tutumun değişmeye karşı mukavemeti, grup içinde âzâlığa verilen kıymetin derecesine göre artmaktadır. Bu araştırıcıların elde etmiş oldukları neticeler, aynı zamanda âzâlığa büyük bir değer veren yeni âzâların grup normları tarafından tesbit edilen tutumları daha büyük bir hevesle benimseyeceklerini gösteriyor. Eğer yeni

âzâ için grup mühim değilse normlardan sapma dolayısiyle red edilme tehlikesi daha kolaylıkla göze alınabilir.

NORMUN MEŞRUİYETİ. Grup normunun yeni bir âzâ üzerindeki nüfuzu, onun normun meşruiyetine dair inançlarının tesirine tabidir. Eğer bir kimse grubun herhangi bir normunun kendi şahsî hurriyetine veya hususî hayatına münasebetsiz bir müdahale olduğuna inanıyorsa gruba karşı mukavemet edebilir.

1956 Cumhurreisi seçimlerine dair millet çapında yapmış oldukları bir araştırmada Converse ile Campbell (1960) dört grup tipinin - katolik, yahudi, zenci ve işçi sendikalarının siyasî normlarının kendi âzâlarının reyleri üzerine olan tesirini tetkik etmişlerdir. Bu grupların âzâlarına, teşkilâtların grupları temsil ederek muayyen bir teşrii nizamı ve siyasî bir namzedi desteklemelerini, doğru bulup bulmadıkları sorulmuştur. Siyasî grup normunun meşru olduğuna dair inançla grubun esas itibariyle tercih ettiği partiye (meselâ demokrat) rey verme arasında elle tutulur bir münasebet olduğu tesbit edilmiştir. Normun meşru olduğuna "kuvvetle" inananlardan yüzde 65'i demokratlara rey verdikleri halde zayıf bir şekilde inananlardan ancak yüzde kırk biri demokratlara rey vermişlerdir. Bundan başka grubu iyice benimsemeyenlere nazaran kuvvetli bir şekilde benimsemiş olanların grubun siyasî faaliyetlerinin meşru olduğuna daha çok inandıkları tesbit edilmiştir.

Mamafih benimsemenin müsavi olduğu hallerde bile yukarıda zikredilen normun meşru olduğuna dair inançla grubun temayülüne göre rey verme arasındaki münasebet sabit kalmaktadır.

Converse ile Campbell'in de belirttikleri veçhile, grubun siyasî tutumiyle şahsî kanaat arasında mutabakat olduğunun idrak edilmesi, âzâların siyasî normların meşru oluşuna ait düşünceleri üzerine tesir etmektedir. Başka bir ifade ile meşruiyete ait inanç, grubun siyasî normlarına uymanın sebebi olmaktan ziyade bir neticesidir. Bununla beraber "meşruiyet meselelerinin" şahsî tercihlerden müstakil kıymetleri ölçtüğüne dair deliller vardır. Meselâ işçi sendikaları âzâlariyle zencilere nazaran iki dinî grubun âzâları — Katoliklerle Yahudiler — grupları vasıtasiyle yapılan siyasî tazyiklerin meşru olmadığını söylemeye daha çok meylediyorlardı. Bu vakıa, dinle devleti birbirinden ayıran Amerikan doktrininin bir neticesi olduğu şeklinde tefsir edilmiştir.

BENNINGTON KOLEJİNDE YAPILAN ARAŞTIRMA. Ferdin grup âzâlığının mahiyeti ile onun tutumlarını değiştirmesi hususunda grubun müessir olması arasındaki münasebete dair en mükemmel araş-

tırma Newcomb (1943) tarafından Benington Kolejinde yapılmış olan araştırmadır. Bu araştırmanın, muayyen bir devre zarfında tutumlarda husule gelen değişmeyi tetkik etmek üzere nümunedeki deneklerden her birine tekrar tekrar mülâkat yapılma metodunu (panel metodu) kullanan ilk büyük bir araştırma olarak da tarihî bir ehemmiyeti vardır.

Araştırmanın yapıldığı tarihlerde (1935 - 1939) Bennington Koleji cemaati yeni kurulmuştu. (Araştırmaya bir son sınıfın bulunduğu ilk sene zarfında başlanmıştı) ve coğrafî bakımdan tecrit edilmiş bir vaziyette idi. Talebeler, tutumları itibariyle muhafazakâr ve (büyük bir kısmı) yüksek gelirlilerden alınıyordu. Öğretim kadrosu esas itibariyle liberal idi ve siyasî meselelerle faal bir şekilde alâkalanmaları için onları teşvik etmeyi mesuliyetleri arasında kabul ediyordu.

Bu kolej cemaatinde talebelerden çoğu, ilk sene muhafazakâr son senelerde liberal olmak üzere içtimaî tutumlarını değiştiriyorlardı. Meselâ: 1936 nın reisicumhur seçim kampanyasında talebe reylerinin dağılışı ilk sınıfla son sınıf arasındaki farkı bariz bir şekilde göstermektedir. Tablo 7.7 de görüldüğü veçhile ilk sınıf talebelerinin yüzde 62 si reylerini

Tablo 7.7: 1936 seçim kampanyasında Cumhurreisi namzetlerinin ebeveyn ve talebelerce tercih edilmeleri (kolej seneleri zarfında) Newcomb (1943) a göre.

	İlk sene		*İkinci sene*		*Üçüncü-dördüncü sene*	
Namzetler	*Talebeler*	*Ebeveyn*	*Talebeler*	*Ebeveyn*	*Talebeler*	*Ebe.*
Landon (Cumhuriyetçi)	% 62	% 66	% 43	% 69	% 16	% 60
Roosvelt (Demokrat)	29	26	42	22	54	35
Thomas (Sosyalist) veya Browder (Komünist)	9	7	15	8	30	4

Cumhuriyetçi Partinin namzedi olan Landon'a verdikleri halde üst sınıf talebeleri bunun tam zıddına ancak yüzde 15 nisbetinde bu namzede rey vermişlerdir. Buna mukabil Roosevelt ilk sınıf talebelerinden ancak yüzde 29 nisbetinde rey alabilmişken üst sınıf talebelerinin büyük bir kısmı ona vermişlerdir. Sosyalist ve Komünist Parti namzetlerine verilen reyler de ilk sınıf talebelerinde yüzde 9 iken son sınıf talebelerinde yüzde

otuza yükselmiştir. Şuna da işaret etmek lâzımdır ki ilk sınıf talebelerinin siyasî tercihleri ebeveynlerininkine çok benzerken son sınıflardaki talebeler siyasî tercihleri itibariyle ailelerinden pek farklı bir şekilde ayrılıyorlardı.

Hususiyle içtimaî ve iktisadî olan mevzulara ait dokuz tutum, araştırmanın devam ettiği dört yıl zarfında her sene yeniden ölçülüyordu. Burada da vasatî temayül, yine ilk senenin muhafazakârlığından son senelerin liberalizmine geçiş şeklinde idi. Bununla beraber bu temayül bütün talebelerde görülmüyordu. Bunlardan bir kısmı bariz bir şekilde değişirken diğer bir kısmında hiç bir değişiklik olmuyor ve geri kalanlarda ise grubun aksine bir temayül beliriyordu.

Newcomb bu ferdî farklarla alâkalı faktörleri bulmak maksadiyle son sınıf talebelerinden 24 ü liberal ve 19 u muhafazakâr olmak üzere denekler almış, bunlar üzerinde kesif araştırmalar yapmıştır. Bunlarla yapılan mülâkatlarda kendi tutumlariyle sınıf ekseriyetinin ve liderlerinin tutumlarının aynı olup olmadığına vesaireye dair sualler sorulmuştur. Kolejin talebelere mahsus zat işleri bürosuyle psikiyatri mütehassıssından da bu deneklerin şahsiyetlerine dair bilgiler temin edilmiştir.

Newcomb bu iki aşırı gruba ait araştırmasının sonunda, talebelerin bazılarında tutumların değişip, diğerlerinde değişmemesinin sebebini, talebelerin kolej cemaati ve aileleriyle olan münasebetlerinde aramak icap ettiği neticesine varmıştır.

Son sınıf liberallerinde ailelerinde müstakil olma ve kolej grubu içinde itibar ve liderlik kazanma hususunda şiddetli bir arzunun mevcut olduğu görülmüştür. (Bu kolej cemaatinde yalnız liberal talebelere itibar ediliyordu) Başka bir ifade ile bu talebeler için kolej grubiyle kendilerini aynileştirmenin ve onun normlarına uymanın bir alet, bir vasıta olma değeri vardı (Bak. Çerçeve 7.10).

Çerçeve 7.10: *Liberal bir cemaat liberaller yetiştirmektedir...*

Michigan Üniversitesi sosyal psikoloji mensuplarından Theodor M. Newcomb liberal bir cemaatteki (Bennington kolejinde) âzâlığın talebelerin siyasî tutumları üzerine olan tesirini araştırmıştır. Liberal olan ekseriyet istikametinde değişen talebelerin tetkiki, liberal tutumların iki fonksiyonu olduğunu göstermiştir: Birisi muhafazakâr aileslerden kurtulmanın, müstakil olmanın bir vasıtası olması, diğeri de kolej cemaati içinde itibar kazanmaya yaramasıdır.

Çerçeve 7.10: *Liberal bir cemaat liberaller yetiştirmektedir...*

Beş liberal talebe ile yapılan mülâkatlardan alınmış bulunan aşağıdaki parçalar bu iki türlü fonksiyonu müşahhas bir şekilde göstermektedir:

Liberal tutumları kabul etmenin sebebi, daima içten içe ailemin dar görüşlü ve müsamahasız olduğunu düşünmüş olmam ve bir de bu tutumların itibar temin edici bir değeri haiz olmalarıdır. Bu değişme benim gelişmekte olan şahsiyetimin bir parçasını teşkil ediyordu. Evvelce ben cidden hiç bir şeyin bir parçası olamamıştım. Bununla beraber ben hiçbir şeyi iyice tetkik etmeden kabul etmem ve değişmeden önce bunu istediğimden, bu hususta samimî olduğumdan eminim.

Çok geçmeden liberal tutumların itibar temin eden bir kıymeti olduğunu anlamıştım. Bununla beraber her zaman içimden etrafımdakiler tarafından alkışlanmak isteyenlerden üstün olduğumu hissediyordum. Bir defa şahsî emniyet hissine eriştikten sonra bunun mühim olmadığını — kâfi olmadığını görebiliyordum. Birçok insanlar her nevi emniyet hissinden mahrumdur. Başlangıçta itibar temin eden bir kıymeti olduğu için liberal olmuştum. Ve böyle kaldım. Çünkü benim liberalizmimin merkezinde yer alan problemler mühimdir. Şimdi bütün arzum bu problemlerin hallinde müessir olmaktır.

Hissettiğim her tesir liberalizm istikametinde itiyordu: Daima altta kalmış olma kompleksi, ailemden müstakil olma ihtiyacı, burada bir lider olma arzusu; işte bütün bu tesirler beni o tarafa sürüklüyordu.

Hiç bir vakit düşüncelerime hürmet etmeyen ailemden uzaklaşmak için koleje geldim. Liberal olmak, şahsım için müstakil düşünmek ve mecazi olarak da ailemden kurtulmak demekti. Bundan başka kendilerine çok benzemek istediğim hocalar ve talebelerle entellektüel bakımdan aynileşmek demekti.

