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

ANKARA ÜNİVERSİTESİ BASIN - YAYIN YÜKSEKOKULU YAYINLARI : 7

KİTLE HABERLEŞMESİ TEORİLERİNE GİRİŞ

SEÇİLMİŞ PARÇALAR

Doç. Dr. ÜNSAL OSKAY
A.Ü. Basın - Yayın Yüksekokulu
Haberleşme Teorileri Öğretim Üyesi

ÜÇÜNCÜ BASKI

Ankara, 1985

A.Ü. S.B.F. VE BASIN-YAYIN YÜKSEKOKULU BASIMEVİ, ANKARA 1

Bana çok şeyler veren
hocam Dr. Yavuz Abadan'ın
anısına

İÇİNDEKİLER

			Sahife
1.	Önsöz	Prof. Dr. Nermin Abadan	VII - X
2.	Giriş	Ünsal Oskay	XI - XX
	B ö l ü m I : Kitle Haberleşmesi ve Sosyal Psikoloji Açısından Görünümü (1 - 92)		
1.	Tutumlar ve Kanaatlar	Eugene L. Hartley Ruth E. Hartley Clyde Hart	3 - 55
2.	Bilme-Tanıma Uyumsuzluğu Teorisi	Leon Festinger	57 - 70
3.	İnanç İkilemi ve Çözüm Yolları	Robert Abelson	71 - 91
	B ö l ü m II : Haberleşme Süreci ve Etkileri (93 - 260)		
1.	Haberleşme Nasıl İşler	Wilbur Schramm	95 - 134
2.	Gazetesiz Kalmak Ne Demektir	Bernard Berelson	135 - 156
3.	Söylenti veya «Fısıltı Gazetesinin» Temel Psikolojisi	Gordon Allport Leo Postman	157 - 183
4.	Değişik Haberleşme Araçlarının Karşılaştırmalı Etkileri	Joseph T. Klapper	185 - 210

5. Tartışmalı Bir Konuda Kanaat Değiştiriminde «Tek Yanlı» Sunuma Karşı «İki Yanlı» Sunumun Etkisi — Carl I. Hovland, Arthur A. Lumsdaine, Fred D. Sheffield — 211 - 234

6. Kaynağın Güvenilirliği ve Haberleşmenin Etkinliği Üzerindeki Etkisi — Carl I. Hovland, Walter Weiss — 235 - 259

B ö l ü m III : **Propaganda** *(261 - 371)*

1. Propagandada Etkinlik: Şartlar ve Değerlendirme — Daniel Lerner — 261 - 280

2. Japonyaya Karşı Psikolojik Savaşta Psikiyatri ve Uygulamalı Antropoloji — Alexander H. Leighton, Morris E. Opler — 281 - 303

3. Ulusların Stereotip Yakıştırmaları — William Buchanan, Hadley Cantril — 305 - 327

4. Psikolojik Savaş Hakkındaki Düşüncelerin Yeniden Değerlendirilmesi — Hans Speier — 329 - 371

KAYNAKLAR — 373 - 375

BİRİNCİ BASIMDAKİ ÖNSÖZ

Modern haberleşme örgüt, sistem, araç ve yöntemlerinin gelişmesi, bir bakıma, hızlı bir ekonomik gelişmenin en belirgin göstergesidir. Kitle haberleşme araçları ve onlara bağlı olarak gelişen kamusal ve özel kurumlar geleneksel toplumda sözlü yollarla yapılan haberleşmeyi tamamlamakta, onun ötesinde, toplum yapısında devrimci olarak nitelendirebileceğimiz sosyal değişmelere yol açmaktadır. Böylece, modern haberleşme yöntem ve usulleri çağdaş sınaîleşmiş toplumlarda okul, fabrika gibi sosyal kurumların yanısıra, okuma-yazma, fert başına düşen gelir ve şehirleşme ile birlikte, sosyo-ekonomik gelişmenin ölçüleri arasında yer almaktadır.

Bundan başka, kitle haberleşme araçlarının denetim yetkisini egemenliğin ayrılmaz bir parçası sayan siyasal teoricilerin sayısı gitgide artmaktadır. Kezâ, yirminci yüzyılda bellibaşlı, iktidar darbelerinin başarısı —Malaparte'nin açıkça belirttiği gibi— haberleşme araçlarının sür'atle ele geçirilmelerinde saklıdır.

Bütün kitle haberleşmeleri araçları yolu ile, bir yandan, gelişen ülke haklarını bilinçli kılmak, o'nları belirli hedeflere doğru yöneltmek, yeniliklere girişmelerini sağlamak; öte yandan da tercih edilen siyasal rejime göre, herhangi bir ideolojiyi bir toplumu meydana getiren çeşitli sosyal grupların tümüne kabul ettirmek mümkündür. Sosyal yapı değişmesi ile birlikte kullandıklarında ise, bu etkisi çok daha kesinleşmektedir.

Görülüyor ki, siyaset biliminin temel sorunu sayılan iktidarın menşei, devri, denetim ve kullanılışı gibi konular bile «Haberleşme Teorileri» konusu etraflıca incelenmeksizin kavranılması imkânsız bir süreç hâline gelmiştir.

Türk sosyal ve siyasî bilimler literatürü, bugüne dek, büyük ölçüde sosyal psikoloji, sosyal antropoloji ve sosyolojiden yararla-

bulunan yeni terimleri hoşgörü ve anlayışla karşılamaları gerekmektedir.

Akademik hayatının başlangıcındaki ilk eserini zahmetli, ve yorucu bir çalışma ile sunma tercihinde bulunan Ünsal Oskay'ın, bundan sonra, dikkat ve emeğini, hızlı bir sosyal değişme süreci içinde bulunan Türkiye üzerinde teksif etmesi ve bu alanda kendisine özgü çalışmalar yapmasını temenni ederiz. Bu ümidimizin yakında gerçekleşeceği hususundaki kanımız tamdır.

Ankara, Mart 1969

Prof. Dr. Nermin Abadan

S. B. F. Siyasal Davranış Kürsüsü Profesörü
B.Y.Y.O. Halkoyu ve Siyaset Sosyolojisi
Dersleri Öğretim Üyesi

GİRİŞ

Kitle Haberleşme Teorileri ve Kitle Haberleşme Araçları gibi konular çağdaş sosyal bilimlerin en son dallarındandır. İleri Batı ülkelerinde reklamcılık alanlarından uluslararası «soğuk» ve «sıcak» savaş çatışmalarına kadar çeşitli alanlarda kullanım değeri olan bu bilim dalları azgelişmiş ülkeler için çok daha başka açılardan önem taşımaktadırlar. Azgelişmişlerin doyma noktasına varılmış ve tüketim güçlüğü çeken bir ekonomileri yoktur; zıt ekonomik ve siyasal çıkarları örten ideoloji savaşlarında önemli bir yer alacak durumda da değillerdir. Bu bakımdan azgelişmişlerin reklâmcılık, iknâ ve propaganda konularındaki problemleri, gerek çapları itibariyle ve gerekse muhtevaları itibariyle, gelişmiş ve ileri ülkelerinkinden çok farklıdır. Ama, azgelişmiş ülkelerin - değişik muhtevalar için de olsa - bu tekniklerden yararlanmayı öğrenmelerini gerektiren dramatik bir durumları vardır : çağın güçlüklerine karşı koyabilecek sağlam bir sosyal ve ekonomik yapı kurmak; bu süreci başlatacak ve devam ettirecek olan dengeli bir kültür yenileşmesini gerçekleştirmek.

1950'li yıllarda ileri Batı ülkelerinin sosyal bilimcileri yeni yeni kurulan ve yeni bağımsızlık kazanmış bulunan çeşitli azgelişmiş ülkelerin de varlığı yüzünden önem kazanan azgelişmişlik sorunu üzerinde dururlarken, çoğu defa, azgelişmişlerin «azgelişmişliğini» halklarının isteksizliğine, halklarının gelenekçiliğine bağlamıştır. O sıralar yazılmış makale ve kitaplara bakılacak olursa «duyulmuş ihtiyaç : felt-need» teriminin ne kadar bol kullanıldığı görülür. İktisatta ise, «azgelişmişlerin tasarruf yeteneksizliği» problemi işlenir; halkın daha iyi ve daha âdil düzen kurulmasını istemeye hazır olduğu; çoğu ülkede asıl bundan korkulduğu; azgelişmişlerin en önemli sorununun tasarruf azlığı değil, mevcut tasarrufun ülke

içinde kalmasının ve ülke ekonomisi için, endüstriyelleşmeyi önde tutan yararlı bir kalkınma plânına sadık olarak yatırıma dönürülmesinin güçlüğü — hatta bazı azgelişmiş ama kendilerince «Batıcı» ülkelerdeki imkânsızlığı — görülmek istenmezdi.

1960'lı yıllarda ise ortaya yeni gelişmeler çıkmıştır: 1950'li yıllarda bağımsızlık kazanan birçok azgelişmiş ülkede, bağımsızlık mücadelelerini yönettikleri için başlarındaki «şeref hâlesi» ile milletlerinin «kurtarıcısı» olan nice siyasîler ve rejimleri halklarının gözünde itibarsız hâle gelmişler; baskı yollarına sapmak zorunda kalmışlar; ve azgelişmiş ülkelerin meselelerinin bağımsızlıkla birlikte ve kolayca çözümlenebilecek meseleler olmadıkları anlaşılmıştır. Bu arada, Batılı sosyal bilimcilerin ve ekonomistlerin iyimser «reçeteleri» ise değerlerini yitirmiş; bizzat Batı ülkelerinin bilim çevrelerinde acı eleştirmelere hedef olmuşlardır. Hem de sadece azgelişmişleri «hayal kırıklığına uğrattıkları için» değil, Batılı ve ileri ülkelerin kendileri için de ciddi bir sorunun ortaya çıkmasına sebep oldukları için. Örneğin, Daniel Lerner, «yükselen bekleyiş, umut, ve istek yılları olan 1950'ler sonrası, 1960'lı yılların azgelişmiş ülkelerde yığımlaşan umut kırıklığı yılları» olduğunu belirtmekte ve bu ülkelerdeki siyasal rejimlerin yapabileceklerinden fazlasının istenilmesine yol açacak kadar halkın istekliliğe sahip kılınmasından - bir çeşit - endişe duyduğunu ihsas etmektedir.[1]

Azgelişmiş ülkelerdeki değişim ihtiyacı hakkında görüşlerini açıklayan Wilbur Schramm ise bu ülkeler için gerekli olan «değişim»in kendine özgü karakteristikleri olduğunu belirtmektedir. Bunlar; (a) sadece iktisadi alanda değil, sosyal ve kültürel alanda da paralel bir değişiklik şeklinde oluşma özelliği; (b) tarihi süreç içinde ve kendiliğinden - yavaş oluşan bir değişim değil; veya bunun, yabancı istilâcıların sebeb olacakları dışardan güdümlü bir değişim değil; tarihsel değişimin ölçülü ritminden daha hızlı, zora dayanan değişimden daha barışçı çok sayıda insanların bu sürece katılmasını bilgi edinerek bu değişim sürecine gönüllü olarak yardımcı olmalarını sağlayacak bir değişim olma özelliğidir.[2]

Diğer yandan azgelişmiş ülkelerdeki yöneticiler - iyi niyetle de yola çıksalar - bazan tutarsız ve başarısız bir yenileşme programı izlemekte; bunların başarısız yenileşme - veya bizdeki adıyla «Batılılaşma», «asrileşme» vs., - uygulamalarına bakan bazı siyasi seçkinler kültür ikileşmesi yaratan bu yol yerine, «yabancı» saydıkları

yeni kültür içeriklerinin toptan reddi ile, geleneksel yapının ürünü olduğunu unuttukları ve «millî» diye değerli gördükleri kültürün dışa karşı korunmasını (!) savunmaya başlamaktadırlar. Oysa, Bottomore'un dediği gibi, azgelişmişlerin ihtiyacı olan tutum, «toplum içindeki bilgilern artışını ve doğal ortam üzerindeki etkinlik kurabilme yeteneğinin arttışını» sağlayacak yolların aranmasından ibaret olarak gerekmektedir.[3] Oysa, bunun tersi olan tutum; yani, duygusal ve geriye dönük «milliyetçilik» tutumu sadece sağcı düşünceye sahip siyasal seçkinlerde değil, sözde sol - ilerici düşüncelerle yola çıkan yetersiz siyasal yenilikçilerde de görülmektedir.

Sorunu Doğru Anlamak

«Halka küsmeye», veya «dış kültürlerden ürkmeye ve dışa kapanmaya», veya «başıboş bir kültür ikileşmesine» varan bu gibi başarısız ve hesapsız yenileşme programları yerine, geçerli ve etkin bir yenileşme programı çizilemez mi? Bu konuda umut verici araştırmalar ve uygulamalar vardır ve bunlardan örnek alınabilir. Sosyal antropolojist Paul Bohanan sorunu doğru anlamamızda bize ışık tutmaktadır. Bohanan'a göre, toplumun esas görünümü biyolojik anlamdaki «insan» veya «insanlar» değil; daha karmaşık bir yapı olan «sosyal davranış»tır. Sosyal davranışlar toplumun başlangıcı için temel teşkil etmektedirler. Bunlar ise, «en az iki kişi arasındaki ilişkilerin düzenlenmesini sağlayan ortak bekleyişleri; yani, ortak kültürü, ortak bilgiyi şart kılarlar.[4] Bu bakımdan, toplumlaşma süreci sonunda «millet» oluşumunu tamamlamak için bile, «ortak kültür»e varmak; Sosyal ilişkilerde ifadesini bulan sosyal fonksiyonları ve bunları da belirleyen sosyal yapıyı modernleşmeyi mümkün kılacak, engellemeyecek, yaşatacak bir şekilde yeniden —biçimlendirmek gerektiği unutulmamalıdır. Bunun tersi yol izleyen ülkelerin bugün karşılaştıkları çıkmazlar — kültür çıkmazı en önce gelenidir — ortadadır. Türkiye için de bu sorun yeni incelenen, çok önemli bir sorundur.

Toplum, Foster'in belirttiği gibi, «birlikte yaşamak ve çalışmak için birbirileri ile olan ilişkilerini ifâde eden kurallara muhtaç» olan insanlardan kuruludur. İnsanlar «kalıplaşmış ilişki düzenlemeleri içinde; bir sistem, bir örgütlenme, bir yapı içinde toplumsallaşırlar».[5] Kezâ bilindiği gibi, her toplum aşamasında ve her toplumda insanların doğal ortam üzerinde egemen olmalarını sağlayan teknikler ve iş biçimleri ile toplumun kültürel değerleri,

inanç sistemleri arasında, bütünlüğü olan bir sosyal yapı kuracak şekilde işbirliğinin tesisi gerekmektedir.

Dikkat edilmesi gereken nokta, üretim ilişkilerindeki ve tekniğindeki değişmelerle kültürel ve sosyal kurumlardaki değişmelerin birlikte dengeleşecekleridir. Her üretim düzeyinde, toplumdaki yasalar, değerler, töre ve gelenekler birbirlerine bağlı dururlar; bağlı değişirler. Malinowski ve Radcliff-Brown'ın, Raymond Firth'ün yaptıkları saha araştırmaları ile Homans'ın teorik çalışmaları göstermektedir ki, ilkel toplumların kültürel dokusunu kuran din ve dinsel törenlerin fonksiyonları bile toplumdaki bireyler ve bireylerin «iş»leri arasında bir tutunum [cohesion] sağlamaktır. Toplumsal tutunum, aslında, Homans'a göre «kişiler, ataerkil veya anaerkil toplum aileleri, klânlar çapındaki üretim faaliyetlerini ve dinsel ve siyasal liderlerin görevlerini düzenlemektedir».[6]

Azgelişmiş ülkelerde yenileşme hareketleri veya programları uygulamak isteyen kadroların çoğu defa bilemedikleri veya bilip görmezlikten geldikleri bu durum yüzünden birçok azgelişmiş ülkede bugün çeşitli sorunlarla karşılaşılmaktadır. Bir yanda küskün ve umutsuz aydınlar; bir yanda ise, aydınlarından, yöneticilerinden ve reformcu düşüncelerden ürken ve gitgide, eski sosyal yapının savunucusu olan çıkar çevrelerinin sözlerine bağlanan kitleler bu yanlış uygulamanın ürünüdürler.

Sorunu bu şekilde ortaya koyduktan sonra, Kitle Haberleşmesinden bu konuda ne şekilde yararlanılabileceği üzerinde duralım.

L. W. Pye, azgelişmişlerin kuruluş veya yenileme çalışmalarında kitle haberleşmesinin görebileceği işleri şöyle özetlemektedir: (a) millî gelişmenin hızı ve yönü hakkında bilgi vermek; bu görevi yerine getirirken kamu görevlilerini ve yöneticileri halk adına denetlemek, diğer yandan halkı yenileşme ve gelişme alanlarındaki işler için şevklendirmek; (b) siyasal konularda veya iktisadi konularda karar-alma ve eyleme-geçmede halka bu süreçlere katılma olanağı hazırlamak, ve böylece, iki yanlı bir haberleşme süreci olarak kullanılması sayesinde halktan yöneticilere-yöneticilerden ise halka haber akışı sağlayarak toplumsal benzeşim, işbirliği ve göriş birliği tesis etmek; (c) halka, yeni bir sosyal yapının kurulmasını kolaylaştıracak ve bu yeni düzende hayatını kazanmasını, toplumsal gelişmeye yük olmaktan kurtulmasını sağlayacak yeni becerileri programlı bir şekilde öğretmek veya kazandırmak.[7]

Max F. Millikan ise azgelişmiş ülkelerin diğer ülkelerin teknik ve kültürel varlıklarından yararlanabileceklerini işaret etmekte, ancak, bu işi başarı ile yürütmek için kitle haberleşmenin kullanılması gerektiğini ifade etmektedir. Millikan'a göre, azgelişmişlerin gelişme ve yenileşmeleri modern teknolojiden yararlanabilecek düzeye çıkmalarına bağlıdır. Millikan, haberleşmenin bu süreç içindeki yerini ise şöyle belirtmektedir :

> «Kendi ortamlarını biçimlendirme ve güdümlemede yeni toplumlar modern teknolojinin o'nlara sunduğu olanaklardan yararlanmak istiyorlarsa, bu toplumlarda yaşayanların, kendi hayatlarında yapabilecekleri tercihler konusundaki algılarını radikal bir şekilde değiştirmeleri gerekir. Bu tercihler konusundaki algı değişikliği için kendi dolaysız veya kalıtımsal denemelerinin rehberlik etmesi söz konusu olmadığından bütün iş haberleşmeye [communications] düşmektedir».[8]

Yeni tekniklerin topluma yayılması, yeni düşünce ve değerlerin de yaratılmasına bağlıdır. Ayrıca, yeni tekniklerin ve değerlerin yaşamaları, toplumsal yapının yeni bir sosyalizasyon sağlayacak yeteneğe kavuşturulmasına bağlıdır. Bunun için ise, Bohanan'ın belirttiği gibi, «toplum içindeki bireylerin sosyalizasyonunun; bireylerin ortak yaşama tarzına sahip kılınmasının; sosyal ilişkilere [yeni sosyal hayat içinde] diğer bireyler kadar katılmalarının sağlanmasına» bağlıdır.[9] Kültür davranışlarının toplumdaki çeşitli altgruplar içine alt-kültürler şeklinde değil de, toplumun genel ve ortak kültürü şeklinde girebilmesi için-ki, bir bakıma **uluslaşma** süreci de budur-dar gruplardan çıkarılacak azgelişmiş ülke bireylerinin geniş ufuklar içindeki geniş gruplara katılmaları gerekmektedir. Zira, H. L. Ross'un tabiriyle, aynı şeyler olan kültür oluşumu ile sosyal katılma süreçleri biribirilerini tamamlamaktadırlar.[10]

Yeni kültüre yönelen çalışmalar kitle haberleşmesi sayesinde daha da hızlanacaktır. Bu arada, P. Bohanan'ın işaret ettiği gibi, «toplumdaki belli siyasal, ekonomik ve sosyal yapıya bağlı olan «armağanlandırma» sisteminde de değişiklik başlayacak» ve toplumdaki kültür yenileşmesi kuvvetli bir desteğe kavuşturulmuş olacaktır.[11]

Bu arada iki konudan kısaca söz etmek gerekmektedir. Birincisi, kitle haberleşmesi ve kitle haberleşme araçları yeni kültürün yerleşmesinde ve yeni sosyalizasyonda ne yerdedir? İkincisi ise

kitle haberleşmesinin «standardlaştırma özelliği» azgelişmiş ülkeler için bir tehlike mi, yoksa bir üstünlük mü teşkil etmektedir? Gerçekten, uzun uzadıya ele alınmayı gerektiren bu sorunlar hakkında, burada, Lerner'in ve Herbert Hyman'ın görüşlerini işaret etmekle yetinmek zorundayız.

Lerner, toplumdaki yenileşme sürecini ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan değerlendirilmesi gereken tek bir süreç olarak ele almakta ve şöyle demektedir :

> Toplum içindeki bireyler ve sosyal gruplar arasındaki nimet ve külfet eşitlenmesine bağlı bulunan kalkınma da, yeni yatırımları sağlayan gelir artışı gibi, yeni sosyalizasyon sürecini ve kurumlaşmayı sağlayacak olan yeni kitle haberleşmesinin gelişmesine bağlı bulunmaktadır».[12]

Hyman ise, sosyalizasyon aracı olan kitle haberleşmesinin bazı etkilerinin - bu arada, standardlaştırma etkisinin - azgelişmişler için farklı bir açıdan ele alınması gerektiğini ileri sürmekte ve şöyle demektedir :

> «Bir sosyalizasyon aracı olarak kitle haberleşme araçları etkindirler ve birçok eleştiricinin çattığı standardlaştırıcılık özellikleri ise, geniş alanlara yayılan bir millî davranış benzeşimi yarattığı için yararlıdır... Oysa, toplumdaki ebeveyn, arkadaş çevresi, komşular, ve öğretmen gibi konvensiyonel sosyalizasyon öğeleri hem millî standardların yaratılmasını sağlayacak güçte değillerdir, hem de çoğu kere bunlar yenileşme ve modernleşmeye karşıt tutumda olabilmektedirler».[13]

«Olağanüstü bir araç - ama önşartlara bağlı»

Basın ve Yayın Yüksek Okulunda, 1967 - 68 öğretim yılı ile, ders olarak ele alınan «Haberleşme Teorileri» nin - bizim için yeni olması açısından - bir başka ilginç yanı daha vardır. Kitle Haberleşme Teorilerinin diğer ileri Batı ülkelerindeki teorik kuruluş ve gelişme döneminin başlangıcında birçok çevrelerde rastlanıldığı gibi, bizde de bazı çevreler Kitle Haberleşme Teorilerini «milletleri güdümleyecek», «rızalarına rağmen şu veya bu yöne çelebilecek» tehlikeli şeyler olarak ele almakta; bazı çevreler ise sadece ekonomik şartlara öncelik ve önem verdikleri için, Haberleşme Teorileri

gibi sosyal psikolojiye, sosyal antropolojiye ve sosyolojiye dayanan bir bilim dalının veya bilgiler topluluğunun etkisiz kalacağı görüşünü savunmaktadırlar.

İşin doğrusu, ne birincilerin savunduklarıdır, ne de ikincilerin. Kitle Haberleşme Teorileri ve bu teorileri bilen ellerce kullanılacak olan Kitle Haberleşme Araçları toplumda yaratılmak istenilen değişikliklerin oluşumunda bağımsız bir değişken teşkil edememektedirler. Wilbur Schram'ın ifade ettiği gibi, «kitle haberleşmesi olağanüstü bir araçtır, ama modernleşmeye yararlı ve etkin bir araç olabilmesi bile bazı önşartlara bağlıdır». Bunlar ise, Schramm'a göre; (a) planlı bir sosyal değişim amaçlayan etkin bir devlet ve hükûmet politikasının varlığı; (b) hükûmetlerin, uzun vâdeli olarak, toplumda neyi değiştirmek istediklerini bilecek durumda olmalarıdır. Kısacası, «yenileşme ve modernleşme alanlarında kitle haberleşmesinin ve kitle haberleşme araçlarının ne yönde etki yapabilecekleri bile, temelde, siyasal bir sorun olmaktadır».[14] Bir başka sosyal bilimci, Joseph T. Klapper de Kitle Haberleşmesinin Etkisi üzerindeki görüşlerini açıklarken, kitle haberleşmesinden çok şeyler bekleyenlere veya çok şeyler beklediği için kitle haberleşmesinden korkanlara cevap vermekte ve, ekonomik, sosyal ve siyasal faktörlerin kitle haberleşmesini sadece katkıcı bir faktör olmaya indirgeyebileceklerini, hatta bazan kitlede yenilik yaratmak şöyle dursun, kitle haberleşmesini mevcut değerlerin ve sosyal düzenin pekiştirilmesi yönünde etkide bulunmaya bile mecbur edebilceklerini belirtmektedir.[15]

Klapper'in tanınmış eserinde, Siegman (1948), Lazarsfeld ve Merton (1948), ve Seldes (1950) araştırmaları ile Klapper (1948) araştırmalarının sonuçlarına bakılarak yapılan bir başka ilginç yoruma göre ise, «hür teşebbüs» e dayanan toplumsal yapılarda kitle haberleşme araçlarının en belirgin özellikleri başat kültürel değerlerin ve yapının korunmasını ve pekiştirilmesini sağlamakta olmalarıdır.[16]

Ithiel de Sola Pool da, daha sakin bir ifade ile, aynı görüşü paylaşmakta, ve «kitle haberleşme araçlarındaki komünikasyonu yaşatabilecek etkin bir siyasal örgütlenme olmadıkça kitle haberleşme araçları istenen işleri ve eylemleri yaratamazlar» demektedir.[17]

İki - Aşamalı Akış ve Azgelişmişler

Bir başka sorun ise, hele azgelişmişler açısından önem taşıdığı

için, «iki-aşamalı akış» sorumudur. Sosyal yapı değişikliğinin sosyal yapı değişikliğini amaçlayan bir siyasal örgütlenmenin gereğinin bir başka nedeni de ortaya çıkmaktadır.

İlk Lazarsfeld'in kullandığı bir kavram olan «iki-aşamalı akış» bir toplumdaki haberleşme sürecinin hedef aldığı bireyleri, doğrudan doğruya değil, bireylerin üyesi bulundukları sosyal gruplardaki «kanaat önderleri» aracılığı ile etkilediğini ifade etmektedir. İşin burası doğru kabul edilmektedir. Ancak, bu noktadan yola çıkılarak, toplumu etkilemek için -örneğin, azgelişmişlerde yenileşmeler için- önce gruplardaki «kanaat önderlerini» etkilemeyi, sonra da bunlar aracılığı ile toplumu etkilemeyi mümkün ve etkin bir yol olarak ileri süren görüşler -ilk yıllardaki başarılarına rağmen- şimdi geçerli kabul edilmemektedir. Hyman, derin metodoloji bilgisi ile ele aldığı bu konuyu bir doğru çözüme ulaştırmış bulunmaktadır. Hyman'a göre «iki-aşamalı akış modeli ile modernleşme sürecinde etkinlik kazanmayı ummak gerçekçilik değildir. Şöyle diyor Hyman:

> «...İki-aşamalı akış sırasında mesaj, kapıları tutanlar [gatekeepers] tarafından değiştirilir, süzülür, ayıklanır, saptırılır, yanlış yorumlanarak aktarılır kitle haberleşme araçlarını kullanan uzmanlar ilerici ve yenilikçi olsalar bile, toplumdaki sosyal gruplardaki nüfuz sahipleri [kanaat önderleri] tutucu olabilirler bu yüzden kitle haberleşme araçları kitle üzerinde istenilen yönde bir etkide bulunamazlar. Oysa azgelişmiş ülkelerdeki kültürler bireylerarası haberleşmeye dayanma geleneğinde oldukları için ortaya ikili bir güçlük çıkmaktadır: halk kitleleri içindeki doğal kanaat önderlerinden yararlanılmazsa halk kitlelerine erişilememekte; yararlanılırsa, bu kere, mesajımız etkisiz olmakta; tutumculuktan yana olanların etkisinde kalmaktadır».[11]

Sonsöz

Gerek Siyasal Bilgiler Fakültesi Basın ve Yayın Yüksek Okulu öğrencileri için, gerek -basılı ve elektronik- basınımızda çalışmakta olan profesyoneller için, gerekse konu ile ilgili bilim dallarında çalışanlar için yararlı olacağı umuduyla hazırlanan bu kitapta yer alan parçaların, bu «Giriş» bölümünde belirtmeye çalışılan

açıdan okunması yararlı olacaktır. Böyle bir tutum, herşeyden önce, birçok konunun bizim ülkemiz açısından ne getirdiği yolunda yorumlarda bulunma işini de kolaylaştıracaktır.

Kitaptaki parçalar, ne yazık ki, yer darlığından ötürü Haberleşme Teorilerine ilişkin konulardan ancak en belli başlılarını ele alabilmektedir. Öğrenci arkadaşlarım, derslerde kullanılan diğer kaynaklardan bu noksanı kısmen giderebilmektedirler. Okuyucuların ise yabancı dilden kaynaklara başvurmaları bugün için zorunludur. Gelecekte, Türkiye'de de önem kazanacak olan bu konuda çalışacak kimselerin daha değerli katkılarda bulunmaları umudumuzdur.

Dar olanaklar içinde ve kendi gücüm oranında hazırladığım bu kitap, konu için Türkçe bir başlangıç kitabı olmaktan öteye bir iddia taşımamaktadır.

Kitabın hazırlanmasında, ve gerçekten sevdiğim bir konu olan Haberleşme Teorileri alanında birşeyler öğrenmemde emekleri geçen hocalarım Dr. Wilbur Schramm'a, Dr. Nermin Abadan'a, Dr. Thedore E. Kruglak'a ve özellikle Dr. Hıfzı Topuz'a minnettarım.

Akademik mesleği bana sevdiren ve bana akademik mesleğe girme olanağı sağlayan rahmetli hocam ve büyüğüm Dr. Yavuz Abadan'a ise şükran borçluyum.

Çeviri yanlışlıklarından, Türkçe terimlerde yapmış olabileceğim yanlışlardan, sunum ve düzenleme yetersizliklerinden elbetteki ben sorumluyum.