Şüphesiz muhafazakârlığı bırakmak için burada üzerimize içtimaî tazyik yapılmaktadır. Fakat ben bundan dolayı memnunum, çünkü bu ailemden müstakil olmayı başarabilmeme bir vesile oldu. Böylece tutumlarımı değiştirmem, çok mühim iki şeyle bir arada, birbirine muvazi oldu: İstiklâlimi temin etmek ve aynı zamanda kolej uzvî birliğinin bir parçası olmak.

Newcomb. T. M.personality and social change: attitude formation in a student Community. New York: Dryen, 1943.

Son sınıf muhafazakârları, umumî olarak şahsiyet yapıları bakımından kendilerini kifayetsiz hissetmeleri sebebiyle nefis müdafaası kaygusunda idiler. Nefsi takdirleri itibariyle çok zayıf olanlar (kendilerini küçük görenler) geri çekilmek suretiyle kendilerini müdafaa ediyor ve böylece kolej cemaatinin tesirlerinden korunmuş oluyorlardı. Nefsi takdirleri itibariyle nisbeten kuvvetli olanlar (kendilerine güvenenler) ise aile bağlarını muhafaza edebilmek için cemaat tesirlerine faal bir şekilde mukavemet etmek suretiyle nefislerini müdafaa ediyorlardı (Bak. Çerçeve 7.11).

Çerçeve 7.11: *Tabiî yetiştiremedikleri müstesna....*

Newcomb'un araştırmasında ekseriyette bulunan liberaller istikametinde değişmeyen talebelerin aileleriyle olan bağlarını muhafaza edebilmek için ya kolej cemaatini red ettikleri veya onun tesirlerinden korunmak maksadiyle kendilerini tecrid ettikleri görünmüştür. Son sınıf muhafazakâr talebeleriyle yapılan mülâkatlardan alınmış aşağıdaki beş zabıt parçası, bu talebelerin "kolejle aile" arasında kalmış olduklarını ve bu ihtilâfı aileleri lehine halletmiş olduklarını göstermektedir.

(1) Bütün bu gürültücü liberallerle açıktan açığa ihtilâfta olmayı istiyordum, fakat bundan korkuyor ve yapamıyordum. Onun için söylediklerine karşı içimde bir duvar örmüştüm. Onlarla başa çıkamıyacağımı anlayınca, babamın fikirlerine sarılmaya karar verdim. Böylece en az iki sene her nevi kolej tesirlerine karşı kendimi tecrid ettim.

(2) Annemin saadetinin ne kadar bana bağlı kaldığını anlamaya başlayınca ona yardım etmenin en iyi şeklinin onunla birlikte evde mümkün mertebe çok meşgul olmak, müşterek bir şeyler yapmak olduğunu gördüm. Bunun neticesi de benim kolejin gidiş tarzlarından çoğuna iştirak etmeyişim oldu. Benim umumî muhafazakârlığımın da bu iştirak etmediğim yollardan biri olduğunu biliyorum. Fakat bu benim dışarıda, bilhassa yalnız bırakılmış olduğumu hissettirecek derecede mühim değildir. Eğer siz fikirlerinizde samimi ve mütecaviz değilseniz burada cidden hiç bir kimse sizin muhafazakâr kalmanıza aldırmıyor.

(3) Annemin bu dünyada varı yoğu benim. Burada liberal veya radikal (cezri) olma, entellektüel bakımdan bir üstünlük diye telâkki ediliyor. Bu da beni müdafaaya sevk ediyor. Birçok talebe-

Çerçeve 7.11: *Tabii yetiştiremedikleri müstesna.*

lerin hilâfına ben annemin entellektüel bakımdan benden aşağı olduğu fikrini red etmekteyim. Bu bir tarafa bırakılırsa kolej hayatının her veçhesini sevdim.

(4) Ailem ile kolej arasındaki ihtilâf benim burada girişti-ğim mücadelenin esasını teşkil etti. Burada kendimi cidden emniyette hisseder etmez kolej atmosferinin üzerimde fazla tesir etmesine imkân vermemeyi kararlaştırdım. Aileme isyan etmeyi her deneyişimde ne kadar haksız olduğumu anlıyor ve tabiatiyle onların tutumlarına bağlı kalıyordum.

(5) Kolej liderleri gibi düşünmeyi çok isterdim. Fakat ne kâfi derecede cesaretim ne de kâfi derecede bilgim var. Bu itibarla kolejdeki temayül benim için fazla bir şey ifade etmiyor; hattâ ötekilerden ne kadar çok muhafazakâr olduğumun farkında bile değildim. Ailemin tesirinin kolej tesirine karşı gelebilecek, onu denkleştirecek kadar kuvvetli olduğunu tahmin ediyordum.

Newcomb, T. M. personality and social change: attitude formation in a student community. New York: Dryden, 1943.

BAZI İHTİYATÎ KAYD VE MÜLÂHAZALAR. Newcomb'un kolejde edinilen görgülerin talebeleri liberalizme doğru sevk ettiği şeklindeki buluşunun yalnız liberal bir kolej için doğru olabileceği hususu üzerinde israrla durmak lâzımdır. Bu itibarla muhafazakâr bir kolejde talebelerin çoğunun artan bir siyasî - iktisadî muhafazakârlık istikametinde hareket edeceklerini bekleyebiliriz. Çok iyi bilindiği veçhile kolej talebeleri, esas itibariyle muhafazakâr orta sınıfa mensup ailelerden gelmektedirler. Böylece aile ve muhafazakâr kolej, muhafazakârlığı desteklemek üzere birbirlerini takviye etmeye çalışacaklardır. Arada tesadüfen liberal bir aileden gelen talebe de eğer ailesini red etmek veya muhafazakâr kolej cemaatini benimsemek ihtiyacını duyarsa artan bir muhafazakârlık veya ailesine bağlı kalmak ve kolejin tesirlerinden korunmak üzere kendini tecrid ederse artan bir liberalizm görülecektir. Bu da bize "liberal" veya "muhafazakâr" ı şu veya bu şahsiyet yapısına sahiptir, şeklinde karakterize etmenin tehlikesini gösteriyor.

Bundan başka Bennington kolej son sınıf talebelerinin ekseriyetinin siyasî - iktisadî bakımdan liberal olmaları, sadece gruplarına kabul edilme ve yüksek bir içtimaî mevkiye geçme cehitlerinin bir neticesi olarak tefsir edilmemelidir Zira kolej, talebeleri siyasî, iktisadî mevzu ve hadi-

seler hakkında yeni bilgiler vermekte ve onları "iktisadi buhran neticesinde hırpalanmış bir Amerika ile harp tehdidi karşısında kalan bir dünya" üzerinde ciddî bir şekilde düşünmeye teşvik etmektedir. Hiç şüphesiz birçok talebeler zihnî muhtevalarında husule gelen değişiklik dolayısiyle tutumlarını değiştirmişlerdir. Bununla beraber kolej cemaatinin umumî liberal "atmosferi" talebelerin yeni malûmatı tefsir tarzı üzerine tesir etme bakımından mühimdi; zira muhtelif defalar tekrar tekrar söylediğimiz gibi vakıalar kendi kendilerini izah edememektedirler. Meselâ: Newcomb'un da belirttiği veçhile İspanyon Caudillo'su Franco'ya dair vakıalar Bennington koleji (esas itibariyle Protestan ve liberal bir kolej) talebelerini Franco aleyhtarı yapmaya müsait iken aynı vakıalar bir katolik ve muhafazakâr kolej talebelerine verildiği zaman onların Franco taraftarı tutumlarını takviye ediyordu.

REHBER

Bir fert yeni gruplara girdiği veya grup mensubiyetlerini değiştirdiği zaman tutumları da değişmektedir. Bir grubun yeni bir âzâsına "grup gidişatını benimsemek hususunda müessir olması, kısmen şu faktörlerle taayyün etmektedir: Bahis mevzuu tutumla münasebeti olan grup normunun merkeziliği; yeni âzânın grubu terk etmek hususundaki hürriyetinin derecesi; bir de grubun nizam ve asayişini temin etme kudretinin tesirliliği. Eğer bir grup, normundan inhiraf eden tutumların hususî bir şekilde ifade edilmesi münasebetiyle âzâlarını müessir bir tarzda idare ve kontrol edemezse şümullü bir cehalet hali meydana gelir.

Şahsın muayyen âzâlık hususları da onu grup normlarına uymaya zorlayan grup kudretini tayin eder. Eğer yeni bir âzâ mevkiinden emin değilse büyük bir ihtimalle grubun tasvibine mazhar olmak ve mevkiini kuvvetlendirmek maksadiyle onun en makbul tutumlarını benimseyecektir. Yeni bir âzânın grup içindeki âzâlığa verdiği kıymetin derecesi de, grubun o şahıs üzerindeki kudretini tayin eder. Yeni bir âzâ muayyen ve hususî bir tutumu tesbit eden grup normunu meşru olarak kabul ettiği takdirde ancak o norm onun davranışlarını müessir bir şekilde düzenleyebilir.

REHBER 23: *Tutum değişmesi meydana getirmek maksadiyle davranışı zorla tadil etmenin müessir olup olmaması, zorlama şartları ferdin ona karşı reaksiyonuna bağlıdır. (Bunların bir fonksiyonudur.)*

İnsan tutumlarla davranışlarda kanun veya zorla değişiklik meydana getiremez kaziyesini desteklemek üzere bugün bile zikredilen sosyolog Sumner'in (1906) tezi şöyle idi: "Teşrii kuvvet kanun yapar, örf yapamaz" ve "devletin idare tarzı halkın yaşayış tarzını değiştiremez." Bu tez Birleşik Amerikada zencilerin gittiği mekteplerle beyazların gittiği mekteplerin birleştirilmesini isteyen yüksek mahkemenin 17 Mayıs 1954 tarihli kararına itiraz edenler tarafından çok yakınlarda tekrar ortaya atılmıştır.

Gerek nazariye gerek tecrübe bu çok hürmet edilen telâkkiye karşı gelmektedir. Bir tutumun objesine müteveccih bir davranışın zorla değiştirilmesinin tesirine dair yapılan birçok araştırmalar bu suretle tutumlarda mühim değişiklikler meydana getirebileceğini açık bir şekilde göstermiştir. Bu kısımda biz zorla tadil edilen iki tip davranışın tutumlar üzerine olan tesirini tetkik edeceğiz: (1) Kanun veya hal ve şartlar tarafından zorlanan ferdin azınlık grubu âzâlariyle olan yakın teması neticesi; (2) Fertten mevcut fiilî tutumlariyle tezat teşkil eden tutumları alenî olarak ifade etmesini zorlayan bir rol oynamasının istenmesi neticesi.

MECBURİ TEMAS VE ETNİK TUTUMLAR

Bir tutumun objesiyle temasa zorlama, mevcut tutumu kuvvetlendirebileceği gibi zayıflatabilir de ve aynı zamanda ya mutabakatlı veya mutabakatsız bir değişme meydana getirebilir. Tanışıklık sevgi veya nefret doğurur. Mecburî temas, valansı sabit kalsa bile tutumun şiddetini değiştirebilir. (Bak. Çerçeve: 7.12).

Davranışı zorla değiştirmenin müessir olabilmesi birçok faktörlere bağlıdır. Evvelâ, azınlık gruplarının mensupları ile, otistik düşünce mahsulü bozuklukları düzeltebilmektir. (Bak. Sahife 123) Zencilerle beyazların bir mahallede yeni apartmanlarda oturmaları, beyazlara Zencilerle karşılaşma ve onları tanıma imkânını verecektir. Bu da peşin hükümlü tutumları destekleyen yanlış basma kalıp inançları tashih edebilir. İkincisi, "menfi" bir objeye tahammül etme veya onunla uzlaşma ihtiyacı duyduğu zaman onun iyi taraflarını keşfetmeye çalışma gibi bir temayül belirir. Zencilerin beyaz bir komşusu "muhtelit" bir muhitte yaşadığı için tedafüî bir sitüasyonda bulunduğunu hissederek "şu zenciler öyle pek fena insanlar değilmiş" demekte ısrar edebilir. Her ne kadar bu tavır başlangıçta tutumlardaki tutarlılık temayülü (Bak Sahife 143) dolayısiyle bir aklileştirme olsa bile sonunda ferdin zencilere karşı tutumlarına ait his ve inanç unsurlarının uzvi bir parçası haline gelecektir.

Çerçeve 7.12: *Temas ve tutumun şiddeti.*

Filistin İbrani Üniversitesi Profesörlerinden Louis Guttman ile Uriel G. Foa bir grubun âzâlariyle olan temasın, bu gruba karşı tutumun valansı sabit kalabilse dahi şiddeti üzerinde tesir yapabileceğini göstermişlerdir. Bu araştırıcılar İsrail halkının hükûmet dairelerindeki memurlara karşı tutumlarına dair bir makta yoklaması (yani her zümreden nümune almak suretiyle) yapmışlardır. Dört maddeli (itemli) bir Guttman mikyası (Bak. Sahife 154 ilâ 155) tutum valansını ölçmek üzere kullanılmıştır. Aynı zamanda tutumun şiddeti de ölçülmüştür. (Bak. Sahife 156 ile 157) bunlara ilâve olmak üzere kendileriyle mülâkat yapılan her şahsa şu sual sorulmuştur: "Son aylarda hükûmet dairelerindeki memurlarla temas etmek fırsatı oldu mu?" Bu suale şu dört altenative göre cevap verilecekti: Çok sık temas, arasıra temas, hemen hemen hiç temas, hiç bir temas.

Resmî memurlarla olan temasın derecesiyle onlara karşı tutumun valansı arasında hiç bir münasebet bulunamamıştır. Bununla beraber aşağıdaki tabloda görüleceği veçhile, gerek lehte, gerek aleyhte tutumlara sahip olan şahıslarda tutumun şiddeti temasla artmaktadır.

Temas seviyesi	*Şiddet yüzdesi*
Çok sık temas	63
Arasıra temas	58
Hemen hemen hiç temas	39
Hiç bir temas	40

Araştırıcılar temas ile şiddet arasında müşahede edilen bu münasebeti şu şekilde tefsir etmenin mümkün olabileceği kanaatindedirler. Hükûmet memurlarına dair inançlar esas itibariyle iki kaynaktan gelen malûmata dayanmaktadır. Doğrudan doğruya temasa ve vasıtalı temasa (Şahısların sözlerine ve kitle tebliğ vasıtalarına) doğrudan doğruya temas fırsatına ya pek az veya hiç sahip olmayan şahıslar, tutumlarını daha çok temas etmiş olan şahıslardan edinmektedirler. Bu şekilde ikinci elden edinilmiş olan tutumlar daha az şiddetli olmaktadırlar.

Bu araştırma, tutum değişmelerini tetkik ederken tutumun yalnız valansını değil aynı zamanda şiddetini de ölçmenin ehemmiyetini göstermektedir.

Guttman, L., and Foa, U. G. social contact and an inter-group attitude. Publ. open. Quart., 1951, 15, 43, 53.

ORDUDA. İkinci Dünya Harbi esnasında beyazlarla zencilerin mecburî olarak temas etmelerinin neticesini tetkik etmek fırsatı elde edilmiştir. Bu temasa beyazlar muhalefet etmişlerdir. Harbin muayyen bir devrede Avrupadaki muharebe sahnelerine yeni kuvvetler sevk etmek ihtiyacı şiddetle belirmişti. Bunun üzerine Amerikan Genel Kurmay Başkanlığı insan gücünün azlığı dolayısiyle zenci muharebe birliklerini kullanma bakımından yeni bir usul benimsemişti: Tamamiyle zencilerden ibaret piyade birlikleri teşkil edecek yerde harp gönüllüsü olarak müracaat eden zencileri beyaz subay ve assubayların idaresi altında müfrezelere ayırmış ve bunları beyazlardan teşekkül etmiş 11 muharebe tümenine ilhak etmişti.

Ordunun istihbarat ve eğitim tümeninin (1952) araştırma kolu tarafından bu usulün tatbikinden evvel ve sonra olmak üzere bir tutum yoklaması yapılmıştır. İlk yoklama beyaz askerlerin ekseriyetinin ve zenci erleri sevk ve idareye memur beyaz subayların üçte ikisinin birliklerin karıştırılmasına muhalif olduklarını göstermişti. Buna rağmen Genel Kurmay Başkanlığı kararında israr etti. Zenci müfrezelerinin beyaz birliklere iltihakından iki ay sonra yapılan ikinci bir yoklamadan şu neticeler alınmıştır: 1) Beyaz subayların yüzde 77'si muhtelit bölüklerin lehine dönmüş, fakat hiç birisinin lehte olma derecesinde bir azalma görülmemiştir. 2) Yüzde 80'den fazlası zenci erlerin iyi bir muharip asker oldukları ve beyaz askerlerle zencilerin birbiriyle gayet iyi uyuştuklarını söylemişlerdir. 3) Muhtelit bölüklerdeki beyaz askerlerden yalnız yüzde 7'si zencilerle beyaz askerlerin birbirine karıştırılması usulünden hoşlanmadıklarını buna mukabil tamamiyle beyazlardan teşekkül eden "safi beyaz" bölükler mensuplarının da yüzde 62'si bu usule muhalif olduklarını beyan etmişlerdir. Demek tutumlar emre itaat ettirilebiliyor.

MESKEN PROJESİNDE. Deutsch ile Collins (1951) iki tip mesken projesi dolayısiyle beyaz - zenci münasebetlerini mukayese etmişlerdir. Bunlardan biri ırk tefriki yapmadan ailelerin bir arada oturabilecekleri apartmanlar projesi, diğeri de beyaz ve zenci ailelerin ayrı ayrı ikamet edecekleri binalar veya mahalleler projesi idi. İkisi bir arada oturma projesine diğer iki de ayrı ayrı oturma projesine ait olmak üzere dört proje grubuna mensup 100 ü beyaz, 25 i zenci olan ev kadınlarından teşekkül eden bir nümunedeki şahıslarla mülâkatlar yapılmıştır.

Bu araştırmanın esas faraziyelerinden birisi bir arada ikamet etme projesinin, beyazlarla zencilerin birbiriyle daha yakın ve daha sık temasta bulunmalarını ayrı ayrı oturma projesinden daha çok temin edeceği şeklinde idi. Elde edilen mutalar bu faraziyeyi kuvvetli bir şekilde tasdik

etmektedir. Bir arada oturma projelerinin her iki grubunda bulunan kadınların yüzde 95 i bu projeye göre ikamet edecek bir şahsın burada yaşayacak zencileri büyük bir ihtimalle yakından tanıyacağını söylemişlerdir. Buna mukabil ayrı ayrı yaşama projesine ait diğer iki gruptaki kadınlardan ancak yüzde 25 i beyazların zencileri tanıyacakları ihtimalinden bahsetmişlerdir.

Bir arada yaşama projelerinden birisine mensup kadınlardan yüzde 27 si diğerinde ise yüzde 62 si, "en iyi" tanıdıkları kadınlar arasında birisinin zenci olduğuna işaret etmişlerdir. Buna mukabil ayrı ayrı yerlerde ikamet etme proje gruplarına mensup kadınlardan hiç birisi en iyi tanıdıkları kimseler arasında bir zenci kadının bulunduğuna işaret etmemişti.

Bir arada yaşama projelerinde beyaz ve zenci kadınların bir biriyle sıkı ve yakından temas etmelerinin tesiri ne olmuştur? Deutsch ile Collins'in zencilere karşı çeşitli tutumları ölçmelerinden elde etmiş oldukları neticeler, bir arada yaşama projesine mensup ev kadınlarında peşin hükümlerin ayrı ayrı yerlerde ikamet etme projelerine mensup kadınlara nazaran daha büyük bir nisbette azalmış olduğunu göstermiştir. Her iki projeye mensup kadınlarda meydana gelen net değişme (lehte değişmeden bahseden ev kadınlarının yüzdesinden aleyhte değişme olduğunu bildirenlerin yüzdesinin çıkarılmasiyle elde edilir.) Tablo 7.8 de gösterilmiştir.

Tablo 7.8: Tutum değişmesi ve mecburî temas (Deutsch ve Collins (1951) den alınmış mutalar).

	Bir arada ikamet etme mesken projeleri net artışın yüzdesi		*Ayrı ayrı ikamet etme mesken proj. Net art. %*	
Başlangıç tutumu	*Koaltown*	*Socktown*	*Bakerville*	*Frankville*
Çok aleyhte	71	78	26	19
Mutedil derecede aleyhte	46	61	18	—18
Lehte	13	28	15	

Net değişmelerdeki artışın, bir arada yaşama projelerinde ayrı ayrı yaşama projelerindekinden çok daha fazla olduğu açık bir şekilde görülüyor, Deutsch ile Collins bu farkların ev kadınlarının projelerdeki ikamet yerlerine geçmeden evvel de mevcut olduğu faraziyesiyle izah edilemeyeceğini göstermeye muvaffak olmuşlardır.

Tutumun üç unsuruna ait ayrı ayrı ölçüler mülâkat, sual varakası ve takdir mikyasları vasıtasiyle temin edilmiştir. Bu mutalar bir arada ikamet etme projesi dahilinde yaşama tecrübelerinin, her üç tutum un-

surunda da yani zencilere dair inançlarda, onlara karşı duyulan hislerde ve hareket temayüllerinde müsbet istikamette değişiklikler meydana getirdiğini göstermiştir.

Her ne kadar tutumlarda meydana gelen değişmelerin, bütün zenci halkına karşı olan tutumlardan ziyade projede birlikte yaşayan zencilere ait tutumlarda meydana geldiği görülüyorsa da bütün zencilere karşı tutumlarda mühim bir nisbette değişiklik olduğuna dair deliller vardır.

Bu araştırıcılar, kendi çalışmalarını ve onunla alâkalı araştırmaların neticelerini aşağıda olduğu gibi hülâsa etmektedirler.

> Peşin hükümlü insanlar, onları peşin hükümlerinin mevzuu ile temasa zorlayan sitüasyonlara sokulduğu zaman peşin hükümlerinin azalması ihtimali vardır, yeter ki:
>
> a) Peşin hükme ait objenin davranışları, peşin hüküm sahibinin inançlarına uymasın, ona hak vermesin, yani peşin hüküm sahibi şahsın temas ettiği zenciler gerçekten, tembel, cahil, suç işlemeye mütemayil vesaire olmasınlar.
>
> b) Peşin hükümlü şahsın sahip olduğu basmakalıp (stereotype) inançlara uymayan peşin hüküm objeleriyle olan yakın samimiyet ve temas, idrak ve hafızada görünen bariz tahriplere mukavemet etmeyi zorlayacak tecrübeler temin edebilsin.
>
> c) Temas, aykırı davranışı peşin hükme ait objelerin guruplandığı temel kaide bakımından mühim gösterecek şartlar altında vukua gelsin. Meselâ: Temiz ve dürüst olarak görünen bir zenci müşterinin bu temizlik ve dürüstlüğü esas itibariyle vaziyetin bir icabı olarak idrak edilir. Ve bu fert bir zenci veya zenci müşteri değil de lâalettayin bir müşteri diye tasnif edilecek olursa bunun basmakalıp inançlar üzerine pek az bir tesiri olacaktır.
>
> d) Peşin hükümlü şahıs, aklileştirilmemiş peşin hükümlerin utanılmadan muhafaza edilmesiyle şiddetli bir şekilde çatışan kıymetlere sahip olsun veya içtimaî tesirlere (demokratik kıymetlere veya resmî ve umumî bir teşekkülün siyasetinden gelen içtimaî tesirlere) maruz kalsın.