Ünsal Oskay

Ankara, 1969

GİRİŞ BÖLÜMÜNÜN DİPNOTLARI

1. Daniel Lerner, «Toward a Communication Theory,» Bknz: L. Pye (Ed), *Communication and Political Development,»* Princeton: Princeton University Press, 1963, sh. 331.
2. Wilbur Schramm, *Mass Media and National Development,* Stanford: Stanford University Press, 1965, 2. B., sh. 115.
3. T. B. Bottomore, *Sociology,* New Jersey: PrenticeHall, 1963, sh. 266.
4. Paul Bohanan, *Social Anthropology,* New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965, sh. 19.
5. George M. Foster, *Traditional Cultures: and the Impact of Technological Change,* New York: Harper and Row, 1962, sh. 10-11.
6. George C. Homans, *The Human Group,* New York: Harcourt, Brace and World, 1950, sh. 313-333.
7. L. W. Pye, «Communication Institution Building, and the Reach of Authority,» Bknz: Lerner ve Schramm (Ed.), *Communication and Change in Developing Countries,* Honolulu: East-West Center Press, University of Hawai, 1967, sh. 35-55.
8. Max F. Millikan, «The Most Fundemental Technological Change,» Bknz: *Lerner ve Schramm,* a.g.e., sh. 3.
9. Bohanan, a.g.e., sh. 16-17.
10. H. Laurence Ross, *Perspective on the Social Order,* New York: McGraw-Hill, 1963, sh. 85-86.
11. Bohanan, a.g.e., sh. 19.
12. Lerner, a.g.m., Bknz: Pye (Ed), a.g.e., sh. 348-49.
13. Herbert Hyman, «Mass Media and Political Socialization: The Role of Patterns of Communication,» *Bknz: Pye (Ed.),* a.g.e., sh. 142.
14. Schramm, «Communication and Change,» *Bknz: Lerner ve Schramm,* a.g.e., sh. 19.
15. Joseph T. Klapper, *The Effects of Mass Communication,* New York: Free Press of Glencoe, 3. B., 1963, sh. 8.
16. *Klapper, a.g.e.,* s. 38.
17. Ithiel de Sola Pool, «The Mass Media and Politics in the Modernization Process,» *Bknz: Pye (Ed.),* a.g.e., sh. 237.
18. Hyman, a.g.m., Bknz: Pye (Ed.), a.g.e., sh. 146.

BÖLÜM I

KİTLE HABERLEŞMESİ VE SOSYAL PSİKOLOJİ AÇISINDAN GÖRÜNÜMÜ

Eugene L. HARTLEY
Ruth E. HARTLEY
Clyde HART

TUTUMLAR VE KANAATLAR

SUNUM

Kitle Haberleşmeleri Teorileri alanında bilinmesi gereken ilk konu ve ilk terimler «Tutumlar ve Kanaatlar» ile ilgilidir. Tutumlar ve Kanaatlar ile ilgili ilk bilgiler, Kitle Haberleşmeleri Teorileri üzerinde ciddi bir çalışma yapacak olanların Sosyal Psikoloji konularında, önceden, temel bazı bilgileri elde etmelerini sağlayacaktır. Böylece, Kitle Haberleşme Teorileri alanındaki çeşitli konular daha kolay izlenebilecektir.

Hartley, Hartley, ve Hart'ların bu ortak yazıları, gerek Sosyal Psikoloji açısından, gerekse Kitle Haberleşmeleri açısından konu ile ilgilenenlerin başvuracakları en uygun kaynaklardan biridir ve çeşitli üniversitelerde kullanılmaktadır.

Yazarlar, önce, bireyin psikolojisi ile ilgili sorunları, bu arada sırasıyla genel anlamda tutum ve kanaatları, sonra etnik anlamdaki tutum ve kanaatları, en sonra da tutum ve kanatların boyutları ve gelişme-işleme sorunu ele alınmaktadırlar. Kitle Haberleşme Teorilerinin önemli bir sorunu gruplar ve çeşitli toplum kesitleri içindeki bireylerin «tepki kalıpları» ile haberleşme sürecinin karşılıklı durumudur. İnsan davranışlarındaki «tutarlıklar» veya «kalıplar» haberleşme sürecinin rahat ve kesiksiz işlemesi için «haber bildirimci»nin yararlanacağı olanaklardandır. Bu bakımdan, Kitle Haberleşmeleri alanında çalışacak olan kimselerin çeşitli grupların, bireylerin, toplulukların tutum ve kanaatlarının neler olduğunu; ne gibi bir mesaj muhtevasına karşı nasıl bir tepkide bulunacaklarını bilmiş olmaları, bu gibi kimselerin yürütecekleri haberleşmenin istenilen amaçlarına daha kolay erişmesini sağlayacaktır.

Tutum ve Kanaatlar konusunda herzaman başvurulabilecek olan bu değerli makalenin ilginç yanı «sosyal tutumlar» ile «sosyal izafet sahaları» arasındaki ilişkileri ortaya koyarak, Şerif ve Cantril'in buldukları bu kavramı bizim konumuz için daha da geliştirmekte olmasıdır. «Tutumların boyutları» başlığı altında incelenen «tutumun yönü,» ve «tutumun derece veya yoğunluğu» gibi konular ise ana soruna herkesin anlayacağı bir açıklık kazandırmaktadır.

Tutumların ölçülmesinde kullanılan Thurstone, Likert ve Guttman ölçekleri ve analiz metodları ile ilgili olarak verilen bilgiler ise Kitle Haberleşmeleri Araştırmaları Metodolojisi ile ilgilenenlerin de yararlanabileceği niteliktedir.

Yazarların bu incelemelerinde belirtilmesi gereken bir başka nokta ise -ki, incelemenin en üstün yanı burasıdır- tutum ve kanaatların «gruplar,» «sosyal realite,» ve «kişilik yapısı» gibi çerçevelerde ve bir dinamizm içinde ele alınmış bulunmasıdır.

Eugene L. Hartley
Ruth E. Hartley
Clyde Hart

TUTUMLAR VE KANAATLAR*

Psikolojik olayı, sadece bireysel eylemler şeklinde değil, karşılıklı-eylemleşme -özellikle sembolik karşılıklı-eylemleşme tip veya tarzları olarak ele almak gerektiğini belirtmiştik: dinamik bir konum içindeki bireyler arasında oluşan karşılıklı eylemleşmenin tip veya tarzları. Algılama, hissetme, düşünme, öğrenme, yapma gibi şeyler sinirsel-kassal sistemlere bağlı bulunmaktaysa da, bunların tam olarak anlaşılabilmeleri için karşılıklı-eylemleşen sosyal sistemler olarak ele alınmaları gerekir.

Karşılıklı-eylemleşme ise, hem karşılıklı-eylemleşen birimlerin varlığına, hem de kendisi aracılığı ile etkileme değiş-tokuşu yapılacak olan bir aracın (medium) varlığına bağlıdır. Karşılıklı-eylemleşmede bulunacak olan insanlar bireylerdir. Bireyler ise oldukça yüksek bir karmaşıklık taşıyan birim-varlıklardır; herbiri —en azından, dolaysız bir yolla— bireydeki ihtiyaçlar, arzular, ve beceriler bütününün bir kısmı ile bağıntılı olan çeşitli özelleştirilmiş eylemlerde bulunur; ve zaman zaman, bir birey bunlardan bazılarını yerine getirirken, diğerleri ile de diğer eylemlerde bulunabilir. Karşılıklı eylemleşmenin ifade edilmesi ve analiz edilmesinde de bu belirli faktörler veya birimler açısından düşünmek gerekecektir. Zira, karşılıklı-eylemleşme konusunda örnek diye

(*) E. L. Hartley ve R.E. Hartley'in «Fundamentals of Social Psychology» [A. A. Knopf, New York, 1952] isimli eserinden alındığı şekliyle; Bknz: Wilbur Schramm, The Process and Effects of Mass Communication, University of Illinois, Urbana, 1965 (ilk baskı 1954), sh. 216-48.

Kanaatı Etkileyen Problem Durumlar

Tutumlar, çoğu defa kanaatlarla karıştırılırlarsa da, aslında, genellikle kanaatlardan farklıdırlar. Bir bakıma kanaatları «söze dökülmüş tutumlar» şeklinde tarif etmek mümkün ve yararlı bir yoldur. Kanaat, farklı bir psikolojik düzenlemenin olgusudur; davranışla olan fonksiyonel ilişkisi yönünden farklı özelliktedir. Kanaatın duruma müdahale edişi, zaman ve vüs'atı yönünden, bireyin veya bir grubun belli bir duruma uyumlanmasında tutumların yeterli olamayacaklarının anlaşılması halinde meydana gelir. Birçok durumlar vardır ki, bunlar, yeni objelerin ortaya çıkışı, veya bilinen objelerin güzellik salonunda koltuğa kurulmuş bir inek örneğinde olduğu gibi yeni ve alışık-olunmayan bir biçimde kombinasyonları yüzünden problematik bir görünüm kazanırlar. Bu problem durumlar insanların «akıllarını başına toplayıp» durumun ne ifade ettiğini, şu veya bu eylem tercih edilirse ne sonuçlara ulaşılacağını düşünmelerini gerektirir. Bu durumlarda işin içinde yer alan insanlar, geçmiş denem-bilgilerine, durumla ilgili görünen tutumlarına başvururlar. Fakat bu durumun içinden bir çıkış yolu bulabilmek için, deneyim ve arayış şekli dışında bu tutumlarından fazla bir yarar elde edemezler. Belli bir derecede rasyonaliteye dayanacak şekilde, durumun bir tanımlanması, bu duruma uygun düşecek bir eylemin kavramlaştırılması ele alınacak ve bunlar yapılmaya çalışılacaktır. İşte bu tanımlamalar gerek pratik ve gerekse düşünsel yönden kanaat diye kabul edilebilirler. Bu durumda ortaya çıkan şey, tutumlarla ilgili olabilir, tutumlardan destek alabilir; fakat bu böyledir diye tutumla eşanlamlı sayılamazlar. Zira, her zaman için durumun içeriği olan şüpheli öğeleri, çelişkileri, belirsizlikleri, problem veya «mesele durumları» ele alırlar ve bu yüzden de [tutumlardan daha çok] rasyonel bir yapıya sahiptirler.

Bizim aktif dikkat ve ilgimizi çeken durumların içinde, sadece tek bir tutumun yol göstericiliği ile veya belirleyici ön-şart olmasıyla içinden çıkılabilecek basitlikte olanları pek azdır. Çok karmaşık ve genellikle çelişkin ve kararsız eğilimlerimize hitap eder mahiyette oldukları için, çoğu defa yeni ve akıl erdirilmesi güç öğeler içerirler. Bu yüzden, tutumların pek çoğu, pek az durumlar hariç, basit olmayan eylemlerle ilintilidirler; dolaysız bu tür eylemleri gerektirirler .Ayrıca eylemin oluşum süreci içinde de bu tutumlar

Eugene L. Hartley
Ruth E. Hartley
Clyde Hart

TUTUMLAR VE KANAATLAR*

Psikolojik olayı, sadece bireysel eylemler şeklinde değil, karşılıklı-eylemleşme -özellikle sembolik karşılıklı-eylemleşme tip veya tarzları olarak ele almak gerektiğini belirtmiştik: dinamik bir konum içindeki bireyler arasında oluşan karşılıklı eylemleşmenin tip veya tarzları. Algılama, hissetme, düşünme, öğrenme, yapma gibi şeyler sinirsel-kassal sistemlere bağlı bulunmaktaysa da, bunların tam olarak anlaşılabilmeleri için karşılıklı-eylemleşen sosyal sistemler olarak ele alınmaları gerekir.

Karşılıklı-eylemleşme ise, hem karşılıklı-eylemleşen birimlerin varlığına, hem de kendisi aracılığı ile etkileme değiş-tokuşu yapılacak olan bir aracın (medium) varlığına bağlıdır. Karşılıklı-eylemleşmede bulunacak olan insanlar bireylerdir. Bireyler ise oldukça yüksek bir karmaşıklık taşıyan birim-varlıklardır; herbiri —en azından, dolaysız bir yolla— bireydeki ihtiyaçlar, arzular, ve beceriler bütününün bir kısmı ile bağıntılı olan çeşitli özelleştirilmiş eylemlerde bulunur; ve zaman zaman, bir birey bunlardan bazılarını yerine getirirken, diğerleri ile de diğer eylemlerde bulunabilir. Karşılıklı eylemleşmenin ifade edilmesi ve analiz edilmesinde de bu belirli faktörler veya birimler açısından düşünmek gerekecektir. Zira, karşılıklı-eylemleşme konusunda örnek diye

(*) E. L. Hartley ve R.E. Hartley'in «Fundamentals of Social Psychology» [A. A. Knopf, New York, 1952] isimli eserinden alındığı şekliyle; Bknz: Wilbur Schramm, **The Process and Effects of Mass Communication**, University of Illinois, Urbana, 1965 (ilk baskı 1954), sh. 216-48.

ortaya konulabilecek herhangi bir karşılıklı-eylemleşmenin yönü, yoğunluğu ve çıktısı bu faktör ve birimlere göre değişik değişik olabilecektir. Karşılıklı-eylemleşmenin belirlenmesine yolaçan bu faktör ve birimler ne derece yakından tanınır; bunların işleyiş biçimleri ne derece iyi bilinir ve iyi şekilde genellemeler çıkarılabilirse, belli şartlar altında izlemekte olduğumuz davranışların önceden kestirilmesi, o derecede mümkün olmaktadır.

Tartışmamızın bu noktasında, öyleyse, karşılıklı-eylemleşen birimlere dönelim ve ne olduklarını, nasıl oluştuklarını, çeşitli yüzeyde değişik karşılıklı-eylemleşmelerle biribiri nasıl etkilediklerini ve etkilendiklerini inceleyelim. Önceki bölümlerde, kişiyi diğer kişiler ile karşılıylı-eylemleşmede bir bütün olarak ele almaya ağırlık vermiştik. Oysa, şimdi, kişiyi meydana getiren «kısımlar»; özellikle, deneyimler sayesinde gelişmekle birlikte, bireyleri ve grupları karakterize eden ve nisbeten istikrarlı sayılabilecek olan tepki kalıpları (patterns of reaction) üzerinde duracağız. Bir bakıma, bu kez, bireyleri, kendilerini meydana getiren «kısımlar» itibariyle inceleyeceğiz demekle, bireyleri tutumları itibariyle inceleyeceğiz demiş olmaktayız. Bunun için de, toplumsal tutumları dikkatle incelemek zorundayız. Bu bölümde, önce, tutumların genel olarak doğasını gözden geçireceğiz, sonraki iki bölümde ise «ethnic» tutumlarla ilgili araştırmayı sistematik şekilde özetleyeceğiz. Böylece, genellemeler ile bulguları bir bütünleşmeye kavuşturmuş olacağız. Toplumsal tutumları inceleyip gözden geçirmeye başlarken, önce, kelimenin ifade ettiği anlam ve kullanım tarzı üzerinde duracağız. Sonra, tutumların belli başlı boyutlarını ele alacağız. En sonra da, çok kısa olarak, gelişme ve işleyişlerini gözden geçireceğiz. Bu bölüm toplumsal tutumları genel olarak ele aldığı için, bir parça soyut kalacaktır. «Ethnic» tutumların tartışılacağı gelecek bölüm ise çok daha somut olacaktır.

İNSANSI DAVRANIŞTA TUTARLILIKLAR

Herhangi bir türden davranış hakkında bilimsel bilgi sahibi olabilmek için bu davranış içinde tutarlılık öğelerinin olduğunu farzetmek gerekir. Kimyada ve diğer fizikî bilimlerde, bu faraziyeyi yürütmek kolay, fakat insansı eylem konusunda bu faraziyede bulunmak güçtür. Bununla beraber, insanların çeşitli toplumsal ob-

jelere ve toplumsal kurumlara karşı tepkilerinde belirli bir tutarlılık olduğu bilinmektedir. Samuel A. Stauffer bu konuyu basitçe şöyle anlatıyor:

Sanırım, sosyal bilim diye bir bilimin varlığına, veya var olabileceğine inanılmasının nedeni, gündelik yaşantımızdaki davranışlarımızda etrafımızda gördüğümüz şeyleri sadece gerektiği ölçüde değil, oldukça başarılı bir ön-kestirimle görebilmemizdir. Gerçekten başarılı ön-kestirimlerden çoğunu peşinen elimizde ve hazır sayarız. Kendi öz yaşamamız bile, saat —be— saat ömrümüz bile bu faraziyeye dayanır.... Üç-beş sokak boyu araba sürerken bile, önümüzdeki sürücülerin ne zaman, ne yapacaklarını ön-kestirimle bilmeye çalışır — ve bu faaliyetimizi yaparken o denli az bilinçliyizdir ki, kesiksiz ön-kestirimlerde bulunan duyumuzu; ancak bu kestirimlerden birisinin yanlış çıkması hâlinde anlar; fark ederiz. Gerçekten, insan hayatı denen şeyin mümkün olması, günlük faaliyetlerimizden çoğunun bize, bu gibi ön-kestirimlerde bulunma olanağı vermesindendir....