İŞ YERİNDE. Bir iş sitüasyonundaki gruplararası temasın tutum değişmesini meydana getirme bakımından daha az tesirli olduğu görülmektedir. Harding ile Hogrefe (1952) büyük mağazalarda müsavi statülü olarak zencilerle birlikte çalışmış tezgâhtarların ilerde yine birlikte çalışmaya zencilerle hiç çalışmamış olanlardan çok daha fazla rıza gösterdiklerini tesbit etmişlerdir. Bununla beraber beyazların zencilere karşı hareket temayüllerinde veya hislerinde hiç bir değişiklik müşahede edilcmemiştir.

Bu neticeler, New York'lu Yahudilerin "saat beş gölgesi" diye vasıflandırdıkları antisemitizmin (Yahudi aleyhtarlığının) bir nevini hatırlatmaktadır. İş yerlerinde ahenk ve dostluk içinde bir arada çalışan Yahudilerle Yahudi olmayan iş arkadaşları saat beşi çalar çalmaz birbirinden ayrılmakta ve herkes kendi yoluna gitmektedir. Yahudi olmayan bir iş adamının, bir Yahudi iş arkadaşını, x kulübüne âzâ olmaya veya evine misafir olarak davet ettiği yahut çocuklarının onun çocuklariyle beraber eğlenmelerine veya evlenmelerine müsaade ettiği enderdir.

ZORLAYICI MAKAMLARA KARŞI REAKSİYON. Bir tutumun objesine karşı davranışlarda değişiklik meydana getirmek maksadiyle yapılan tazyik "boş bir uzviyet" üzerine yapılmamaktadır. Harici bir otorite tarafından davranışlarında değişiklik yapmaya zorlanan bir ferdin üzerinde bu talebin yapacağı tesir onun nasıl bir şahıs olduğuna ve bilhassa otoriteye karşı kendisine has reaksiyon tarzına bağlıdır. Mussen'in (1950) bir tetkiki bu hususta vesika temin etmektedir. Mussen bir arada yaşanan bir yaz kampındaki âzâlığın beyaz çocuklarının zenci çocuklarına karşı tutumları üzerine olan tesirlerini incelemiştir. Beyaz çocukların tutumları, kampa gitmek üzere evlerini terk etmeden hemen biraz evvel ve bir de dört hafta süren kamp devresinin sonunda ölçülmüştür. Bundan başka şahsiyete ait ölçülerle kamp hayatına intibak etmeye dair mutalar da elde edilmiştir.

Kamptan evvel ve kamptan sonraki tutum ölçülerinin vasatileri tutum değişmeleri bakımından fertler arasındaki göze çarpan farklar bulunduğunu göstermiştir. 106 çocuktan 24 ünün peşin hükümlerinde manidar şekilde bir azalma, 27 sinde ise bir artma görülmüştür.

Kamp tecrübeleri karşısındaki reaksiyonları bakımından çocuklar arasında görülen bariz farkları nasıl izah etmeli? Bu çocukların hepsi de, müsavilik ve müsamahayı norm olarak kabul eden yetişkin liderlerin idare ettikleri bir kampta zencilerle mecburi temasa tabi olmanın tecrübesini yaşamışlardı. Neden çocuklardan 24 ü kamp grubunun resmi normlarını kabul etti? Ve neden 27 si onları reddetti? Mussen'in şahsiyet ve içtimaî - intibaka ait temin ettiği mutalar gösteriyor ki: Bir çocuğun kamp grubunun normunu kabul veya reddetmesi onun grubiyle kendisini aynileştirmesinin bir fonksiyonudur. Diğer taraftan grupla kendini aynileştirmenin de şahsiyetindeki devamlı temayüllere bağlı olduğu tesbit edilmiştir. (Bu hususta fertlerin aynı sitüasyonda nasıl birbirinden farklı reaksiyonlarda bulunanacaklarını tayin eden psikolojik faktörlerin ehemmiyetine dair dramatik bir misal verilmektedir.)

Mussen şöyle yazıyor:

Kamp sitüasyonuna sosyal intibak bakımından denebilir ki, peşin hükümleri azalmış olanlar umumiyet itibariyle kampdan memnundurlar; Bunlar şahıslararası münasebetlerden daha az şikâyet ediyor ve kamp arkadaşlarının büyük bir ekseriyetini seviyorlardı. Bunlar diğer çocuklardan iyi kabul görüyor, az fakat sıkı dostluklar kuruyor ve başkalariyle münasebetleri dolayısıyle haklarında daha iyidir diye hüküm veriliyordu. Öyle tahmin edilebilir ki, kamp hayatı bunlar için bir nevi mükâfat ve verimli olmuş, onun için yeni sitüasyonun sosyal normlarını kabul etmiş ve peşin hükümleri azalmıştır.

Peşin hükümleri çoğalmış çocukların "otoriteye karşı gelme, şiddetli tecavüzî hisler gösterme hususunda kuvvetli bir ihtiyaç duydukları görüldü. Bununla beraber bu çocuklar tecavüzi hisleri ifade etmenin cezaya, mukabeleye, sıkı bir disiplin ve yasaklara sebep olacağını hissediyorlardı." Peşin hükümleri azalmış çocuklarda ise başka bir davranış tarzı görünüyordu. Bunlar "nisbeten daha az mütecaviz olma ihtiyacı duyuyor ve bunu ifade etmenin de hemen ceza ve mukabeleye sebep olacağını daha az hissediyorlardı."

TALEP EDİLEN ROLÜ OYNAMANIN TESİRLERİ

İnsanlar çok defa bir azınlık grubunun, âzâlarına veya başka tutum objelerine karşı kendi hususî tutumlarının hilâfına hareket etmeyi isteyen davranış normlariyle karşılaştıkları bir sitüasyonda bulunduklarını görürler. Peşin hükümlü bir profesör, Yahudi meslektaşına veya Zenci bir talebeye karşı nazik davranmaya kendisini zorlar; mütaassıp bir iş adamı eğer hayatta kalmak istiyorsa her örften, her mezhep ve her renkten müşterilerine hizmet etmek, onları çekmek mecburiyetindedir; etnosentric bir beyaz da misafir bulunduğu bir evde kendisi gibi misafir olan bir zenciye karşı mutedil derecede bir nezaket göstermek mecburiyetini duyar. Bir profesörün, bir iş adamının, bir misafirin azınlık grubu mensuplarına karşı davranışlarını kültür tarafından tayin edilmiş rolleri tesbit eder. Bu davranışlar peşin hükümlü profesörün, mütaassıp bir iş adamının ve etnocentric misafirin hususî tutumlariyle muhalefet halindedir. Bunların hususî tutumları, ifade etmeleri kendilerinden beklenen umumî tutumların tesiri altında kalacak mıdır? Bu kısımda biz işte bu mesele ile meşgul olacağız.

BAZI TECRÜBİ MİSALLER. Culbertson (1957) rol oynamanın zencilere karşı tutumlar üzerine olan tesirini tetkik etmek üzere laboratuvar araştırması yapmıştır; o, buna ait tecrübelere girişmeden evvel almış olduğu nümunedeki şahıslara, beyazlarla zencilerin bir arada ikamet

etme projesine ait tutumlarının valansları ile zencilere karşı umumileşmiş tutumlarını ölçmek üzere tutum mikyasları tatbik etmiştir. Bundan sonra Culbertson, deneklerini üçü rol oynayan, üçü de müşahit olmak üzere altı kişilik gruplara ayırmıştır. Her müşahide muayyen bir rol oynayanı müşahede etmesi talimatı verilmiştir.

Rol oynayanlara yeni bir savunma tesisi dolayısiyle yakındaki bir cemaatte zenci sayısının bariz bir şekilde çoğalacağının beklendiği, binaenaleyh ırklararası ihtilâf ve gerginlik tehlikesini azaltmak gayesiyle bir arada oturulmasına dair mesken politikasının benimsendiği ve bir eğitim programının planlandığı söylenmişti. Deneğe rolünü oynarken birlikte oturma projesinin tamamiyle lehinde olacak bir eğitim planına ait hususî bir mevzuu müdafaa etmesi talimatı verilmişti. Bu rol oynama sahnesini müteakip başlangıç tutumlarını ölçmek üzere kullanılan mikyaslar tekrar tatbik edilmiştir.

Bu tetkikten elde edilen neticeler Tablo 7.9 da gösterilmiştir. Müşahitlere nazaran rol oynayanların büyük bir yüzdesinin bir arada ikamet projesinin lehinde müsbet bir tutum edinmiş olduklarına dikkat edilmelidir. Aynı zamanda rol oynama sahnesini takip etmeyen kontrol grubu deneklerine nazaran müşahitlerin oldukça büyük bir yüzdesinin de bir arada yaşama projesi lehine döndüklerine dikkat edilmelidir. Son olarak hususî bir rol oynama tecrübesinin deneğin zencilere karşı umumileştirilmiş tutumuna da sirayet etmiş olduğu da gözden kaçırılmamalıdır.

Tablo 7.9: Rol oynama ve zencilere karşı tutum [Culbertson'a (157 göre].

	Müsbet değişmenin yüzdesi	
Gruplar	*Bir arada yaşama mesken projesine karşı tutum*	*Zencilere karşı umumileştirilmiş tutum*
Rol oynayanlar	66.7	76.1
Müşahitler	42.9	56.8
Kontroller	11.1	21.1

Başka bir misal için — bu defa rol oynamanın inançları nasıl değiştirebileceğine dair bir misal için — Çerçeve 7.13 e bakınız.

Bir ferdin kendi hususî tutumlarının aksine olan tutumları aleni olarak ifade etmesi şeklinde oynadığı rolün tesiri ile bunları benimsediği görülüyor. (Bu münasebetle aleni taahhüt altına görmenin tesirleriyle alâkalı münakaşalar için Sahife 228'e bak.) Böylece "bir oyun oynama" devamlı izler bırakabilir.

Çerçeve 7.13: *Bir şeyi söylemek ona inanmak demektir.*

Irving L. Janis ile Bert T. King, Yale haberleşme ve tutum değişmesi programını tatbike memur heyetin âzâları oldukları bir sırada rol oynamanın inançları değiştirme üzerine olan tesirlerini tetkik etmişlerdir.

İlk tetkikte talebelerden, tecrübecilerin verdikleri esaslar dahilinde fakat kendi fiilî inançlarından farklı bir kanaatin lehinde deliller getirmek suretiyle gayri resmî bir şekilde konuşmaları istenmiştir. Bu tetkikte kullanılan üç mevzudan ikisinde rol oynayanlar, onları pasif bir şekilde dinleyen kontrol grubundan daha çok konuşma istikametinde değişmişlerdir. Üçüncü mevzuda ise her iki grupta aynı miktarda bir değişme görülmüştür. Bu mevzuda konuşan talebeler, davranışlarından memnun olmadıklarını ifade etmişlerdir. Bunlar daha çok teklif edilen esasa sıkı bir şekilde bağlı kalmaya çalışarak başlıca noktaları yeniden formüle etmeye, izah edici misaller vermeye veya ilâve deliller getirmeye pek az teşebbüs etmişlerdir.