Tabiatiyle, hiçkimse herkesin kafasındaki özel düşünceleri önceden kestirebilecek bir insan davranışı bilimi hayal etmemektedir. Böyle birşey istemek Mississippi Nehri akıntısındaki her damla suyun yer ve değişmesiz-halini ön-kestirimle bilebilecek bir hidrolik bilimi hayal etmek gibidir. İnsan doğası veya toplumsal ilişkilerin doğası diye adlandırabileceğimiz bilimin kendine dayanak alması gereken bir gerçek vardır: insanın davranışlarında düzenlilikler (regularities) görülmekte; bunlar sayesinde sınana sınana kazanılmış bir ön-kestirim meydana gelmiş bulunmaktadır. [13, s. 11-13] (1)

İnsansı davranışda görülen bu tutarlılık, aynı tepilerin katı, otomatik bir tekrarlama şeklinde; şartlı tepilerde veya mekanik alışkanlıklarda görüldüğü biçimde tekrarlanması anlamına gelmez. Buradaki tutarlılık toplumsal anlamı itibarivle söz konusu olabilecek bir tutarlılıktır. Davranışlarda, çeşitli durum ve şartlara uyumlanmayı sağlayabilecek yeterince bir esneklik tanınmakta; ancak, tepkilerin tutarlı bir yönde olmaları gerekmektedir.

Kavramsal olarak bakılacak olursa, tutarlılık amaca göre düzenlenmiş (goal-oriented) davranışın gereği olarak nitelendirile-

(1) Köşeli parantez içindeki atıflar için bölümün sonundaki bibliyografyaya.

cektir. Anlaşılan, bireylerin kalıplaşmış bazı bekleyişleri, umutları veya istekleri vardır; bireyler, bu amaçlarına erişmek için kendilerine yardımı dokunacağından belli durumlar için belli tepi kalıpları geliştirmektedirler.

Tutum araştırmaları içinde, bu sözünü ettiğimiz tutarlığı gösteren en iyi araştırma Ordu Enformasyon ve Eğitim Bölümü Araştırma Bölümünün savaş yıllarındaki çalışmasıdır. Bu çalışmada askerlere şu soru yöneltilmiştir: «Bu söze katılıyor musunuz, katılmıyor musunuz: Diğer ülkelerin hepsi de büyük ordu beslemek gerekmediği görüşünde olsalar-bile A.B.D. askerlik yaşındaki gençlerin hepsini askerî eğitim için askere almalıdır.» Bu soruya verilen cevaplar esas alınarak üç ayrı asker grubu meydana getirilmiş, ve aşağıdakiler gibi sorulara bu gruptaki askerlerin ne şekilde cevaplar verebileceği konusunda oldukça doğru ön-kestirimlerde bulunma imkânı elde edilmiştir:

Savaştan sonra, Birleşik Devletlerin sadece gönüllüleri askere alarak ülke ihtiyaçlarına yetecek bir orduya sahip olabileceğine mi, olamıyacağına mı inanıyorsunuz?

Eğer bir oğlunuz olsaydı, savaştan sonra oğlunuzun barış zamanı askerî eğitimden geçmesini mi isterdiniz, yoksa geçmemesini mi?

Şu görüşe katılıyor musunuz, yoksa katılmıyor musunuz — «A.B.D.'ni ilerde savaşa karşı korumanın en iyi yolu, A.B.D.'ni hiçkimsenin saldırma cesareti gösteremeyeceği kadar askerî yönden kuvvetli duruma getirmektir.» [23, s. 135]

Açıkça görünmektedir ki, bireyin çeşitli durum ve konumlarda yapacağı davranışlar arasında —bu durumlar bireye aralarında ilintili görünseler bile— tam bir tutarlılık bulamayız, hatta bekleyemeyiz. Bununla beraber, tepkide bulunma eğiliminde yeterince bir **devamlılık** vardır, çeşitli değişiklikler gösteren durumlarda yeterince **tutarlılık** vardır ve bunlar bizim **bireyde istikrarlı bazı şeyler olduğunu** düşünmemiz için yeterlidir. Devamlılık ve tutarlılık ve bu ikisinin sonucu olan tepilerin **ön-kestirimle beklenilebilirliği**, öyle görünüyor ki, bireyin ussal dizenleniminde (mental organization); ve bireyin daha önce denemleri arasına girmiş bulunan objelere karşı tepide («response») bulunurken izlediği ge-

nel tepi tarzları yönünden eğiliminde kalıtımlaşmış gibidir. Bunların yüzünden de bireyler [aynı objelerle karşılaştıkça] nispeten istikrarlı ve nispeten tutarlı şekilde tepilerde bulunmaktadırlar. Bunlara «tutumlar» diyoruz.

TUTUM VE KANAAT

1935 yılında, sosyal psikoloji konusundaki araştırmaları uzun uzadıya inceleyen Gordon W. Alport, şöyle yazmıştı:

Tutum kavramı çağdaş Amerikan sosyal psikolojisi için en önemli ve en seçkin kavramdır. Deneyimsel ve kuramsal eserlerde başka tek bir kavram gösteremezsiniz ki bu kavram kadar adı anılsın.... Bu yararlı .... kavram o kadar sık kullanılmaktadır ki, Amerikan sosyal psikolojisini tek başına ayakta tutan bir «sütun» gibidir.

Allport bu kavramı «bireyin bütün objelere karşı göstereceği tepilere ve durumlar üzerinde direktifte bulunan veya dinamik bir nüfuz icra eden ve deney-bilgilerle organize olan ussal ve sinirsel bir [davranışta bulunmaya] hazır-durma hali» olarak tanımlamıştır. [15, s. 798.]

Bu tanımın bazı noktaları üzerinde durmak gerekir. Önce, bir tutum bireyin bir obje veya objeler tipleri ile ilgilendiği zaman [davranışa geçme] öncesindeki hazır-durma halidir demekle bireyin-bir otomobil, bir kitap, bir dolar, bir saat, bir ayakkabı, bir köpek, bir senfoni, bir ebeveyn, bir öğrenci, bir öğretmen, bir zenci, bir kilise, bir söz, bir hareket, bir başka bireyin bir tutumu, veya yüzbinlerce obje içinden şu veya bu yolla, daha önceden, denem-bilgileri içinde yer almış olan herhangi bir objeye karşu durumundan söz etmiş oluyoruz. (2) Gündelik hayat hakkında yaptığımız basit gözlemlerden biliyoruz ki, günlük yaşantısını sürdüren insan kendi ihtiyaç ve arzularına cevap verebilmek için, birçok objeyle temas kurar, bazılarını seçer, arar, ve kullanır; bazılarını ise görmezliğe gelir, kaçınır. Birey bütün bu objelerle te-

(2) «Bir dildeki kaynakları mümkün tutumlar kataloglarına ayırıp tasnif etmedikçe bunun sonu yoktur.» E. B. Titchener: **A Textbook of Psychology** (New York: Macmillan. 1916) s. 506

masa gelir-gelmez bir «karar» alır. Bu «kararları» o şekilde alır ki «düşüncelerini durdurma« lüzumunu bile hissetmez. İçinde bulunduğu anın şartlarına göre ne tür bir faaliyete girişmek isterse, etrafındaki objelerden bazılarını bu amaca yararlı olacakları için seçen ve kullanan birey, bu amaç açısından zararı dokunabilecek olanları ise kendisinden uzak tutmaya çalışır.

İkincisi, Alport'un yaptığı tanımlama, davranış alanında çalışan [bilim adamlarının] genel ve ortak düşüncelerini de kapsamaktadır: sayıları çok az olan doğuşta-var olan refleksler (readiness) hayat seyri içinde edinilen denem-bilgilerle kazanılır ve geliştirilir. İş burada da kalmaz; objelere karşı tepide bulunmaya hazır olma durumu bir kere organize oldu mu, artık istikrara kavuşma eğilimine sahip olmaya başlar; böylece zaman içinde bireyin davranışları üzerinde tutarlılık kalıpları empoze etmeye başlar. Belli bir objeye karşı belli bir tepide bulunmaya hazır durma hali, ardıllanmış fiilî tepilerin seyrinde bir değişme olup olmamasını belirler. Kısacası, tutum denemin ürünü olmakla beraber kendinden sonraki denemler için yöneltici bir faktör haline gelmektedir.

Allport'un tanımındaki üçüncü nokta, tutum «bireyin bir obje veya duruma karşı tepileri üzerinde direktif verir veya dinamik bir nüfuz icra eder» sözleriyle ilgidir. Tutum kavramı bir tepide bulunmaya hazırlanma veya hazır olma (preparation or readiness) olarak tanımlanınca, sanki «tutum» pasif bir şeymiş de, kendi objesi fiilen karşısına konulmadıkça ortaya çıkmayacak, görünmeyecek birşey olarak ele alınmış olmaktadır. Ne var ki, eldeki birçok açık delilin de gösterdiği gibi, tutumlar dinamiktir; yani, bireyi organize oldukları objelerin aranması yönünde harekete geçirirler. Allport'un önerdiği gibi, tutum bir eylemin başlamasından bu eylemin kullanılıp-bitimine kadar geçerli olan organize edici bir ilkedir. Aktiftir. Belki bunun nedeni, tutumun ilişkinleştirileceği ve böylece bir eylemin başlatturacağı objelerin fizikî yokluğu karşısında bireyin içinde beliren gerilimdir. Kısacası, tutum, bu eylemin tamamlanması yönünde uygun görülen objeleri veya uyarıları arar, seçer, reddeder; veya eylemin ilerleyişi sırasında ortaya çıkacak olan başarı veya başarısızlıklar yoluyla bu eylemin değerlendirilmesi için referansta bulunulabilecek esasları tespit eder ve böylece söz konusu eylem gelişmesine devam eder.

ken, eylemin değişiklere uğramasına sebep olur. Tutumların bu dinamik rolü George Mead'den alınan şu satırlarda belki de daha somut olarak ifade edilmektedir.

Merkezi sinir sistemi henüz kısmen keşfedilmiştir. Eldeki sonuçlar ise eylemin organizasyonunu tutumlara dayandırmaktadır. Sinir sisteminin çeşitli kısımları arasındaki bir belli organizasyon, bireyin eylemlerinden sorumlu görünmektedir. Bu organizasyon ise sadece içinde bulunulan anda var olan veya hemen ortaya çıkacak olanları değil, ilerde ortaya çıkacak olan sonrakileri de temsil etmektedir. Birey bir uzak objeye yaklaşım gösteriyorsa, bu yaklaşımı, o objeye eriştiği zaman yapacak olduğu şeyle de ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Eğer çekice yaklaşıyorsanız, kaslarınız o çekici yerden kaldırmaya da hazırlanmaya başlamış demektir. Eylemin son aşamasında yapılacak şeyler, eylemin ön aşamasında yer almış bulunmaktadır - yer almış bulunmalarının sebebi ise, sıranın hemen kendilerine gelmiş olması değil, sürecin bizzat kendisini kontrole hizmet edebilecek durumda olmalarıdır. Bunlar, bizim objelere nasıl yaklaşım göstereceğimizi ve objeye yaklaşma işini manipüle ederken atacağımız ilk adımlarımızı belirler

Bir objeye karşı böyle genel bir tutumda, alternatif tepileri temsil eden bir tutuma da rastlamaktayız: bir tek obje hakkındaki fikirlerimizden söz ettiğimiz zaman olduğu gibi. Bir atı tanıyan bir kişi, ata binecek olan birisi gibi yaklaşır. Biniş için uygun tarafa geçer ve kendisi hemen eğere çıkacakmış gibi ata yaklaşır. İlk yaklaşımı bütün bir sürecin başarısını belirler. Fakat at ille de binip - sürülecek olan basit birşey değildir. Birşeyler yemesi gereken, birisine karşı aidiyet duygusu duyması gereken birşeydir. Belirli ekonomik bir değeri vardır. Birey atla ilgili olarak bir seri şey yapmaya hazır durumdadır ve bu hazır durumda olmanın kapsamına bir çok değişik eylemin çeşitli aşamaları girmektedir...

...Bu mümkün eylemlerin, bizim eylemde bulunma tarzımız üzerinde etkileri vardır... [Bunlar] o andaki eylemin kendisini ve özellikle sonraki aşamalarını belirlerler, ve böylece eylemin geçici —an-be-an— organizasyonu ilk andaki süreç içinde yer almış olur. [12, s. 11-13]

Mead'den aldığımız bu satırlar, başlarda, eylem ile algı arasındaki karşılıklı ilişkileşme konusunda yaptığımız tartışmayı hatırlatmaktadır. IX'uncu bölümde algıların, bireyle dış dünya arasındaki karşılıklı-eylemleşmelerden meydana gelişini ele almış ve tartışmıştık. Algılar karşılıklı - eylemleşmeden sonra ortaya çıktığı için, algının kendi iç yapısında eylem potansiyel olarak durur. Diğer bir deyişle, objelere yaklaşım gösteren bireyler bu objeleri, onlara karşı ne yapılabilecekse veya bu objeler bireylere ne yapabilecekse ve bu objelerin fiziksel yapıları açısından algılarlar. [Objelere] yaklaşımlar bireyin objelerle fiilî denemlerinden - dolaysız veya sembolik (örneğin, radyatörün sıcak olduğu, obje ile

Kanaatı Etkileyen Problem Durumlar

Tutumlar, çoğu defa kanaatlarla karıştırılırlarsa da, aslında, genellikle kanaatlardan farklıdırlar. Bir bakıma kanaatları «söze dökülmüş tutumlar» şeklinde tarif etmek mümkün ve yararlı bir yoldur. Kanaat, farklı bir psikolojik düzenlemenin olgusudur; davranışla olan fonksiyonel ilişkisi yönünden farklı özelliktedir. Kanaatın duruma müdahale edişi, zaman ve vüs'atı yönünden, bireyin veya bir grubun belli bir duruma uyumlanmasında tutumların yeterli olamayacaklarının anlaşılması halinde meydana gelir. Birçok durumlar vardır ki, bunlar, yeni objelerin ortaya çıkışı, veya bilinen objelerin güzellik salonunda koltuğa kurulmuş bir inek örneğinde olduğu gibi yeni ve alışık-olunmayan bir biçimde kombinasyonları yüzünden problematik bir görünüm kazanırlar. Bu problem durumlar insanların «akıllarını başına toplayıp» durumun ne ifade ettiğini, şu veya bu eylem tercih edilirse ne sonuçlara ulaşılacağını düşünmelerini gerektirir. Bu durumlarda işin içinde yer alan insanlar, geçmiş denem-bilgilerine, durumla ilgili görünen tutumlarına başvururlar. Fakat bu durumun içinden bir çıkış yolu bulabilmek için, deneyim ve arayış şekli dışında bu tutumlarından fazla bir yarar elde edemezler. Belli bir derecede rasyonaliteye dayanacak şekilde, durumun bir tanımlanması, bu duruma uygun düşecek bir eylemin kavramlaştırılması ele alınacak ve bunlar yapılmaya çalışılacaktır. İşte bu tanımlamalar gerek pratik ve gerekse düşünsel yönden kanaat diye kabul edilebilirler. Bu durumda ortaya çıkan şey, tutumlarla ilgili olabilir, tutumlardan destek alabilir; fakat bu böyledir diye tutumla eşanlamlı sayılamazlar. Zira, her zaman için durumun içeriği olan şüpheli öğeleri, çelişkileri, belirsizlikleri, problem veya «mesele durumları» ele alırlar ve bu yüzden de [tutumlardan daha çok] rasyonel bir yapıya sahiptirler.

Bizim aktif dikkat ve ilgimizi çeken durumların içinde, sadece tek bir tutumun yol göstericiliği ile veya belirleyici ön-şart olmasıyla içinden çıkılabilecek basitlikte olanları pek azdır. Çok karmaşık ve genellikle çelişkin ve kararsız eğilimlerimize hitap eder mahiyette oldukları için, çoğu defa yeni ve akıl erdirilmesi güç öğeler içerirler. Bu yüzden, tutumların pek çoğu, pek az durumlar hariç, basit olmayan eylemlerle ilintilidirler; dolaysız bu tür eylemleri gerektirirler Ayrıca eylemin oluşum süreci içinde de bu tutumlar

ken, eylemin değişiklere uğramasına sebep olur. Tutumların bu dinamik rolü George Mead'den alınan şu satırlarda belki de daha somut olarak ifade edilmektedir.

Merkezi sinir sistemi henüz kısmen keşfedilmiştir. Eldeki sonuçlar ise eylemin organizasyonunu tutumlara dayandırmaktadır. Sinir sisteminin çeşitli kısımları arasındaki bir belli organizasyon, bireyin eylemlerinden sorumlu görünmektedir. Bu organizasyon ise sadece içinde bulunulan anda var olan veya hemen ortaya çıkacak olanları değil, ilerde ortaya çıkacak olan sonrakileri de temsil etmektedir. Birey bir uzak objeye yaklaşım gösteriyorsa, bu yaklaşımı, o objeye eriştiği zaman yapacak olduğu şeyle de ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Eğer çekice yaklaşıyorsanız, kaslarınız o çekici yerden kaldırmaya da hazırlanmaya başlamış demektir. Eylemin son aşamasında yapılacak şeyler, eylemin ön aşamasında yer almış bulunmaktadır - yer almış bulunmalarının sebebi ise, sıranın hemen kendilerine gelmiş olması değil, sürecin bizzat kendisini kontrole hizmet edebilecek durumda olmalarıdır. Bunlar, bizim objelere nasıl yaklaşım göstereceğimizi ve objeye yaklaşma işini manipüle ederken atacağımız ilk adımlarımızı belirler

Bir objeye karşı böyle genel bir tutumda, alternatif tepileri temsil eden bir tutuma da rastlamaktayız: bir tek obje hakkındaki fikirlerimizden söz ettiğimiz zaman olduğu gibi. Bir atı tanıyan bir kişi, ata binecek olan birisi gibi yaklaşır. Biniş için uygun tarafa geçer ve kendisi hemen eğere çıkacakmış gibi ata yaklaşır. İlk yaklaşımı bütün bir sürecin başarısını belirler. Fakat at ille de binip - sürülecek olan basit birşey değildir. Birşeyler yemesi gereken, birisine karşı aidiyet duygusu duyması gereken birşeydir. Belirli ekonomik bir değeri vardır. Birey atla ilgili olarak bir seri şey yapmaya hazır durumdadır ve bu hazır durumda olmanın kapsamına bir çok değişik eylemin çeşitli aşamaları girmektedir...

...Bu mümkün eylemlerin, bizim eylemde bulunma tarzımız üzerinde etkileri vardır... [Bunlar] o andaki eylemin kendisini ve özellikle sonraki aşamalarını belirlerler, ve böylece eylemin geçici —an-be-an— organizasyonu ilk andaki süreç içinde yer almış olur. [12, s. 11-13]

Mead'den aldığımız bu satırlar, başlarda, eylem ile algı arasındaki karşılıklı ilişkileşme konusunda yaptığımız tartışmayı hatırlatmaktadır. IX'uncu bölümde algıların, bireyle dış dünya arasındaki karşılıklı-eylemleşmelerden meydana gelişini ele almış ve tartışmıştık. Algılar karşılıklı - eylemleşmeden sonra ortaya çıktığı için, algının kendi iç yapısında eylem potansiyel olarak durur. Diğer bir deyişle, objelere yaklaşım gösteren bireyler bu objeleri, onlara karşı ne yapılabilecekse veya bu objeler bireylere ne yapabilecekse ve bu objelerin fiziksel yapıları açısından algılarlar. [Objelere] yaklaşımlar bireyin objelerle fiilî denemlerinden - dolaysız veya sembolik (örneğin, radyatörün sıcak olduğu, obje ile

dolaysız bir karşılıklı-eylemleşme sonucu öğrenilmiştir; belli çeşit insanların iyi sayılmamasının veya sosyal bir tabu'yu çiğnemenin insanın başına belâ getireceğinin öğrenilmesi ise dolaysız bir katılmadan çok sembollerle kazanılmış denem-bilgilerin sonucudur. Denem bilgiler belli bekleyişlere yöneltici oldukları için, algılarda, fizikî veya sosyal, insansal yada hayvansal objeler hakkında bu objelerin belli tarzlarda davranacaklarına dair bekleyişler yer almış olmaktadır. Algılama ve bekleme ile ilgili olarak bizde oluşan bu hazır-oluş hali algılanan objenin doğasına yönelmiştir ve algılanan objenin birey üzerinde yapabileceği etkinin tarzı da tutarlıdır. Görüyoruz ki, tutum ve algı, kopmaz bir bağla aralarında ilintilidirler.

Tutumların ilintileştirilmiş olduğu algılar, algılanan obje ile temasta bulunma esnasında gelişip büyüdükleri için, tutumlar tanımacı veya düşünsel (cognitive) bir temele dayanmış olmaktadırlar. Bununla beraber, birey tanıdığı (cognizes), denediği veya algıladığı şeylerle bu şeylerin bireyin kendisi üzerinde sahip olabileceği etkileri kolaylıkla birbirinden ayıramayacağı için, tutumların tanımacı veya düşünsel yanları, bireyin kendi tutumlarına obje olan şeylere karşı göstereceği hissî (emotional) tepkileriyle bütünleşmiş ve kaynaşmış durumda bulunurlar.

Tutumlar Dolaysız Görülmez

Tutumların kendileri dolaysız olarak gözlemlenemez; sadece açığa-vurulmuş davranışları olarak görülebilirler. Tutumlar, bireylerin davranışlarında gözlemlenen tutarlılıklar için «istidlâl edilmiş» (inferred) temellerdir. «İstidlâl» ise sözsel veya sözsel-olmayan davranışlar esas alınarak yapılan gözlemlere dayanır. Tutumlar, bireylerin yaptıklarında, veya yapmaktan kaçındıkları şeylerde veya yaptıkları şeyi yapış tarzında, veyahut da söylediklerinde kendi ifadelerini bulurlar. Gündelik hayattaki sosyal ilişkide bulunma halinde, bireyin ne hissettiği, ne düşündüğü, ne yapmaya teşebbüs etmek üzere olduğu, niçin yapmak istediği, bu bireyin karşısındakiler tarafından, o bireyin yüzsel ifadesinden, ses tonundan, bedensel durum ve hareketlerinden, ve sözsel ifadelerinden çıkarsanmaya çalışılır. Çoğu defa, sözsel ifadelerin bile gerçek anlamı çıkarsanırken sadece söylenen kelimelerin düz

anlamına değil, dildeki sürçmelere, kelimelerin seçimlenmesine, ve diğer örtülü öğelere bakılır.

İnsanlar, kendi tutumlarını, çoğu defa, ya durup dururken (spontaneously), ya bir soruyu cevaplarken, ya da bir tahrik (provocation) karşısında tepide bulunurken açığa vurup, tarif etmek isterler. Bu durumlarda, tutumları anlamak için yapılan çıkarsama sözsel davranışa dayanacaktır. Sözsel tepi bir davranıştır; bir arkadaş ile konuşmak için caddenin öbür kıyısına gitmek veya bir ıslık çalmak için elin ağza götürülmesi gibi sözsel tepi de kassal bir davranıştır. Belli bir görev için yapılmış bir müracaatın belli bir azınlık grubu üyeleri açısından kabul edilmeyeceğini söyleyen, bu grup içinde otorite taşıyan birisi ise, açığa vurulmuş davranış sözsel bile olsa, adamın seçkin biri olması da duruma etki edecektir. Siyasî bir kamu görevi için en iyi adayın Richar Roe olduğu yolundaki bir ifade, bu ifadede bulunan kimse halkla birlikte oylamasa, hatta Roe'nun rakibine oy vermiş bile olsa, diğer seçmenlerin oylarını etkileyecek ve netice itibariyle sosyal bir önem kazanmış olacaktır. W.S. Gilbert, «Bir İngiliz Bahriye Eri»ndeki mısralarıyla bir tutum değil, bir tutumun «istidlâl» edilebileceği bir duruş ve tavrı tasvir etmektedir :

> Ayağı sert basan, sesi kükreyen,
> Saçları kıvırcık, yüzü asık,
> Gözleri öfkeli, göğsü kabarık,
> İşte bahriyeli dediğin böyle olmalı

Daha az pratik, ama daha bilimsel düzeyde ifade edecek olursak, bütün bu açığa vurulan ve tutumların göstergesi yerine geçen tarzların, tutumların oluşumunda ve bu tutumların birey ve grubun işlerine yansıtılmasında kullanılabileceklerini söylememiz mümkündür.

Burada kullanılan «tutarlılık» terimi çok geniş anlamda kullanıldığı için, tutumların bireylerin tepilerindeki tutarlılıkları için gösterge olabileceği şeklindeki ifademizi daha belirgin hale sokmamız gerekecektir. Daha önce işaret ettiğimiz gibi, tutumların ille de katı (rigid) ve esneksiz olmaları gerekmez. Tutumlar, gerçekten de, gelip-geçici tutumlar, sınamacı tutumlar veya değişmez ve kararlı tutumlar olmak üzere çok değişik bir dağılım gösterirler [4].

Kanaatı Etkileyen Problem Durumlar

Tutumlar, çoğu defa kanaatlarla karıştırılırlarsa da, aslında, genellikle kanaatlardan farklıdırlar. Bir bakıma kanaatları «sözle dökülmüş tutumlar» şeklinde tarif etmek mümkün ve yararlı bir yoldur. Kanaat, farklı bir psikolojik düzenlemenin olgusudur; davranışla olan fonksiyonel ilişkisi yönünden farklı özelliktedir. Kanaatın duruma müdahale edişi, zaman ve viis'atı yönünden, bireyin veya bir grubun belli bir duruma uyumlanmasında tutumların yeterli olamayacaklarının anlaşılması halinde meydana gelir. Birçok durumlar vardır ki, bunlar, yeni objelerin ortaya çıkışı, veya bilinen objelerin güzellik salonunda koltuğa kurulmuş bir inek örneğinde olduğu gibi yeni ve alışık-olunmayan bir biçimde kombinasyonları yüzünden problematik bir görünüm kazanırlar. Bu problem durumlar insanların «akıllarını başına toplayıp» durumun ne ifade ettiğini, şu veya bu eylem tercih edilirse ne sonuçlara ulaşılacağını düşünmelerini gerektirir. Bu durumlarda işin içinde yer alan insanlar, geçmiş denem-bilgilerine, durumla ilgili görünen tutumlarına başvururlar. Fakat bu durumun içinden bir çıkış yolu bulabilmek için, deneyim ve arayış şekli dışında bu tutumlarından fazla bir yarar elde edemezler. Belli bir derecede rasyonaliteye dayanacak şekilde, durumun bir tanımlanması, bu duruma uygun düşecek bir eylemin kavramlaştırılması ele alınacak ve bunlar yapılmaya çalışılacaktır. İşte bu tanımlamalar gerek pratik ve gerekse düşünsel yönden kanaat diye kabul edilebilirler. Bu durumda ortaya çıkan şey, tutumlarla ilgili olabilir, tutumlardan destek alabilir; fakat bu böyledir diye tutumla eşanlamlı sayılamazlar. Zira, her zaman için durumun içeriği olan şüpheli öğeleri, çelişkileri, belirsizlikleri, problem veya «mesele durumları» ele alırlar ve bu yüzden de [tutumlardan daha çok] rasyonel bir yapıya sahiptirler.

Bizim aktif dikkat ve ilgimizi çeken durumların içinde, sadece tek bir tutumun yol göstericiliği ile veya belirleyici ön-şart olmasıyla içinden çıkılabilecek basitlikte olanları pek azdır. Çok karmaşık ve genellikle çelişkin ve kararsız eğilimlerimize hitap eder mahiyette oldukları için, çoğu defa yeni ve akıl erdirilmesi güç öğeler içerirler. Bu yüzden, tutumların pek çoğu, pek az durumlar hariç, basit olmayan eylemlerle ilintilidirler; dolaysız bu tür eylemleri gerektirirler .Ayrıca eylemin oluşum süreci içinde de bu tutumlar

arasında karşılıklı-eylemleşme başlar. Belli bir durumda yer alan bireyin içindeki veya grubun üyeleri arasındaki tutumların girişecekleri bu «konuşma» sonucundadır ki, ara bulucu (mediating) faktör olarak kanaat dediğimiz şey oluşur. Bu bakımdan, kanaatlar eylemle doğrulanıncaya kadar, [tutumlar içinde bulunulan durum ve konumu] saptayan, ileriye yansıtan (projective) ve sınayıcı (tentative) bir özde kalırlar. Kanaat, bu nedenle, tek bir tutumu değil, durumun bireyden-aşkın görünümü ile ilgili olarak ortada mevcut obje-kompleksine uygun tutumlar-kompleksini ele alır. Böylece de, belli bir durum (situtaiton) içinde girişilecek olan eylemin şartlarına göre, tutumları biribirlerine uyumlamış olur.

Kanaatların tutumların ortaya konulduğu noktaya ulaşmak için araç olarak belli bir kullanım taşıdıkları söylenebilir. Ancak, belli bir farklılık üzerinde durmak gerekir. Bunlar tutumların dolaysız bir teşhiri veya tarif ve anlatımı olarak ele alınamazlar. İnsanlar bazan tutumlarını kelimelerle, sözlerle ifade etmeye kalkışırlar; ve tutumlarını durup-dururken o ya da bu konuda kendilerine birşey sorulunca açıkça ifade ederler. Bir birey küçük çocuklardan hoşlanmadığını söyler veya bunu kabul ettiğini belirtir, elinden geldikçe etrafındaki küçük çocukları yanında uzaklaştırır; uzaklaştırmazsa sıkıntı çeker, rahatsız olur. Tutumunu ortaya koyan bu ifadesi belki doğrudur da. Ama bu konudaki kanaatı bunlarla anlaşılmaz. Diğer yandan, bu aynı birey üyesi olduğu kulübün yemek salonunun ailelere de açık kılınması için bir teklif görüşülürken kulübün yönetim kurulunda buna itiraz edebilir ve kulübün yemek salonunun zaten dar geldiğini; salona ve hatta diğer kısımlara ilâveler yapılmadıkça bu yola gitmemek gerektiğini söyleyebilir. İlk bakışta bunlar son derece mâkul sebeplerdir ve birey mâkul şeyleri savunuyormuş gibi görünebilir. Bu durumdaki bir birey ileri sürdüğü ve savunduğu kendi kanaatını çok haklı sebeplerle destekler gibi görünmekteyse de; aslında, o'nun böyle konuşmasındaki asıl neden bireyin çocuklara karşı olumsuz tutumu olabilir. Hatta birey, bunun böyle olduğunun bile farkında değildir ve bu mesele kendisine belirtilecek olsa reddetmekten bile çekinmeyebilir.