Bu neticeler, rol oynamanın inançlar üzerine olan tesirlerine dair iki izah ihtimalini telkin etmektedirler.

1 — "İrticali konuşma" faraziyesi: Eğer bir şahıs, başkalarını yeni bir görüşü benimsemeğe ikna edebilmesi için yeni deliller ve hitaplar düşünmeye sevk edilecek olursa inançları değişir.

2 — "Tatmin" faraziyesi: Rol oynarkenki davranıştan dolayı duyulan tatmin rol esnasında ifade edilen inançları takviye eden hususî bir mükâfat temin eder.

Bu iki faraziye ikinci bir tetkikte ele alınmıştır. Bu araştırmada erkek kolej talebeleri (kendilerine askerlik hizmetine dair bir kanaat testi tatbik edildikten sonra) gelişi güzel tecrübe gruplarına ayrılmış ve bunların hepsine aynı ikna edici bir tebliğ verilmiştir. Bu tebliğde şunlar iddia ediliyordu: 1) Bütün kolej talebelerinin yüzde doksanından fazlası mezun oldukları sene zarfında askere çağırılacaklardır; 2) Kolej talebelerinden ekserisinin orduda en az üç sene hizmet etmeleri istenecektir (o vakitki askerlik müddetinden bir sene daha fazla).

İki türlü rol oynayanlar grubu kullanılmıştı: A - grubundaki denekler, tebliği okur okumaz, onu kullanmaksızın irticali bir nutuk söylemek mecburiyetinde idiler. Bunlardan konuşmalarında, tebliğde ifade edilen görüşü samimî bir şekilde müdafaa etme rolü-

Çerçeve 7.13: *Bir şeyi söylemek ona inanmak demektir.*

nü oynamaları istenmiştir. B grubundaki deneklere ise, başarılarından dolayı memnuniyet ve tatmin edilmiş olma hissi duyabilmeleri için çok daha kolay bir vazife verilmişti. Bunlara önceden tamamiyle hazırlanmış metni sadece yüksek sesle okumaları talimatı verilmişti. Tahmin edildiği veçhile B grubundaki deneklerin yapmış oldukları işten dolayı A grubundaki deneklerden daha çok tatmin edilmiş oldukları görülmüştür; binaenaleyh "tatmin" faraziyesine göre B grubunda daha fazla bir değişme olmaması icap eder. "İrticali konuşma" faraziyesi ise bunun aksine bir tahminde bulunmaktadır.

Net kanaat değişmesi aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

	A irtical grubu	*B tatmin grubu*
Askere alınacakların hizmet müddetini tahmin	% 41	% 27
Tecil edilme şansının tahmini	44	26

Bu mutalar karşısında araştırıcılar şu neticeyi çıkarmaktadırlar: "Başkalarının ileri sürdüğü delilleri kendi fikirleri imiş gibi kabul eden bir şahısta psikolojik mukavemetini azaldığı görülmektedir."

Janis I. L. and King B. T. The influence of role - playing on opinion - change. J. abnorm. soc. psychol., 1954, *49*, 211 - 218; King B. T., and James, I. L. Comparison of effectiveness of improvised versus non - improvised role playing in producing opinion changes. Hum. Relat., 1956, 9, 177 - 186.

Eğer rol oynayan tasvip edilmek suretiyle mükâfatlandırılacak olursa rol oynarken ifade ettiği tutumlar istikametine daha kolaylıkla kayacaktır. Yok eğer tasvip görmezse öyle pek kolaylıkla değişmeyecektir. (Bak. Çerçeve 7.14). Başka bir ifade ile içtimaî destek olduğu zaman rol oynamanın tutum değişmesiyle neticelendiği görülür.

Çerçeve 7.14: *.....eğer dinleyicileriniz tasvip ederlerse...*

Colorado Üniversitesi sosyal psikoloji mensuplarından William A. Scott, bir tutumun kelâmî ifadesinin mükâfatlandırılmasının tutum değişmesi üzerine olan tesirini tetkik etmiştir. Araştırmaların

Çerçeve 7.14: *.....eğer dinleyicileriniz tasvip ederlerse...*

birinde, muhtelif psikoloji sınıflarına devam eden talebelerden ikişer kişilik gruplar seçilmişti; bunlardan evvelce tutumlarını bildirmiş oldukları üç muhtelif meseleden birini münakaşa etmeleri istenmiştir. Grubun her iki âzâsından da münakaşada seçmiş oldukları kanaatin aksini müdafaa etmeleri istenmişti. Münazaranın galibi sınıfın reyleriyle tayin ediliyordu. Bununla beraber araştırıcı aslında sınıf reylerini o şekilde ayarlıyordu ki daima gruptaki iki kişiden evvelce tayin edilen âzâ kazanıyordu. Sonradan yapılan tutum testleri "galiplerin" münazarada müdafaa ettikleri kanaat istikametinde değiştiklerini göstermişti. Buna mukabil münazarada "kayıp edenler" dinleyicilerin teşkil ettikleri kontrol grubuna nazaran mühim bir nisbette değişmemişlerdi. Gerçekte aşağıda görülen tablodaki mutaların da işaret ettiği veçhile "kayıp edenlerin" başlangıç tutumlarının takviye edildiğine dair emareler bile vardır (Tabloyu tetkik ederken müsbet vasatî değişmenin münazarada müdafaa edilen istikametteki değişmeyi göstermiş olduğu, menfi vasatî değişmenin ise münazarada müdafaa edilen bir istikametin aksine bir değişme olduğunun bilinmesi lâzımdır. Tutum değişmesi yedi maddeli bir mikyasla ölçülmüştür).

	"Kazananlar"	*"Kayıp edenler"*	*Kontroller*
Başlangıç kanaatlerinin aksi istikametinde değişen deneklerin yüzdesi	58	19	31
Mikyas yerlerindeki vasatî değişme	+1.25	—.17	+.31

Sonraki bir araştırmasında Scott bu neticeleri tasdik etmiş ve bundan başka münazarada kazananlarda meydana gelen tutum değişmelerinin en az on gün devam etmiş olduğunu tesbit etmiştir. Bu neticelere göre rol oynama, ancak fert kendi hususî tutumlarından farklı bir görüşü aleni olarak ortaya koyup mükâfatlandırıldığı takdirde tutum değişmesi meydana getirmektedir. Burada isteklerin tutum gelişmeleriyle değişmelerinde oynadığı rolü tekrar hatırlamış oluyoruz.

Scott. W. A. Attitude change through reward of verbal behavior. J. abnorm. soc. psychol., 1957, *55,* 72 - 75.

Scott, W. A. Attitude change by response reinforcement: replication and extension. Sociometry, 1959, *22,* 328 - 335.

BİR KOGNİTİF AHENKSİZLİK (COGNİTİVE DİSSONANCE) NAZARİYESİ

Festinger (1957), tutum değişmesi bakımından birçok enteresan mantıki neticeleri olan bir kognitif ahenksizlik nazariyesi geliştirmiştir. Bu kognitif ahenksizlik nazariyesine göre eğer iki zihni muhteva (kognisyon) yalnız başına alındıkları takdirde birisinin zıt oluşu ötekisinin mantıki bir neticesi ise bunlar birbiriyle ahenksiz bir münasebet içinde dirler. Meselâ, bütün insanlar Allah'ın nazarında müsavidir, inancıyla hiç kimse zencilere kiliselerinde ibadet etmeye müsaade etmemelidir inancı ahenksiz bir münasebet içindedir. Zira ikinci inancın ters olması birinci inancın mantıkî bir neticesidir. Bundan başka yine bu nazariye ahenksizliğin "...psikoloji bakımdan rahatsızlık verdiğini binaenaleyh bu vaziyette ferdin ahenksizliği giderip ahenge kavuşmağa çalışacağını" ileri sürmektedir.

Bu nazariyenin davranışı mecburi olarak tadil etme ve rol oynama vasıtasiyle tutumu değiştirme hadisesine doğrudan doğruya tatbik edilebileceği aşikârdır. Eğer bu vasıtalardan birisiyle fert, kendi öz ve fiilî tutumuna aykırı bir tutumu aleni olarak ifade etmeye zorlanacak olursa içinde bir ahenksizlik hali yaratılmış olur. Bu rahatsız edici hal muhtelif şekillerde giderilebilir; bunlardan biri de ferdin öz tutumlarını, alenî olarak beyan ettiği kanaatine uyacak tarzda değiştirmesidir (Bu nevi derunî, öz bir inançla açık bir şekilde hareket arasında meydana gelen bir ahenksizliğin doğuracağı beklenmedik bazı neticelere işaret eden bir tetkik için Çerçeve 7.15'e bak).

DERLEME

Bir ferdin bir objeye karşı hareketleri şu iki şekilde mecburî olarak tadil edilebilir: Fert kanun vasıtası veya hal ve şartlar dolayısiyle obje ile temasa itilirse; veya fert otoriteler, örf ve âdetler, yahut mükâfat vasıtasiyle kendi öz ve fiilî tutumuna tezat teşkil eden bir tutumu ifade etmesi şeklinde bir rol oynamağa zorlanırsa.

Mecburî temasın tutum değiştirmesi meydana getirebilmesi, mecburî temasın yapıldığı hal ve şartlarla ferdin zorlayıcı otoriteye karşı olan reaksiyonuna bağlıdır. Eğer fert alenî olarak ifade ettiği tutumun içtimaî bakımdan desteklendiğini görürse rol oynama, değişme meydana getirebilir.

Kognitif ahenksizlik (dissonance) nazariyesine göre, hareketlerin mecburî olarak değiştirilmesi suretiyle meydana getirilen tutum değiş-

Çerçeve 7.15: *Yirmi parça gümüş.*

Bir insanın inançlarını satın almak istediğiniz zaman karşılık olarak ne kadar ödemeniz lâzım? Bu sual Stanford Üniversitesi sosyal psikoloji mensuplarından Leon Festinger ile J. M. Carlsmith tarafından etraflı bir şekilde ele alınmıştır. Festinger tarafından öne sürülen kognitif ahenksizlik nazariyesinden çıkarılan aşağıdaki hususlar üzerinde tecrübeler yapılmıştır:

1 — Eğer bir fert hususî tutumu ile tezat teşkil edecek bir tarzda hareket etmeye zorlanacak olursa içinde ahenksizlik duyacaktır.

2 — Eğer bu ferdi kendi hususî tutumu hilâfına harekete mecbur eden "haricî" tesirler son derece kuvvetli ise ahenksizliğin top yekûn miktarı asgari olacaktır.

3 — Ferdin kendi içinde duyduğu ahenksizliği giderebilmesinin bir çaresi, tutumunu harekete uyacak tarzda değiştirmesidir. Ahenksizliği gidermeye mahsus baskı ahensizlik miktarının bir fonksiyonu olduğuna göre harekete geçirmek üzere kullanılan kuvvetin buna yetebilecek şekilde asgarî bir hadde olduğu zaman tutum değişmesinin de en büyük olması icap eder.