Her kanaat, çok geniş bir çerçeve içinde söylenecek olursa, bir veya birkaç tutumun ifadesi olmakla beraber, tutumlar ânında ve aşikâr şekilde kanaatın içinde kendilerini göstermezler.

O yüzden, becerikli bir tarzda gözlemde bulunmak; çoğu kez profesyonel araştırmalara uzun incelemeler yaptırmak yolu ile ortaya çıkarılabilir. Bir bireyin niçin şu veya bu pozisyonu takındığı, şu veya bu kanaata sahip olduğu, bu soruya cevap verebilecek kişi olarak en iyi durumda bulunan bireyin bile kolaylıkla cevaplayamayacağı bir sorudur ve en bilgili bir analizcinin bile geçerli olarak cevap bulması güç bir sorudur. İçinde bulunduğumuz dönemde sosyal psikolojistlerin büyük bir önemle üzerinde durdukları konu, bireyin kanatları ardındaki tutumları doğru bir şekilde çıkarsatacak yöntemlerin mükemmelleştirilmesi konusudur.

Bu konuda yapılacak bir araştırma, herşeyden önce, ele alınacak insanlara problem durumu aslında olduğu gibi sunabilmeyi sağlayacak güvenilir yöntemler kullanmayı gerektirir. Böylece, kanaatın ilişkin olduğu gerçek problem-durum sunulmuş olur ve deneyim yapan araştırmacı incelediği kanaatın incelediği duruma ait olduğundan kuşku duymaz (yani, ne ifade ediyorsa, o ifade edilen şey, ilgisiz bir durumla değil, inceleme konusu durumla ilgili olarak söylenmiş olur.) Ayrıca, bu kanaatın «belirleyiciler»ini ortaya çıkaracak güvenilir yöntemlere sahip olmak; özellikle, bireyi durumu nasıl tanımlıyorsa o şekilde tanımlamaya yönelten tutumsal faktörleri ortaya çıkaracak yöntemlere sahip olmak gerekir. Bunlar için ise, bireyin davranışındaki örtülü (covert) veya içsel (inner) yanlara eğilmemiz gerekir. Bu nedenle, bireyle bireyi inceleyen [araştırmacı] arasında değişik derecelerde bir işbirliği (co-operation) sağlanmış olması da gerekecektir. Psikiyatrik hasta ile ruh hekimi arasındaki konuşmalarda çok yüksek bir işbirliği şarttır; fakat en basit bir örnekleme «survey» araştırmasında bile, eğer kanaatların altındaki tutumlar ortaya çıkarılmak isteniyors, en başta gelen gerekirlilik, konuşulan kişiler ile konuşucular (interviewer) arasında ahenkli bir münasebet (rapport) kurulmuş olmasıdır.

GENELLEME DERECELERİ

Tutumların doğası üzerine yapılan denemsel araştırmaların ilk yıllarında, daha çok, şu soru üzerinde durulmuştur: «Tutumlar genel mi, belirli ve özel (specific) midir?» Bu soru, günlük hayatta rastladığımız kanaatların nispeten belirli tepiler, tutumların ise

nispeten genel tepiler olduğu yolundaki sözleri akla getirmektedir. Aynı zamanda, kişilik teorisinde kısmen sözü edilen nisbeten durgun «hal ve tavır» anlayışı ile, öğrenme sürecinin doğası üzerinde yapılan tartışmalardan esinlenildiğini akla getirmektedir. Şu anda ise, genellikle, böyle bir problemin sunî bir problem olduğu, «belirli» ile «genel» arasında bir ikilik («dichotomy») kuramayacağımız ve tutumların farklı düzeylerde veya farklı genelleme derecelerinde ele alınabileceği görüşü hâkimdir.

Birincil sosyal tutumlar üzerinde Leonard W. Ferguson'un yaptığı araştırma en belirliden en genele kadar çeşitli tutum kavramlamaları için iyi bir örnektir [7,8]. Bu araştırmada Stanford Üniversitesinden 185 öğrenci alınmış ve bu öğrencilere, öğrencilerin savaş, Tanrının varlığı, vatanseverlik, suçlulara karşı davranış, ölüm cezası, sansür, evrim, doğum kontrolü, yasa, ve komünizm konusundaki tutumlarını ölçmek için kurgulanmış gir soru kâğıdı doldurtulmuştur. Test, Chiago Üniversitesinden L.L. Thurstone'un geliştirdiği eşit-görünümlü aralıklar (egual-appearing intervals) yöntemi ile kurulmuştur. (Bu ölçek yöntemi ilerki sayfalarda ele alınacaktır.) Bu on tutumdan her birini ölçmek için, herbiri yirmi konucuk içeren iki form kullanılmıştır. On tutumdan her biri için, bu tutumların ölçümlenmelerinde kullanılmak amacıyla tesbit edilen kırk konucuk (item) ile ilgili olarak kırk kısa ifade geliştirilmiştir. Öğrencilerden, bu ifadelerden herbirini okumaları ve aynı görüşte olduklarının yanına «artı,» olmadıkları ifadelerin yanına «eksi» işareti koymaları istenmiştir. Tutum derecesinin (scores) ise, bunlar sayesinde, daha önceden tespit edilmiş bulunan «değerler»e veya her denek'in görüş birliğinde olduğunu belirttiği ifadelerin sosyal anlamına göre hesaplanması kararlaştırılmıştır.

Öğrencilerden, haklarında ne düşündüklerini belirtmeleri istenen ifadelere birkaç örnek aşağıda sunulmuştur :

[Savaş Karşısındaki Tutumlarla İlgili Ölçekler]

İlerleme için barış ve savaşın ikisi de gereklidir.

Ulusal çıkarların elde edilmesi için savaş gerekiyorsa, bireysel kanaat buna boyun eğmelidir.

Doğruluk ve hak barıştan daha önemli olduğu için, savaş ehveni şer sayılabilir.

İnsanın ülkesi, kendisinin haklı görmediği bir savaşa girmişse, in-

san cephede veya bir başka gerekli görülen yerde savaşa hizmet zorunda olmamalıdır. [5]

[Suçlulara Karşı Muamele Konusundaki Tutum Ölçeğinden]

Toplumu korumak için ceza şarttır.
Cezalandırma aksarsa suçlar teşvik edilmiş olur.
Suç işlemeyi adet haline getirmemiş olanlar ıslâh olunabilir.
İnsanları suç işlemekten alıkoymanın bir yolu da, suç işledikleriinde acı çekmelerini sağlamaktır. [29]

Bu konulara veya ifadelere karşı verilen herbir cevap, görüş birliği veya görüş ayrılığı şeklinde de olsa, bir tepi yerine geçmiş ve belli bir önerme ile ilgili olarak nisbeten belirli bir kanaatı açığa vurmuştur. Bu ifadelerden yirmisinden ise bir tutum derecesi (attitude score) meydana getirilmiştir. Bu derece ise, söz konusu önermelerde herhangi birine verilmiş tek bir cevaptaki tutumunu bireyin karşısına çıkarılan savaş, sansür, komünizm gibi genel konular hakkındaki tutumunu — genel ve tutum endeksi denilen şeyi — derecelemiş olmaktadır.

Ferguson'un araştırması bununla da kalmamıştır. Her destedeki tutum derecesini diğer tutum dereceleri ile de karşılıklı-ilintileştirmiştir (correlated). Daha sonra bütün bir destede görünen «inter correlation»lar faktör analizi denilen bir sürece tâbi tutulmuş ve bir istatistik analizle desteyi tam olarak ortaya çıkarabilmek için hesaba katılması gereken («...have to be postulated») en küçük bağımsız değişken sayısının tespitine çalışılmıştır. On testin herbiri ayrı isimler kullanmış olmalarına rağmen, bu testlerin oldukça («relatively») güvenilir (yani, dereceleme istikrarlıydı) ve belli bir ölçüde («reasonable») geçerli (yani, test neyi sınamak için yapılmışsa, gerçekten onu test edebilmişti) olduğu sonucuna varılmıştır. Böylece, eğer, farklı testlerde farklı dağılımlar gösteren üç ayrı faktörün var olduğu farzedilmişse, esas olarak aynı «intercorrelation» testinin elde edilmesini beklemek mümkün görünmüş oluyordu. Tabiatiyle, [bu yöntemin kullanılışında] faktörler birbirlerinden tecrit edilmiş oluyordu. Ama, aksi takdirde davranışın örneklenmesinde karşılaşılacak olan karışıklığa meydan vermemek için gerekli olan bu matematiksel soyutlamaya katlanmak gerekiyordu. Bazan bunların faktör I ve faktör II diye, Test A'da şu ağırlıkla temsil edilen, Test B'de ise bu ağır-

lıkla temsil edilen faktörler şeklinde tarif edilmesinden başka çare kalmıyordu.

Ferguson'un analizinde, faktör I esas itibariyle Tanrının varlığına olan inançta ve evrim ile doğum kontrolü konusundaki tutumlarda konumlanmıştır. Bu birinci faktöre «Dindarlık» faktörü denilmiştir. İkinci faktöre ide «Humanitarianism» ismi verilmiştir, ve özellikle ölüm cezası, suçlulara karşı muamele ve savaş ile ilgili tutumlarda konumlanmıştır. Üçüncü faktöre «Milliyetçilik» adı verilmiş ve başlıca kanuna, sansüre, vatanseverliğe, ve komünizme karşı takınılan tutumların ölçümü için kurulan ölçek üzerine konumlanmıştır. Bu şekilde, biribirinden tecrid edilen üç faktör, bu sayede, araştırmanın başlangıç veya yola çıkış noktası olarak kullanılan belli tek bir tutum derecesine (core) oranla daha büyük bir genelleştirme çerçevesindeki sosyal tutumları temsil eden faktörler olarak kabul edilmiştir.

Bundan sonraki bölümde tutum konusundaki çalışmalarda görülen son gelişmeleri ayrıntılı şekilde inceleyeceğiz. Bunlar sosyal tutumları bireyin kişiliğinin fonksiyonel dinamiğine bağlamayı başarmışlardır. Tutumların kişilik ifadesi olarak analiz edilebilmesi ölçüsünde, daha yüksek düzeyde genellemeler yapabileceğimiz bilinmekteydi. Bugün bu olmuştur.

Tutumları ve kanaatları incelerken bunları özellik-genellik derecelerine göre ayırmak, farklılaştırmak eğilimine rastlanmaktadır. İfade ettiğimiz gibi, kanaatlar nisbeten belirli ve özel, tutumlar ise nisbeten genel sayılırlar. Biz bu konuda böyle bir ayırımlamaya giderken, kanaat ortaya çıkarıcı sorularımızın çok genel önermelerle ilintili olabilmeleri ihtimali yüzünden, çok dikkatli olmak zorundayız. Ulusal Kanaat Araştırma Merkezinin «survey»lerinde sorulan sorular arasında bazan (Nisan 1948) şöyle genel sorular da yer alabilmiştir :

1. Rusya ile ilişkilerimizi ve Rusya'ya karşı tutumumuzu nasıl bulunuyorsunuz — A.B.D.nin Rusya ile daha iyi bir anlayışa varmasını mı, bugünkü siyasamıza devam edilmesini mi, veya Rusya karşısında daha sert bir tutum takınmamızı mı gerekli görüyorsunuz?

Daha belirli ve dar tutulan sorular ise şöyleydi :

2. Başkan Truman, A.B.D. ile Rusya arasındaki anlaşmazlıkların halli için Stalin ile konuşmak üzere Avrupa'ya gitse doğru mu, yanlış mı bulurdunuz?

3. Bildiğiniz gibi Ruslar işgal birliklerimizin ve görevli personelimizin Berlin'den çıkmasını istemekte, onlara birçok güçlükler çıkarmaktadırlar. Sizce başımızı belâya sokmamak için Berlin'den çıkmamız mı, yoksa ne olursa olsun Berlin'de kalmamız mı gerekir? [18].

Görülüyor ki, kanaatları belirli ve dar, tutumları ise genel saymak her yerde aynı sonucu vermemektedir. Tutumlar hakkında çıkarsamalar yaparken, çoğu defa, özellik-genellik noktaları arasındaki kesiksiz bir çizgi («continium») üzerinde düşündüğümüzü, düşünmek zorunda olduğumuzu unutmamalıyız.

ALGISAL VE GÜDÜSEL KURUCU - İÇERİKLER *

Kanaat ve tutumları incelerken algısal ve güdüsel yanlarının biribirlerinden ayrılmasında yarar vardır. Bilindiği gibi, algı ve güdü biribirleri arasında bağlantılıdırlar. Güdüler algıları etkiler, algılar ise ortada duran ve elde-edilebilir olan amaç ve yönelmeleri tanımlarlar. Bununla beraber, bireyin fonksiyonlarını icra etmeyi bu iki görünümü ayrı ayrı ele almamız halinde daha iyi anlaşılabilir. Tabii, aralarında-ilişkin olanlar bunu önlemediği ölçüde.

Sosyal tutumlar çoğu defa sosyal sahayı kuran izafet çerçeveleri olarak düşünülürler. Okuyucunun hatırlayacağı gibi, izafet çerçevesi terimini, «içinde bulunulan anda belli bir psikolojik olgunun belli bir kısmını (algı, yargı, yakınlık duyma, vb.) belirleyen ve içinde bulunulan anda bu yönde etkinlik taşıyan (gerek o andaki, gerekse geçmişteki) faktörlerden fonksiyonel olarak ilintili bulunanları göstermek için» kullanmıştık [21. s. 309]. İlk olarak Sherif ve Cantril tarafından kullanılan bu genel tanımlama, tutum konusundaki araştırma ve çalışmalarca kullanıla kullanıla, bir miktar değişiklik geçirerek bugün, bireyin bir sosyal sahaya uygulamaya çalıştığı sosyal yapı şeklindeki «izafet çerçevesi» haline gelmiştir.

(*) «Perceptual and Motivational Components»

Böylece, «izafet çerçevesi» bir taraftan bireyin «orientation»-nu; yani bireyin belli bir durumun algılanmasını belli bir tarzda kurmasını zorunlayan eğilimlerini ifade etmekte; diğer yandan da, bireyin belli bir gözlemde kullandığı muhtevayı (contex) yani bireyin belli bir durumu genel olarak kurmasını (structuring) ifade etmiş olmaktadır. Terimin bu ikili kullanımı sayesinde, aynı terim hem tutum, hem de kanaat araştırma ve çalışmalarında kullanılmaktadır. Tutumsal izafet çerçeveleri ile, kanaatlarda söz konusu olan izafet çerçeveleri arasında bir farklılık vardır: tutumsal izafet çerçeveleri, [kanaatlara temel teşkil eden] dışa-vurulmuş [ifade edilmiş] tutumların sayesinde «istidlâl» edilirler.

İzafet çerçevesi ile ilgili örnekler Michigan Üniversitesi Survey Araştırmaları Merkezi tarafından yapılan Atom bombası ve Dünyanın Durumu Hakkında Kamu Tepkisi araştırmasında bulunmaktadır [1]. Bu araştırmad adüzenlenen mülâkatlar «bireyin dünya olayları ve dünyanın durumu karşısındaki bakış tarzı hakkında bilgi sağlayacak» birkaç soru ile başlamaktaydı. Bunlar ise şu altı soruydu:

1. Şimdi, biliyorsunuz ki savaş sona erdi, bugünlerde dünya devletlerinin aralarındaki yakınlaşmayı nasıl buluyorsunuz?