Üç grup halindeki 20 üniversite talebesinden her biri denek olarak kullanılmıştır. "Bir dolarlık tecrübe sitüasyonunda" denekten evvelâ yeknesak işleri devamlı olarak tekrarlaması istenmiştir. Sonra bu denek, tecrübeci tarafından bir "asistan" olarak tutulmuş ve kendisine beklemekte olan talebe arkadaşına yaptığı işlerin zevkli ve enteresan olduklarını söylemesi için bir dolar verilmiştir. "Yirmi dolarlık tecrübe sitüasyonunda" ise deneklere aynı şeyleri yapmaları için yirmişer dolar verilmiştir. Kontrol denekleri de bu yeknesak işleri karşılıksız olarak yapıyorlardı.

Tecrübelerden sonra deneklerin yaptıkları işlere ait tutumlarını öğrenmek maksadiyle mülâkat yapılmıştır. Mülâkatı yapan şahıs, psikoloji bölümüne mensup bir âzâ olarak teşhis edilmişti. Bu zat psikoloji giriş derslerine devam eden talebelerin denek olmak üzere kullanıldıkları tecrübelere ait bir araştırmayı idare ediyordu. Mülâkatın hakikî gayesi, deneklerin hususî tutumlarına dair muteber ifadeler temin etmektir.

Neticeler nazariyeyi tasdik etmişlerdir. Bir dolarlık denekler, yaptıkları işlerin gerçekten zevkli ve enteresan olduğuna kendilerini ikna etmişlerdi. Yirmi dolarlık deneklerse hususî tutumlarını değiş-

Çerçeve 7.15: *Yirmi parça gümüş.*

tirmemişlerdir (kontrol grubuyla karşılaştırma neticesinde anlaşıldığına göre).

Basit bir ifade ile bu tetkikin neticeleri şu şekilde tefsir edilebilir: Eğer bir insana inançlarının hilâfına hareket etmek üzere para verilmiş ise ve verilen rüşvet de az ise o kendine şöyle diyecektir: "Ben gülünç denecek derecede az bir paraya satın alındım" ve az bir rüşvet almak üzere satılmış olduğuna dair hislerini teskin etmek maksadiyle yaptığı hareketi almış olduğu gülünç derecede paradan dolayı değil ona gerçekten inandığı için yapmış olduğuna kendini inandırmağa temayül edecektir. Diğer taraftan eğer bu şahıs büyük bir para karşılığı alınmış ise hareket tarzını kendi kendine şu şekilde izah etmeye çalışacaktır: "Hiç bir kimse bu kadar büyük paraya mukavemet edemezdi - herkes aynı şeyi yapardı. "Onun için kendi nefsine ait hayalini tehditten kurtarmak maksadiyle tutumlarını değiştirme lüzumunu hissetmeyecektir.

Festinger, L., and Carlsmith, J. M. Cognitive Consequence of forced compliance. J. abnorm. soc. Psychol. 1959, *58,* 203 - 210.

mesi, insanı rahatsız eden ahenksizlik halinin bir neticesidir; bu hal bir ferdin hususî tutumunun aksine bir şey söylediği veya yaptığı zaman vukua gelir. Bu ahenksizlik halinden kurtulmanın bir çaresi, ferdin hususî tutumunu, alenî olarak ifade ettiği tutuma uyacak şekilde değiştirmesidir.

REHBER 24: *Bir tutumu değiştirme hususunda şahsiyeti değiştirme tekniklerinin müessir olması, bu tekniklerin tutumun şahsiyet için ifa ettiği fonksiyona uygun düşmesine bağlıdır.*

Evvelce gördüğümüz veçhile fert tutumlarını muhtelif şekillerde kullanmaktadır: Tutumlar, fert bir mâna peşinde koşarken ona yardım edebilir, isteklerini tatmin etmenin bir vasıtası olabilir ve kendisi hakkındaki tasvirini idame ettirebilmesine yararlar. Peşin hükümlü tutumlara sahip olan bâtıl itikatlı bir müteassıp, cemiyetçe kabul edilmeyen düşmanca, tecavüzî veya cinsî mahiyetteki içgüdüleri azınlık grupları mensuplarına aksettirmek suretiyle nefsini bunlara karşı müdafaaya muktedir olabilir (peşin hükmün fonksiyonal mahiyetine ait münakaşalar için Sahife 182 ve 186'ya bak). Ackerman ve Jahoda (1956)'nın psikanaliz yoluyla tedavi

gören şahıslardaki Yahudi düşmanlığına dair tetkiklerinde belirttikleri veçhile:

> Aksettirme (projeksiyon) mekanizması, yahudi düşmanının bütün şahsiyetine nüfuz etmiştir... Yahudi düşmanı için bir yahudi canlı bir Rorschach lekesidir. Yahudinin izafe edilmiş ve fiilî vasıfları o kadar çeşitli o kadar birbirine bıt, o kadar çok manalı ve o kadar gayrı muayyendir ki yahudi düşmanı, yahudide görmek ihtiyacını duyduğu her şeyi görür.

Son senelerde şahsiyeti değiştirmek suretiyle sosyal tutumları değiştirme imkânını araştırmaya karşı gittikçe artan bir alâka duyulmaktadır. Psikoterapiye ait standart bir tekniğin "terbiyesi güç çocuklara" tatbiki neticesinde ırkî tutumlarda meydana gelen değişmeleri gösteren bir ilk araştırma için Çerçeve 7.16'ya bak.

GURUR VE PEŞİN HÜKÜM. Katz ve mesai arkadaşları bir seri araştırmalarda kendini kavrama, kendine nüfuz (Self - insight) ile nefis müdafaasının, ırkî tutumlarda ve bunların değişmesinde oynadığı rolü tetkik etmişlerdir. Bir araştırmada Katz, Sarnolf ve Mc. Clintock (1956) vakıalara dayanan malûmat verici bir tebliğ ile kendine - nüfuz, nefsi kavrama usulünü tesirlilik bakımından mukayese etmişlerdir. Bu araştırıcılar, zencilere karşı aleyhte olan tutumların vakıaya dayanan, malûmat verici bir tebliğ vasıtasiyle hissedilir derecede değişmediğini tesbit etmişlerdir. Bu araştırıcıların mütalâalarına göre:

> Nefsi - müdafaaya düşkün bir ferdi Mantıkî (rasyonel beyanlar) vasıtalarla değiştirme teşebbüsleri fiiliyatta onun eski tutumlarını takviye edebilir. Bu nevi beyan veya hitabeler ya a) ferdin dünya hakkında gerçekten en sahih ve en mükemmel malümata sahip olmayı istediğini veya b) onun esas itibariyle kendisince bilinen (şuurlu) ihtiyaçlarının azamî bir şekilde tatmin edilmesiyle meşgul olduğunu farzetmektedirler. Bununla beraber eğer bu şahıs esas itibariyle kendi içindeki ihtilâflarla doğrudan doğruya karşılaşmaktan kaçınıyorsa kendisini değiştirme teşebbüsünün farkına varır varmaz bu nevi bir ihtimalden kendisini korumaya çalışacaktır... nefsini koruma ihtiyacından doğan bu mukavemet değişme sitüasyonunun düpedüz reddedilmesini neticelendirir... ve tutumun teessürî (emotionel) bakımdan takviye edilmesine yarar. Diğer saha ve münasebetlerde mukavemetin ehemmiyetini takdir etmekle beraber tutum değişmelerindeki rolünü hafifletmiş oluruz. Binaenaleyh ikna ve propaganda müsbetten ziyade menfî neticeler verebilir.

Araştırıcılar kendine nüfuz etme, kendini anlama usulünü de aşağıdaki gibi tasvir etmektedirler:

Çerçeve 7.16: *Terapi yoluyla müsamaha.*

Virginia M. Axline "Problem teşkil eden" yedi yaşındaki çocuklar için bir seri oyunla — terapi seansları tertip etmiştir. Bu çocuklar son derece çekingen veya tecavüzi bir şekilde anti — sosyal idiler. Tamamiyle serbest, yani muayyen bir istikamete yöneltici olmayan bu oyun seanslarında çocuklar ancak birkaç kaideye riayet etmek mecburiyetinde idiler; böylece hiç bir ceza korkusu olmadan his ve içgüdülerini istedikleri gibi açığa vurabilirlerdi. Terapi gruplarından bir tanesi Robbin, Perry, Loisse ve June'dan teşekkül etmişti. June bir zenci çocuğuydu, diğer üçü beyaz ırka mensuptu.

Oyun seanslarının birinde Perry ile Loise resim yapıyorlardı. June bebekler evine doğru döner ve oradaki küçük masalardan birini kaldırarak "bu bir kokteyl masasıdır" der. Bu esnada ileriye doğru uzanırken Robbin'in koluna çarpar ve onun üzerine "güya "içkileri" taşıdığı tepsiyi devirir.

"Hay Allah" diye Robbin bağırır: seni gidi Allahın belâsı zenci, tepsiyi devirdin", "bu beni öyle mel'un bir şekilde çileden çıkardı ki, yüzüne tükürebilirdim." diye ilâve eder. June geri çekilir; yüzü donuklaşmıştır. "Ben zenci değilim" diye haykırır. "Peki, öyle ise nesin?" diye Robbin sorar. June etrafına kederli bir şekilde bakar ve kekeleyerek "Ben-ben-ben bir insanım" der.

Oyun odasında mutlak bir sessizlik olur. Çocukların üçü de döner June'a bakarlar. Robbin "Ay" der, yine bir sessizlik olur; Robbin yere bakmaktadır, döner, biraz sonra gider kum dolu sandığın kenarına oturur; elini kumların içine daldırır ve gayesiz bir şekilde onları parmaklarının arasından akıtır. June hâlâ sessiz bir şekilde odanın ortasında ayakta durmakta ve Robbin'e bakmaktadır. Robbin tekrar June'e döner ve nihayet "af edersin, June" der.

June "zararı yok" diye cevap verir. Odada tekrar bir sessizlik olur. June arkasını diğer çocuklara döner ve bebeklerin bulunduğu kısma doğru ilerler. Orada ufak bir zenci bebek buluncaya kadar oyuncakları karıştırır. Bulduğu zenci bebeği elinde tutarak ona uzun müddet bakar. Robbin hâlâ kum sandığının kenarında oturmakta ve yüzünde garip bir ifade ile June'u seyretmektedir.

June bu arada beyaz bir bebek alır ve onunla zenci bebeği yanyana tutarak onlara uzun bir müddet bakar. Sonra oyuncak bebeklerin bulunduğu küçük bebek evinden bir yatak seçer ve beyaz bebeği büyük bir itina ile onun içine yatırır. Sonra döner zenci bebeğe

Çerçeve 7.16: *Terapi yoluyla müsamaha.*

dik dik bakar, onu da masanın üstüne yatırır ve ağaçtan çekici kapar büyük bir hiddetle zenci bebeği döğmeye başlar. "Şu mendebur kocamış zenciden artık kurtul!" diye bağırır. "Pis, koca zenci kara menfur zenci." Robbin birdenbire ayağa kalkar ve June'e bakarak "June, June o bir insandır" der.

June, kederli, sıkıntılı bir sesle "ah çok müteeessirim" der ve zenci bebeği alarak Robbin'e bakar. Sonra tereddütle "şey" der. Robbin "ne?" diye sorar. June: "Onu da güzel bebekle aynı yatağa yatırabilir miyim?"

Robbin gelir, küçük yataktaki beyaz bebekle June'un ufacık kahverengi ellerinde tuttuğu zenci bebeğe bakar ve uzun müddet düşünceye dalar. Perry ile Louise de resimlerini bırakarak onların yanına gelirler. Böylece hâlâ küçük zenci bebeği elinde tutmakta olan June'un etrafında toplanırlar.