2. Savaşın sona ermesinden beri A. B. D.'nin dünyadaki diğer ülkelerle ilişkilerini nasıl buluyorsunuz?

3. Sizce, A. B. D.'nin savaşın bitiminden bu yana diğer devletlerle ilişkilerinde bir hata işlediği söylenebilir mi?

4. Sizce, dünya barışını korumak için A. B. D. nin yapabileceği en iyi şey nedir? Niçin?

Bazı insanlar A.B.D.'nin kendi ülkesine çekilmesini ve dünyanın başka ülkeleri ile ilgilenmemesini savunuyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

6. Diğer ülkelere istediğimizi yaptırmak için Silâhlı Kuvvetlerimizi kullanmamızı savunanlar olduğunu biliyorsunuz. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? [1, s. 221]

Soruların sorulduğu Haziran, 1946'da, ilk soruya verilen cevaplarda yanıtlayıcıların yüzde 16'sı durumu iyi bulduklarını, yüz-

nabilirler. Tutumların incelenmesinde ele alınan boyutların sayısı ne kadar çok olursa, tutum [konusunun] anlaşılması da o denli tam olur.

Tutum incelemelerinde, mümkün boyutların sadece bu dört boyuttan ibaret olduğunu söylemiyoruz. Daha gelişkin incelemelerle başka boyutlar da sınanıp saptanabilirler. Örneğin, sosyal bir tutumun boyutlarından biri olarak adını verdiğimiz yoğunluk bir başka boyut olarak kabul edilebilecek belirlilik («certainity») boyutundan farklı olacaktır. Bunun yanısıra, sistematik bir teorik analiz için, «derece» boyutunun, diğer üç boyut ile aynı sırada («order») bir boyut olarak kabul edilmemesi gerektir. Herbir boyut [yön, yoğunluk, ve köklülük] bireyler arasında da farklı farklı olabilir. Bu boyutlardaki bireyden bireye görünen farklılıkların ise, derece «variation»ları şeklinde [ayrı bir sıra üzerinde yer alan bir kriterle] ölçülmeleri gerekir. Buradaki can alıcı nokta derece boyutunun (degree dimension) boyutu altında sonul olarak (ultimately) yer almış olması gerektiğidir. Bununla beraber, tutum incelemelerinin bu sorunu üzerinde henüz yeni yeni durulmaya başlandığı için, bu yazımızda belirttiğimiz bu teorik kayda rağmen, bugüne kadarki mevcut normlara uyacağız.

Yön

İlk ve en kolay saptanabilecek tutum boyutu yöndür. Tutumun bu görünümünü incelerken, önce, bireyin bir belli sosyal uyarıya; kişiye, gruba, faaliyete, sürece veya kuruma karşı mı, taraftar mı olduğunu sormamız gerekir. Hissî anlamı («connotations») olumlu mu, olumsuz mu? Bireyin hoşuna gidiyor mu, gitmiyor mu? Bireyin güdüleri, bireyi bu yargıyı destekleyici ve devam ettirici yönde davranışlarda bulunmaya itici şekilde mi; yoksa birey, bu uyarıyı reddetmesine, karşı koymasına, tel'in etmesine yol açacak davranışlara itecek güdülere mi sahip? Tutumun yönü bireyin yönelmelerinde söz konusu olabilecek bu tür kıymetlendirmelerle ilgilidir.

Tespit edilme bakımından yön'ün en kolay boyut olduğunu söylemekle, mutlak anlamda basit olduğunu söylemiş değiliz. Herkes «sevaptan yana ve günaha karşı»dır, fakat herkesin günah ve sevaptan anladığı şeyler farklıdır. Herkes saldırganca savaşa karşıdır, ama herkes için saldırgan sayılacak belli bir savaş tanımla-

Böylece, «izafet çerçevesi» bir taraftan bireyin «orientation»-nu; yani bireyin belli bir durumun algılanmasını belli bir tarzda kurmasını zorunlayan eğilimlerini ifade etmekte; diğer yandan da, bireyin belli bir gözlemde kullandığı muhtevayı (contex) yani bireyin belli bir durumu genel olarak kurmasını (structuring) ifade etmiş olmaktadır. Terimin bu ikili kullanımı sayesinde, aynı terim hem tutum, hem de kanaat araştırma ve çalışmalarında kullanılmaktadır. Tutumsal izafet çerçeveleri ile, kanaatlarda söz konusu olan izafet çerçeveleri arasında bir farklılık vardır: tutumsal izafet çerçeveleri, [kanaatlara temel teşkil eden] dışa-vurulmuş [ifade edilmiş] tutumların sayesinde «istidlâl» edilirler.

İzafet çerçevesi ile ilgili örnekler Michigan Üniversitesi Survey Araştırmaları Merkezi tarafından yapılan Atom bombası ve Dünyanın Durumu Hakkında Kamu Tepkisi araştırmasında bulunmaktadır [1]. Bu araştırmad adüzenlenen mülâkatlar «bireyin dünya olayları ve dünyanın durumu karşısındaki bakış tarzı hakkında bilgi sağlayacak» birkaç soru ile başlamaktaydı. Bunlar ise şu altı soruydu:

1. Şimdi, biliyorsunuz ki savaş sona erdi, bugünlerde dünya devletlerinin aralarındaki yakınlaşmayı nasıl buluyorsunuz?

2. Savaşın sona ermesinden beri A. B. D.'nin dünyadaki diğer ülkelerle ilişkilerini nasıl buluyorsunuz?

3. Sizce, A. B. D.'nin savaşın bitiminden bu yana diğer devletlerle ilişkilerinde bir hata işlediği söylenebilir mi?

4. Sizce, dünya barışını korumak için A. B. D. nin yapabileceği en iyi şey nedir? Niçin?

5. Bazı insanlar A.B.D.'nin kendi ülkesine çekilmesini ve dünyanın başka ülkeleri ile ilgilenmemesini savunuyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

6. Diğer ülkelere istediğimizi yaptırmak için Silâhlı Kuvvetlerimizi kullanmamızı savunanlar olduğunu biliyorsunuz. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? [1, s. 221]

Soruların sorulduğu Haziran, 1946'da, ilk soruya verilen cevaplarda yanıtlayıcıların yüzde 16'sı durumu iyi bulduklarını, yüz-

de 9'u kararsız olduklarını veya «fikri olmadıklarını», yüzde 64'ü ise durumdan hoşnut olmadıklarını söylemişlerdir. (Yüzde 11'inin tutumları anlaşılmamıştır.)

Alınan cevaplar için birkaç örnek verelim :

Vallahi, pek iyi değil. Tek bir konuda bile belli birşey yaptıkları yok. Her ülke biribirinden kuşkulanıyor. Herkes benim dediğim olsun istiyor. Birlik, beraberlik yok.

Savaş bitmiş değil! Şimdi araları eskisinden daha bozuk.. Devletler aralarında dalaşıp dururken hangi barıştan söz edilebilir. Anlaştıkları tek şey devamlı hırlaşmak. Benim anladığım bu.

Doğrusu, devletlerin ne yaptıklarından pek haberim yok. Fakat sanıyorum Rusya dünyaya hâkim olmak istiyormuş. Bu ülke veya B. M. çıkıp Rusya'ya «dur» demezse Rusya başımıza iş çıkarabilir. Kuvvet dengesini, sanıyorum, atom bombası sayesinde koruyoruz. Rusya ile başımız derde girmezse, bence herşey yoluna girer. Diğer ülkelerin hepsi anlaşılacak ülkeler gibi, hepsi de barış istiyor. Tek belâ Rusya. [1, s. 119]

İkinci soruya ise şöyle cevaplar verilmişti :

Sanırım, A. B. D. diğer ülkelerle yakınlık kurmak için elinden geleni yapıyor. Başımıza iş çıkaran tek şey Ruslar; Nuh deyip, peygamber demiyorlar! Hiç kimsenin görüşüne aldırmıyorlar. A.B.D.'nin diğer ülkelerden gelecek itiraz ve çıkacak güçlükleri ortadan kaldırmak için elinden geldiğince çalışmasından tamamiyle memnunum ve doğru buluyorum.

Yeterince kuvvetli olduğumuzu söyleyecek durumda olduğumuzu sanmıyorum. Amerikalı denildi mi lâfı dinlenmeyen bir çocuk akla geliyor.

Çok yumuşağız. Rusya'ya karşı tutumumuz, boyun eğmekten başka birşey değil. Bu konuda daha işin başından, farklı bir tutum takınmalıydık. [1, s. 150]

Aynı türden bu ikinci soruya verilen cevaplardan yüzde 60'ında yanıtlayıcılar durumu tatminkâr veya oldukça tatminkâr bulduklarını, yüzde 26'sı durumdan hoşnut olmadıklarını veya oldukça hoşnutsuzluk verici bulduklarını, yüzde 9'u kararsız veya «habersiz» olduklarını belirtmişler; yüzde 5'inin ise kanaatı anlaşılamamıştır.

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, yukarki aktarmalarda olduğu gibi kanaatların niteliksel ayrıntılarını tanımlama ile bunların yol açtıkları net sonuçların özetlenmesi («summarizing») arasındaki farklılıktır : birinci sorudaki «yeterli bulmayan»lar % 64 olmuş; ikinci sorudakiler ise % 26 olmuştur. Yanıtların metinler-

rinde bireyler kendi tutumlarının hissî içeriğinden (component) daha fazla şeyden söz etmişlerdir. (Bu arada şu nokta belirtilmelidir: bu soruların, bireylere aralarından bir seçim yapabilecekleri bir seri alternatif veren «kapalı» sorular olmayıp, bireylerin kanaatlarını tüm olarak ortaya çıkarmaya yarayan «sonu boş bırakılan» sorular olması tercih edilmiştir.) Yanıtlayıcılar durumu, kendilerine nasıl görünüyorsa o şekilde anlatmışlar, uluslararası durum hakkında kompleks sosyal uyarıcıyı (stumulus) kendi algılarına göre nasıl bir yapı içindeyse o şekilde anlatmışlardır.

A. B. D.'nin Dünya Politikası Hakkında Çeşitli Kişilerin Tutumlarının Nedenleri

«A. B. D.'nin dünyadaki diğer ülkelerle ilişkilerini nasıl buluyorsunuz?

	Yanıtlayıcılar	
	Tatminkâr, oldukça tatminkâr	Hoşnut. oldukça hoşnutsuz.
A.B.D.'leri diğer ülkelerle barışçı ilişki kurmaya çalışıyor mu?	% 34	% 1
Diğer ülkelere giyecek, yiyecek ve diğer maddi yardımda bulunuyor mu	12	*
B.M.'d ve diğer uluslararası kuruluşlarda yer alıyor mu	1	—
Dünya liderliğine geçiyor mu	1	—
İşgal ettiği ülkeleri iyi yönetiyor mu	1	—
Çekingenlik Konusunda:		
Rusya ile	2	11
Genel olarak diğer ülkelerle	2	14
İşgal politikasında	*	2
Şu ülkelere yiyecek, giyecek, vs. çok mu gönderiyor:		
Genel olarak diğer ülkelere	3	16
Rusya'ya	*	1
Rusya ile anlaşma sağlayamıyor mu	7	10

Dış politikayı beceremiyor mu	1	10
Dış politikası yetersiz mi	—	5
Diğer ülkelerin iç işlerine çok mu karışıyor	*	5
Tutarsız bir politika mı izliyor:		
Arjantine karşı	*	2
İspanya'ya karşı	*	1
İngiltere ile gereğinden fazla mı yakınlık kurdu	*	2
Liderlik durumuna yükselmeyi beceremedi mi	—	2
Diğer ülkelere yeterince giyecek, yiyecek gönderiyor mu	*	1
Beklenmedik sebepler	3	12
Belirtilmeyen sebepler	40	16
	**	**
Yanıt sayısı	709	306

Tatminkâr-hoşnutsuz sınıflandırması tutumların hissî içeriklerinin ifade edilmesini sağlamış; dış politikayı onaylayan ve onaylamayanların, veya muhtemelen bu dış politikayı destekleyecek olan ve devamını isteyecek olanların oranını, bu politikaya karşı olan ve onaylamayan, veya değişmesini isteyen ve değişmesini sağlayacak olanları destekleyecek olanların oranını ortaya koymuştur. Bu gibi ifadeler, tutumlar ile güdüler arasında hissî tepiler aracığı ile ilintileşme yaratırlar. Yukarda aktarmış bulunduğumuz cevaplarda görülen, ve serideki Soru 2 için ayrıntılı olarak ele alınmış bulunan izafet çerçevesi konusundaki bu analiz böylece, dış politikanın nasıl göründüğünü, ve tutumlarla algılar arasındaki bağlantıyı açıklamış olmaktadır.

Yukarda belirtilmiş bulunan, sosyal tutumların iki yanı (aspects); yani güdülenme ve algılama (motivation and perception) arasındaki karşılıklı-ilişki bu sorulara verilen cevaplardan elde edilen bilgilerde açıkça görülmektedir. [A. B. D.'nin] diğer ülkelerle ilişkilerini tatminkâr bulanlar, A.B.D.'nin diğer ülkelere giyecek ve

(*) Yüzde 1'den az.

(**) Sütunlar toplamı yüzde 100'ün üstünde. Bazı denekler birden çok sebep yazmışlardır.

yiyecek vermesini büyük bir ihtimalle onaylamakta, bunu iyi bulmaktadırlar. Dış ilişkilerden hoşnut olmayanlar ise, dışarıya giyecek ve yiyecek göndermeyi iyi bulmayacaklar; A.B.D.'nin diğer ülkelere çok fazla giyecek ve yiyecek gönderdiğini düşüneceklerdir. Aynı şekilde, A.B.D.'nin diğer ülkelere karşı çok «yumuşak başlı» olduğunu sanan birisi dış politikayı tatminkâr bulmayacak, oysa bir başkası aynı ifadelerden Amerika'nın liderlik durumuna geçtiğine hükmedecek ve bu politikayı tatminkâr bulacaktır. Algılama ile güdümlenme (motivation) arasındaki nedenleyici (causal) ilişki konusundaki temel sorunlarla burada ilgilenecek değiliz. Buradaki tartışmamız için bu iki süreç arasındaki ilişkiyi belirtmiş olmamız, ve bir bireyin sosyal tutumunun, çoğu defa tek bir birim olarak alındığı halde, en azından, psikolojik olarak biribirinden farklı iki yanı («aspects») olduğuna işaret etmemiz bize yetecektir.

TUTUMLARIN BOYUTLARI

Tutum araştırması bir soyutlamayı analiz etmektir. Bu yüzden insanların tutumları hakkında somut ve elle tutulur birşey ortaya koyamaz. Kanaatlar için bu mümkündür, fakat tutumlar için mümkün değildir. Tutumlarla ilgili olarak (attudinal) bir izafet çerçevesinin varlığını tanısak ve tutumların güdüsel ve algısal özellikleri üzerinde önemle dursak bile, tam ve tarihsel tablolarını canlandırmamız güçtür. Tutumlar üzerinde inceleme yapacak olanların umut edebilecekleri en büyük başarı, süreci analiz etmek ve tutum fonksiyonunun dinamiğini tarif edip, anlatabilmektir. Bunun için, ya tutumların değişmeleri üzerinde incelemede bulunabilir, yada tutumlarda meydana gelecek olan değişme ve farklılıkların (variations) diğer olgulara (phenomena) nasıl etki edecekleri üzerinde durabiliriz. İnsanların tutumları hakkında yapılacak hiçbir istatistik hesaplama, özetleme bir anlam taşımıyacaktır. Bu konuda inceleme yapacak olan araştırmacılar tutumları şu dört boyut içinde ele almayı yararlı bulmaktadırlar: yön, derece, yoğunluk, ve köklülük (salience). Bu boyutların herbiri, istatistik teknikler kullanarak özetlenebilen, karşılaştırılabilen ve analiz edilebilen yeter genişlikte bilgi (data) elde etmek için bireylerin tutumları hakkında yapılan niceliksel (quantitatively) tarif tarzlarını temsil ederler. Bu soyutlardan herbiri ya tek-tek ve birbirlerinden ayrı olarak incelenebilirler, yada hep birlikte (in combination) ele alı-

nabilirler. Tutumların incelenmesinde ele alınan boyutların sayısı ne kadar çok olursa, tutum [konusunun] anlaşılması da o denli tam olur.