Perry: "Var mı? Başka boş bir yatak var mı?" diye sorar ve "herkes kendi yatağına yatmalı ve hiç bir zaman iki kişi aynı yatakta uyumamalı" diye ilâve eder.

Louise: "Ben kız kardeşimle beraber yatarım, bu gayet tabiîdir" der.

Robbin oyuncak mobilyelerin üstüne eğilerek onları gözden geçirir ve başka bir yatak bulur. June sessizce Robbin'i seyretmektedir. Gözlerinde yaşlar vardır. Robbin, June'a "işte başka bir yatak var" der. June bebeği Robbin'e uzatır. Fakat Robbin bebeğe dokunmaz.

Perry yatağı almak üzere elini uzatır. Fakat Robbin yatağı ondan uzaklaştırır ve Perry'e dik dik ve kaba bir şekilde "sen ona dokunma" der. Robbin sonra June'e dönerek gayet nazik bir eda ile "June bebek nerede uyumak istiyor? Tek başına bir yatakta mı yoksa beyaz kızla mı yatmak istiyor?" diye sorar.

June kendini bir tereddüt altına sokmak istemez. Göz yaşlarını tutmaya çalışarak bebeği Robbin'e uzatmakta devam eder. Nihayet Robbin bebeği alır, boş yatağa yalnız olarak yatırır, fakat hemen acele oradan kaldırır ve boş yatağı odanın bir ucuna doğru şiddetle fırlatır ve zenci bebeği beyaz bebeğin yanına yatırır, June gözleri ışıldayarak tebessüm eder.

Perry: "Niçin öyle yaptın?" diye tekrar sorar.

Robbin omuzlarını silker ve tekrar kum sandığının kenarına oturur.

Çerçeve 7.16: *Terapi yoluyla müsamaha.*

Louise: "Niçin yaptığını ben biliyorum" der "June'un ağlamasını istemiyordun, değil mi diye sorar. Robbin başını sallayarak "hayır" der. Perry "galiba sen çıldırdın" diyerek öteki bebek yatağına doğru gider, onu geri getirir ve zenci bebeği almak üzere kolunu ona doğru uzatır, Robbin onun kolunu yakalar.

"Ona dokunma, onu bırak, çek ellerini ondan" diye haykırır. Perry: "Herkesin kendisine ait bir yatağı olmalı" diye bağırır. Robbin: "Bırak onları, onları kendi haline bırak diyorum sana" diye haykırır.

Grup tekrar bölünmüştür. Robbin kum sandığına doğru gider, sırtını ötekilerine çevirerek oturur. June masaya oturur ve ellerinde kilden bir topu yuğurmaya başlar. Louise ile Perry yapmakta oldukları resimlere dönerler. Çocuklardan hiç birisi konuşmaz. Gitme zamanı gelince sessizce oyun odasını terk ederler. June, Perry ve Louise ile birlikte sınıfa döner, üçü bir arada mes'ut bir şekilde konuşmaktadırlar. Robbin ise tek başına arkalarında yürümektedir. Başı öne eğilmiştir.

Daha sonraki oyunla — terapi seanslarında da başka "ırkî" ihtilâflar oldu ve halledildi. Mamafih yedinci seanstan sonra hepsi ortadan kalktı. Anlaşılan çocuklar birbirlerini olduğu gibi kabul etmişlerdi. Araştırıcılara göre etnik tutumdaki bu değişme sınıfta da devam etmiştir.

Bu netice dramatik olmakla beraber ihtiyatla tefsir edilmelidir. Oyunla terapi seanslarının şahsiyette değişiklikler meydana getirdiği — yani düşmanca hislerde umumî bir azalma olduğu sarih değildir Diğer alternatif bir tefsir şekli de şöyle olabilir: Zenci çocuk iie beyaz çocuklar arasındaki mecburi temas beyaz çocukların ırka ait tutumlarında hususî bir değişmenin meydana gelmesine sebep olmuştur.

Axline, Virginia M. Play therapy and race conflict in young children. J. abnorm. soc. Psychol., 1948, *43*, 300 - 310.

Bu bahsin ilk kısmında, azınlık aleyhdarı tutumların gelişmesi münasebetiyle vur abalıya, aksettirme ve telâfi mekanizmalarının dinamiğini umumî bir şekilde tasvir etmiştik. Sonra bu müdafaa mekanizmalarının etnik peşin hükümler için nasıl bir temel teşkil ettiğini göstermek maksadiyle kolejli bir kızın hayat hikâyesini anlatmıştık.

Bu tefsir edici mahiyette olan malzemenin, nefsi müdafaa bakımından düşük derecede ve mutedil olan şahıslarda zencilere karşı daha müsamahalı tutumlar meydana geitrmek hususunda tesirli olduğu görülmüştür. Bununla beraber nefsi müdafaada aşırı olan deneklerde fark edilebilecek şekilde bir değişme olmamıştır. Bu vakıa mukavemetten ileri geldiği şeklinde tefsir edilmiştir. Bu malzemenin aşırı derecede nefis müdafaasına düşkün olan bir şahıs için fazla tehdit edici olması sebebiyle ret olunduğu farz ediliyordu. "Nefsi müdafaaya" aşırı derecede düşkün olan bir şahsın, gururunu muhafaza edebilmek için peşin hükümlerini muhafaza etmeye ihtiyacı hem de pek çok ihtiyacı vardır.

Bundan başka kendi nefsine nüfuz etmeye, kendini anlamaya ait malzemenin önceden kestirildiği veçhile bilgi verici malzemeden zamanla çok daha tesirli olduğu görülmüştür. Kendini anlama usulünün "uyuyan bir tesiri" (Sahife 231'e bak.) olduğuna dair tahmin, bu malzeme ile şahsiyette "derin" değişiklikler meydana getirileceği ve bu değişikliklerin vukua gelebilmesi için uzun bir zamanın geçmesi icap ettiği tasavvuruna dayanıyordu.

Nefsi müdafaa mekanizmasına nüfuz edip onu yıkma neticesinde elde edilen kendini anlama usulü vasıtasiyle peşin hükümlerin azaltılacağı faraziyesi şu üç delile dayanıyordu: Birincisi, peşin hükümlerin fonksiyonununun mahiyetini tasvir etmek için kullanılan malzemenin mahiyeti de kastî olarak o şekilde hazırlanmıştı. İkincisi: bu malzeme vasıtasiyle temin edilen değişmeler, önceden kestirildiği veçhile bir "uyuyan tesiri" belirtiyordu ki bu şahsiyette meydana gelen "derin" değişmelerin işe karışmış olduğunu gösteriyordu. Üçüncüsü önceden kestirildiği veçhile nefsi müdafaa itibariyle yüksek derecede olanların kendini anlama malzemesine en çok mukavemet etmeleriydi.

Bununla beraber bu serinin diğer bir tetkikinde Stotland, Katz ve Patchen (1959) deneklerinden bazılarına münferit vakalara dair malzemeler vermişlerdi: Ancak bu malzemeler azınlık gruplarına karşı peşin hükümlere tatbik edilmeyip münferit vakalardaki şahısların da katıldıkları, kolej etrafındaki şehir halkına karşı beslenen peşin hükümlere dairdi. Bu malzeme zencilere karşı tutumlarda ehemmiyetli değişmeler meydana getirme hususunda tesirli olamamıştı. Bilhassa azınlık gruplarına karşı peşin hükümler için müessir olan münferit vakalara dair malzemenin yine tesirli olduğu tesbit edilmiştir. Gerek bu netice, gerek Katz ve mesai arkadaşlarının, mutedil derecede nefsi müdafaaya sahip şahısların, aşağı derecede nefsi müdafaada bulunanlara nazaran kendini kavrama malzemesi vasıtasiyle temin edilen değişmelere karşı daha hassas olacak-

larına dair tahminleri devamlı olarak isbat edememiş olmaları yeni bir sual ortaya atmaktadır. Kendini anlama malzemesi vasıtasiyle peşin hükümlerde meydana gelen azalma, acaba şahsiyettteki bir değişme neticesinde mi yoksa tutuma karşı doğrudan doğruya cepheden yapılan bir hücum sebebiyle mi olmuştur?

Stotland, Katz ve Patchen'in araştırmasında, kendi kendiyle tutarlı olma arzusuna hitap etmek maksadiyle planlanan bir usul, deneklerden bazılarına tatbik edilmiştir. Bu usul "...güçlüklerden kaçınmaya yarayan tutarlı davranışların faydalarını tasvir eden malzemeden teşekkül ediyordu. Bu arada irrasyonel olmanın neticelerini göstermek maksadiyle çılgınca davranışlara dair dramatik misaller veriliyordu... yine bu malzemede dünya meselelerini istikrarlı, tutarlı ve rasyonel bir şekilde ele alabilmek için insanın kendisiyle anlaşmış olmasının ehemmiyeti üzerinde ısrarla duruluyordu."

Kendini anlamayı temin maksadiyle hazırlanmış olan malzeme, bu kendi kendiyle tutarlı olmayı talep eden malzeme ile birlikte kullanıldığı zaman pek daha tesirli olduğu görülmüştür. Deneklerden bir kısmı kendileri gibi olan veya öyle olduklarına inanan şahıslardaki peşin hükümlerin tutarsızlığının farkına varmaları suretiyle tutumlarını değiştirmişlerdir. Bundan da anlaşılıyor ki esas vetire, peşin hükmün tedafüi mahiyetine nüfuz etmenin artmasından ziyade kendini anlamanın artmasından ibarettir.

TUTUMUN DEĞİŞMESİNİ VEYA SABİT KALMASINI TAYİN EDEN FAKTÖRLERİN ÇOKLUĞU

Cemiyet içindeki her insan, psikoloji laboratuvarlarında görülen deneklerin hilâfına, tutumların değişmesini veya sabit kalmasını tayin eden bütün faktörlerin aynı zamanda faal oldukları, birlikte veya birbirinin aksine tesir icra ettikleri bir dünya içinde yaşar. Bu itibarla nihaî netice — tutumun değişmesi veya sabit kalması — bu fasılda ele alınan muhtelif tayin edici faktörlerin gayet kompleks bir şekilde karşılıklı tesirlerinin bir mahsulüdür.

Sırf takdim vazıh olsun diye biz bu çeşitli tayin edici faktörleri ayrı ayrı mütalâa ettik. Fakat psikolojinin her sahasında olduğu gibi burada da karşılıklı tesir esas kaideyi teşkil eder. İnsanlar kendi mevcut tutumlarını destekleyen veya onlara karşı olan yeni malûmatla karşılaşırlar; tutumların hizmet etmekle mükellef oldukları ve bu maksatla teşkil edilen hedefler çeşitli ve birbirine zıt olabilirler. Fertlerin mensup oldukları gruplar birbiriyle çatışan sadakat taleplerinde bulunabilirler. İşte tutum-

ların değişmesi veya sabit kalması bu muhtelif ve çok defa birbirine zıt olan kuvvetlerin girift bir şekildeki karşılıklı tesirlerinin nihaî bir neticesidir.

MÜŞAHHAS BİR MİSÂL

Bugün çocuk terbiyecileri ve psikologları, küçük çocukların beslenmeleriyle alâkalı problemlerin çoğuna "zorla yemek yediren" vesveseli, titiz ebeveynin sebep olduklarına umumî olarak inanmaktadırlar. Günün itibar edilen doktrinine göre eğer bir çocuk yemek yemek istemiyorsa onu, bundan vazgeçirmenin en iyi şekli çocuğu kendi haline bırakmak, bu hususta "müsamahalı" olmaktır. Brim (1945), çocukların bu yemek yememeleri meselesi karşısında müsaade edici hareket tarzını benimsemenin icap ettirdiği tutum değişmesiyle alâkalı faktörlerin bir kısmını tetkik etmiştir.

New York şehri sağlık dairesine bağlı çocuk sağlığı istasyonlarına (sıhhatli bebek kliniklerine) devam eden annelerin tutulan kayıtlarına göre bunlardan hususi bir tetkik maksadiyle elliyedisi seçilmişlerdi. Bu anneler şu kıstaslara göre seçilmişlerdi: (1) Dışarıda çalışmayıp tamamiyle çocuklarının bakımiyle meşgul olanlar; (2) Kocalarından ne boşanmış, ne de ayrılmış olanlar; (3) Ya İtalyan, Zenci veya Yahudi olup aynı kültüre mensup erkekle evlenmiş olanlar;; (4) Bir - bir buçuk ile üç yaş arasında sıhhatli ve daha büyük diğer bir çocukları olanlar; (5) Bu çocuğun yemek yememe dolayısiyle bir mesele teşkil etmiş olması ve yemek istemediği zaman da zorla yedirilmiş olması!

Doktor rolünü oynayan tecrübeci, bu elli yedi anne ile çocuk sağlığı istasyonlarına muntazam ziyaretlerinin birinde mülâkat yapmıştır. Bu "Doktor" annelerden her birine, çocuğun yemek yememesi meselesinin halletmenin en iyi çaresinin bu hususta çocuğu serbest bırakmak olduğunu söylemiş ve müsaade edici bir tarzda yemek yedirme usulüne ait teferruatı ihtiva eden bir broşür vermiştir.

Üç dört ay sonra 50 anne ile yapılan yeni mülâkat bunlardan 26'sının müsaade edici besleme usulünü tecrübe bile etmediklerini göstermiştir. Bu usulü deneyen 24 anneden 16'sı da iki üç denemeden sonra terk etmiştir. Şu halde 50 anneden sadece sekizi, çocukların yemek yememe inatları karşısında bu usule baş vurmayı âdet haline getirmişlerdir. Mülâkattan elde edilen mutalar, bu sekiz annenin davranışlarında husule gelen devamlı değişme ile sıkı bir şekilde alâkalı bazı faktörleri meydana çıkarmıştır.

DOKTORUN İTİBARI. Tetkik edilen faktörlerden birincisi, annelerin doktora izafe etmiş oldukları itibardı. Bu faktör, doktordan evelce almış oldukları tavsiyenin ne kadar yardımı dokunduğunu umumî bir şekilde takdir ettirmek suretiyle ölçülmüştür. Doktorun itibarı ile davranışta meydana gelen değişme arasındaki münasebet tablo 7.10'da görülmektedir.

Tablo 7.10: Doktorun itibarı ve müsaade edici yemek yedirme usulü (Brim 1954'e göre).

Müsaade edici usul	*Yüksek itibar grubu*	*Düşük itibar grubu*
Benimsemiş	6	2
Denendikten sonra terk edilmiş	12	4
Hiç denenmemiş	7	19

Elde edilen mutalar, yeni usulün denenmesi hususunda doktorun itibarının çok mühim olduğunu göstermektedir. Fakat bu mutalar aynı zamanda doktorun itibarının yeni usulü deneyenler arasında onu benimseyenlerin sayısı üzerinde tesiri olmadığını da belirtmektedir. Bu itibarla gerek yüksek, gerek düşük itibar gruplarında yeni usul tatbik edenlerden takriben üçte ikisi eski vaziyete dönmüşlerdir. Öyle ise hangi faktörler, yeni metodu kullanan anneleri, onu devamlı bir itiyat haline geitrmek üzere benimsemeye sevk etmiştir.

EDİNİLEN MALÛMATTAN GELEN DESTEK. Yeni usulün annelerin muhitlerinden edindikleri malûmat dolayısiyle gördüğü tasvibin de arzu edilen değişme ile münasebeti bulunan bir faktör olduğu görülmüştür. Değişmeyen annelerden mühim bir kısmı, yeni müsaade edici usulün aleyhinde bir şeyler okumak veya işitmek suretiyle "karşı propagandaya" maruz kaldıklarını bildirmişlerdir. Değişme ile bu nevi bir karşı propagandanın mevcut olup olmaması arasındaki münasebet Tablo 7.11'de görülmektedir. Mutalardan açık bir şekilde görüleceği veçhile karşı propogandaya maruz kalanlar arasında tavsiye edilen usulü denemede acz gösterenlerin nisbeti çok daha yüksektir. Bundan başka deneyenler arasında vazgeçenlerin çoğu, karşı propagandayı işitmiş olanlardır. Yeni usulü devamlı bir şekilde benimseyen sekiz kişiden hiç birisi karşı propagandadan bahsetmemişlerdir.

İÇTİMAÎ DESTEK. Yeni metodun benimsenmesinde tesiri olan ikinci bir faktör de bu usulün görmüş olduğu sosyal destektir. Deneklerin kocala-

Tablo 7.11: Edinilen malûmattan gelen destek ve müsaade edici besleme usulünün benimsenmesi (Brim'e göre, 1954).

Müsaade edici usul	*Esas itibariyle müsaade edici usulün lehinde olan malûmata maruz kalanlar*	*Müsaade edici besleme ususlünün aleyhindeki malûmata maruz kalanlar*
Benimseyenler	8	0
Denedikten sonra vazgeçenler	7	9
Denemeyenler	8	18

rının müsaade edici yeni usule ait tutumları, annelerle yapılan mülâkatlar esnasında tesbit edilmişti. Kocaların tutumlarının yeni usulü deneme bakımından az çok tesiri olduğu ve bu usulü deneyen annelerin onu benimsemeleri hususunda ise bu tesirin daha büyük bir ehemmiyet kazandığı görülmüştür. Bu itibarla tablo 7.12'de görüldüğü veçhile, yeni tarzı deneyen ve kocaları tarafından tasvip görmeyen dokuz kadının hepsi de yeni usulden vazgeçmişlerdir. Buna mukabil yeni usulü deneyen ve kocaları tarafından tasvip edilen on bir kadından sekizi bu yeni tarzı benimsemişlerdir.

(İhtiyatla karşılanması lâzım gelen bir iki nokta hakkında birkaç söz müsaade edici usulün edinilen malûmattan gelen destekle kocaların yeni tarza ait tutumları hakkında mutalar, annelerin bizzat vermiş oldukları ifadelerden temin edilmiştir. Binaenaleyh annelerin bu ifadeleri kendi tutumlariyle mutabakat halinde olsun diye tahrif edilmiş olabilir).

Görülüyor ki tutum değişmesi — veya değişmemesi — tayin edici birçok faktörlerin tesiri altındadır.

Tablo 7.12: Kocaların tutumları ve müsaade edici besleme usulünün benimsenmesi (Brim'e göre 1954).

Müsaade edici usul	*Tasvip eden kocalar*	*Hiç bir reaksiyonda bulunmayanlar*	*Tasvip etmeyen kocalar*
Benimseyenler	8	0	0
Denedikten sonra vazgeçenler	3	4	9
Denemeyenler	4	10	12

BU FASILA AİT REHBERLER VE İZAHLI LÜGATÇE:

Rehber 19: Bir tutumun tadil edilebilmesi, tutum sisteminin hususiyetleriyle şahsiyete ve ferdin grup mensubiyetlerine bağlıdır.

Rehber 20: Tutum değişmesi, ilâve malûmat vermek, ferdin grup mensubiyetlerinde değişiklikler meydana getirmek, objeye karşı davranışları zorla değiştirmek ve şahsiyeti değiştiren usuller kullanmak surtiyle meydana getirilebilir.

Rehber 21: İlâve malûmat vermek suretiyle meydana getirilen tutum değişmesinin istikamet ve derecesi, sitüasyona ait faktörlerle malûmat kaynağının, vasıtasının ve muhtevasının bir bir fonksiyonudur.

Rehber 22: Yeni bir gruba intisabın, tutum değişmesi meydana getirme hususundaki tesirliliği, grup hususiyetlerinin ve ferdin grup âzâlığının mahiyetine bağlı yani onların bir fonksiyonudur.

Rehber 23: Tutum değişmesi meydana getirmek maksadiyle davranışı zorla tadil etmenin müessir olması, zorlama şartlariyle ferdin ona karşı olan reaksiyonuna bağlıdır.

Rehber 24: Bir tutumu değiştirme hususunda şahsiyeti değiştirme tekliflerinin müessir olması, bu tekniklerin tutumun şahsiyet için ifa ettiği fonksiyona uygun düşmesine bağlıdır.

Kognitif ahenksizlik (Cognitive dissonance). Festinger tarafından geliştirilmiş bir nazariyedir. Bu nazariyeye göre eğer fert bir obje veya hadise hakkında mantıkî bakımdan birbirini tutmayan inançlara sahip olacak olursa içinde rahatsızlık duyacak, bunu gidermek için inanç ve tutumlarını değiştirme ihtiyacını hissedecektir.

Mutabakatlı tutum değişmesi (Congruent attitude change). Mevcut tutumun valansında esas işaret istikametinde vukua gelen bir değiştirme; yani menfi bir tutumun menfiliğinin veya müsbet bir tutumun müsbetliğinin artmasıdır.

Mutabakatsız tutum değişmesi (Incongruent attitude change). Mevcut tutumun valansında esas işaret istikametinin aksi istikamette vukua

gelen bir değişmedir; yani menfiden müsbete doğru veya menfiliğin azalması şeklinde bir değişmedir.

Menfi tutum değişmesi. Tutumda ikna edici bir tebliğde müdafaa edilen istikametin aksine vukua gelen değişmedir; menfi tutum değişmesi çok defa "Bumerang tesiri" olarak da vasıflandırılır.

Net tutum değişmesi. İkna edici bir tebliğ vasıtasiyle meydana getirilen müsbet tutum değişmesinden yine aynı şekilde meydana gelen menfi tutum değişmesi çıkarıldıktan sonra kalan vasatî müsbet değişmedir. Net değişme, müsbet istikamette değişen deneklerin yüzdesinden menfi istikamette değişen deneklerin yüzdesi çıkarılmak suretiyle hesaplanabilir.

İkna edilebilme, hudutlu (Persuasibility, bound) Fertte ancak hususî neviden ikna edici tebliğler vasıtasiyle tesir edilebilen bir istidattır (Predisposition). Meselâ "muhtevaya bağlı ikna edilebilme istidadı" (Content - bound - persuasibility) hususî neviden deliller, hususî neviden hitabeler vesair üslûp hususiyetlerini ihtiva eden tebliğler vasıtasiyle yapılan tesirlere karşı bir hassasiyettir.

İkna edilebilme, umumî (Persuasibility, general). Ferdin, tebliğ sahibinin hususî mahiyetinden ve tebliğin mevzuu, muhteva, vasıta ve verildiği hal ve şartlardan müstakil olarak ikna edici bir tebliği umumî bir şekilde kabule ve onun tesiri altında kalmaya hazır oluşu.

Yaygın bir cehalet hali (Pluralistic ignorance). Bu cehalet halinde bir grubun mensupları, yanlış olarak kendilerinden başka "herkes" in grup içinde muayyen bir tutuma sahip olduğuna, fakat kendilerinin olmadığına inanmaktadırlar.

Müsbet tutum değişmesi. Tutumda ikna edici bir tebliğde müdafaa edilen istikamette vukua gelen bir değişmedir.