Tutum incelemelerinde, mümkün boyutların sadece bu dört boyuttan ibaret olduğunu söylemiyoruz. Daha gelişkin incelemelerle başka boyutlar da sınanıp saptanabilirler. Örneğin, sosyal bir tutumun boyutlarından biri olarak adını verdiğimiz yoğunluk bir başka boyut olarak kabul edilebilecek belirlilik («certainity») boyutundan farklı olacaktır. Bunun yanısıra, sistematik bir teorik analiz için, «derece» boyutunun, diğer üç boyut ile aynı sırada («order») bir boyut olarak kabul edilmemesi gerektir. Herbir boyut [yön, yoğunluk, ve köklülük] bireyler arasında da farklı farklı olabilir. Bu boyutlardaki bireyden bireye görünen farklılıkların ise, derece «variation»ları şeklinde [ayrı bir sıra üzerinde yer alan bir kriterle] ölçülmeleri gerekir. Buradaki can alıcı nokta derece boyutunun (degree dimension) boyutu altında sonul olarak (ultimately) yer almış olması gerektiğidir. Bununla beraber, tutum incelemelerinin bu sorunu üzerinde henüz yeni yeni durulmaya başlandığı için, bu yazımızda belirttiğimiz bu teorik kayda rağmen, bugüne kadarki mevcut normlara uyacağız.

Yön

İlk ve en kolay saptanabilecek tutum boyutu yöndür. Tutumun bu görünümünü incelerken, önce, bireyin bir belli sosyal uyarıya; kişiye, gruba, faaliyete, sürece veya kuruma karşı mı, taraftar mı olduğunu sormamız gerekir. Hissî anlamı («connotations») olumlu mu, olumsuz mu? Bireyin hoşuna gidiyor mu, gitmiyor mu? Bireyin güdüleri, bireyi bu yargıyı destekleyici ve devam ettirici yönde davranışlarda bulunmaya itici şekilde mi; yoksa birey, bu uyarıyı reddetmesine, karşı koymasına, tel'in etmesine yol açacak davranışlara itecek güdülere mi sahip? Tutumun yönü bireyin yönelmelerinde söz konusu olabilecek bu tür kıymetlendirmelerle ilgilidir.

Tespit edilme bakımından yön'ün en kolay boyut olduğunu söylemekle, mutlak anlamda basit olduğunu söylemiş değiliz. Herkes «sevaptan yana ve günaha karşı»dır, fakat herkesin günah ve sevaptan anladığı şeyler farklıdır. Herkes saldırganca savaşa karşıdır, ama herkes için saldırgan sayılacak belli bir savaş tanımla-

nabilir mi? Kadınların işlere girmesini ve meslek sahibi olmasını doğru bulmayan birisi «anti-feminist» sayılabilir. (Bu hükme varılmasının nedeni «eşit haklar» değer sistemidir; bu perspektiften bakılırsa böyle düşünen biri kadınlara eşit haklar vermek istemeyen biri olarak görülür; bu yüzden de kadınlara karşıt sayılır.) Oysa, böyle bir bireyin dayandığı esas görüş kadınların biyolojik olarak farklı oldukları; illa erkeklerden aşağı olmamakla beraber; tam tersine, birçok bakımlardan erkeklerden üstün oldukları olabilir. Belki de, bu birey kadınları ekmek parası için çalışmaktan ve ticaretin sıkıcı etkilerinden korumak istemiştir. Bu perspektiften bakılacak olursa da kadınlara karşıt değil, kadınlardan yana olduğu görülecektir.

Tutum konusunda inceleme yapacak araştırmacılar yön ile ilgili değerlendirmelerinin bir deste kişisel değerlere mi? yoksa bireyin hissî (affective) sisteminin dinamiğinin objektif bir sunumuna mı dayanmakta olduğuna dikkat etmelidirler. Tutumun yönünü belli sosyal değerlerle tanımlamak birçok amaçlar açısından belli ölçüde yararlı olabilir. Bununla beraber, gerçek «orientation»u tam açıklığa kavuşturmak konusunda başarısızlık çoğu defa, konu ile ilgili psikolojik karakteristiklerin karışıklık ve bulanıklıktan kurtulmamasına yol açmaktadır.

Derece

Bireyin tutumunun genel yönünü saptamanın yanısıra, derecenin «variation»larını da ortaya çıkarmamız gerekecektir. Belli bir sosyal uyarıya karşı iki kişi olumsuz, hasmane tutumlara sahip olabilir (yani, her ikisi aynı yönde tutuma sahip olabilir); fakat bunlardan birisi şiddetli bir «**antagonism**» içindeyken, ikincisi sadece hafif bir karşıtlık duyabilir. Gerek yönde ve gerekse derecede karşılaşılabilecek «variation» çoğu defa tek bir soruda incelenmektedir. Örneğin, askerlere şöyle sorulmuştur :

Terhisten sonra ve sivil hayata başladığımız zaman, Ordu'ya karşı tutumunuzun lehte mi aleyhte mi olacağını tahmin ediyorsunuz?

— Çok lehte
— Oldukça lehte
— Şöyle-böyle
— Oldukça aleyhte
— Çok aleyhte [23, s. 17]

Derece, bir başka şekilde ise, kanaatı ifade edişteki farkları değerleştirerek de incelenebilir. Örneğin, «Kilisem hayatımın en büyük rehberidir» ifadesini tasvib ettiğini işaretleyen bir birey, elbette ki, «Kilisemin idealllerine inanıyorum, ama cemaatçı baskılarından («denomitaionalism») bıktım» ifadesini tasvib ettiğini işaretleyen bir bireyden daha dindardır. [25]

Bu iki boyutun «combination»u, yön ve derecenin bir araya getirilmesi tutum üzerine son yıllarda yapılan incelemelerin ilgi konusu olmuştur. Geniş miktarda deneysel «data» üzerinde analiz yapmayı gerektiren bu incelemeyi ilerletip, geliştirebilmek için, araştırma uzmanları tutumların niteliksel ifadelerini niceliksel birimlere dönüştürmek amacıyla birçok yöntemler geliştirmişlerdir. Bu yöntemler, esas olarak, bir doğrusal devamlılık çizgisi («continuum») boyunca tutum «variation»larını tesbit etmeye dayanan yöntemlerdir.

Tutum ölçeklerinin kurulması için dört yöntem geliştirilmiştir: L.L. Thurstone **eşit-görünen aralıklar** yöntemini geliştirmiş; R. Likert **toplam değerleme** (summated rating) yöntemini; L. Guttman **ölçek analizi** yöntemini (scale analysis) geliştirmiş; A. L. Edward ve F. P. Kilpatrick **ölçek farklılaştırması** yöntemini sosyal tutumların ölçümü için tarif ve tavsir etmiştir [24, 11, 23, 6]. Bu yöntemlerden ilk ikisi yirmi yıl süreyle çok geniş ölçüde kullanılmışlardır. Üçüncüsü, II. Dünya Savaşındaki ordu araştırma programında tatbikata konulmuştur. Dördüncü yöntem henüz yeni bir öneridir ve ilk iki yöntem ile üçüncüsünü elde ettirdikleri neticeler bakımından karşılaştırılabilir hale sokmaya çalışmaktadır. Önümüzdeki birkaç sayfada kanaat ve tutumlarla ilgili olarak bulunan niteliksel «data»ların niceliksel derece «variation»ları olarak ifade edilmesinde bir esas tesbit edebilmek amacıyla geliştirilen süreçlere dikkati çekmek için bu yöntemlerin temel özelliklerinden özetle söz edeceğiz. Bütün bu yöntemler basit sezgisel yargılardan işe başlamışlar, fakat tutum ve kanaat araştırmalarında bilimsel «data» elde etmekte çok büyük ölçüde yararlı olmuşlardır.

Eşit - Görünümlü Aralıklar Yöntemi (L.L. Thurstone)

Bu yöntemi kullanan bir araştırıcı belli bir sosyal uyarı (stumulus) hakkında çok sayıda ifade biçimlerini bir araya getirir.

Bu yolla, uyarı hakkında bütün kanaat çeşitlerini kapsamaya ve her çeşit his (feeling) görünümlerini elde etmeye çalışır. Bu ifadelerden her biri ayrı bir kâğıda daktilo ile yazılır. Daha sonra, bu ifadeleri yargılayacak olanlara bütün bu ifadeleri onbir gruba ayırmaları söylenir. Bu gruplara tekabül eden ara-noktaları «subjektive» ölçek üzerine «çok lehte»den başlayıp «tarafsız» durumu gösteren ortak nokta üzerinden «çok aleyhte» noktasına uzanan bir devamlılık-çizgisini temsil ederler. Yargıda bulunacak olan kimselere «subjektive» değerlendirmelerinde bu ara-noktalarını biribirlerinden eşit uzaklıkta tutmaya çalışmaları tenbih edilir. Yargıda bulunmaları için yüz kişi kullanılmışsa kanaat ifadesi için kâğıda daktilo ile yazılan cümlelerden her birine yüz pozisyon tesbit edilmiş olur. Belli bir cümle [ifade] için yargılayıcıların tesbit ettikleri pozisyonlardan [hangi ara-noktasında konulduysa ve kaç keresinde neredeki ara-noktasına konulduysa] elde edilecek ortalayıcı («median») o ifadenin ölçek üzerinde konumlanacağı noktayı verir, ve herbir ifade için verilen yargıların değişkenlik endeksi (Q, eş aralık gözlü benzeri sıralama*) hesaplanır. Daha sonra, en nihaî ölçek için konucuklar (items) tespit edilir. Bu konucuklar [yargılattırılan ifadelerden en uygun bulunanları] kanaat çizgisi üzerinde yerleştirilir. Yargılamada, yargılayıcılar tarafından en yüksek sayıda aynı şekilde yargılanıp değerlendirilen ifadeler hangileri ise ölçek için gerekli ifadeler bunlar arasında seçilir. Daha sonra da, tutum testine tâbi tutulan bireyler, bu ifadeleri okurlar ve kendi kanaatlarına hangileri en çok benziyorsa onları işaretlerler. Araştırmacı, bu işaretlenen ifadelerden her birinin ölçek üzerindeki pozisyonu zaten bilmekte olduğu için, işaretlenen ifadeleri o konu için tesbit edilmiş tutum notu (score) şekline çevirmesi kolayca mümkün olur.

Toplam Değerleme Yöntemi (R. Likert)

Araştırmacı incelenmekte olan tutumla ilgili olarak bir seri ifade (statement) seçer ve bunları bir okuyucunun her biri için tespit edilmiş beş pozisyondan birisini işaretlemesine elverecek şekilde sıralar. Bu beş pozisyon şöyledir: Kuvvetli tasvib, tasvib, kararsız, tasvib etmiyor, hiç tasvib etmiyor. Bu pozisyonlardan her birisine 1'den 5'e kadar ağırlık atanır ve böylece aynı tutum yönün-

(*) «Semi-interquartile range» Seri içindeki aynı birimleri eş aralıklı dört gruba ayırarak elde edilen noktaalr arası sıralama (ç.n.).

deki uçlar en yüksek notu alır. «İmkânı olan yurttaşlar Askerî Eğitim Kamplarına sevk edilmelidir» ve «Devamlı bir barış yararına, diğer uluslar ile aramızdaki anlaşmazlıklardan diplomatik yollardan çözemediklemizi sadece hakeme götürerek çözmeye çalışmayı kabul etmeliyiz» ifadeleri bu konuda örnek verilebilir [16, s. 35]. Bu ifadelerden ilki için «Kuvvetli Tasvib» cevabına bir ağırlık verilir, «Hiç tasvib etmem» cevabına da 5 ağırlık verilir. Bununla beraber, ikinci ifadeye gelince, ağırlıklama tersine yapılır: «Kuvvetli tasvib» 5 alır, «Hiç tasvip etmem» ise 1 alır. Bu yolla, yüksek ağırlıklar en çok *enternasyonalist* olan cevaplara tanınmış olur.

Bu yöntem kullanılırken, ifadeler serisi çok sayıda denek'e verilir ve bunlar, kişisel olarak, ne derece tasvib ettiklerini veya etmediklerini ifade ederler. Daha sonra herbir bireyin cevaplarına ağırlıklar atanır. Bu ağırlıklar toplanır ve böylece her bireyin değerlemesini gösteren ve numara ile ifade edilebilen bir derece («score») elde edilir. Çok sayıdaki deneklerden [yargılayıcılardan] herbirinden bu toplam notlar dereceler elde edildikten sonra, en «yüksek» not tutturan ifadeler ile en «düşük»not [derece] tutturan ifadeler ilerki araştırma için ayıklanıp seçilirler. [Ölçek kurulması için yapılan bu hazırlık çalışmaları sırasında] her konucuk [ifade: «item»] değerlendirilirken, toplam test üzerindeki «yüksek» notları alan ifadelerin, «düşük» notlar alan ifadelere oranla bu [belli] konucuğun aldığı nota daha yakın olup olmadıklarına bakılır. Sorular arasında içsel («internal») bir tutarlılık varsa, her sorunun, toplam notları dağılımın iki aşırı ucunda yerleşmiş bulunan bireylerce daima aynı şekillerde cevaplandırılması gerekecektir. Toplam notları birbirinden farklı olan bireylerin arasında en aşırı zıtlaşmayı yaratan ifadeler [konucuklar: «items»] toplanır ve ölçek bunlarla kurulur. Ölçek, daha sonra, bu şekilde ayıklanıp seçilen konucuklar ve bu konucuklara verdikleri cevaplarının aldığı notların toplamı eşit yanıtlayıcılarla («respondents») kurulmuş ve işletilmiş olur.

Eşit görünümlü aralıklar yöntemi yargılara dayandığı halde, toplam değerleme yöntemi yanıtlardaki içsel tutarlılık kriteryasına dayanır.

Ölçek Analizi Yöntemi (L. Guttman)

Ölçek analizi yöntemi (metod) Guttman'ın, belli bir obje konusunda sınırsız bir davranış toplamlığı («delimited totality»)

şeklindeki tutum anlayışından geliştirilmiştir. Belli bir sinyal-uyarı karşısındaki mümkün bütün davranışlar bir «tutum evreni» meydana getirirler ve bu sosyal uyarı hakkında düzenlenen bir soru kâğıdına alınan cevaplar ise bu davranış evreninin içinde alt-evrenleri (sub-universe) teşkil ederler. Araştırmacı için ortadaki sorular şudur: Böyle bir davranış alt-evreni, eğer doğrusal bir ölçek (scale) şeklindeyse, ele alınıp incelenebilinir mi? Böyle bir ölçek üzerinde, objektif araçlarla bir «sıfır» noktası konumlanıp, ölçümlemenin gerçekten objektif bir kökene dayanması sağlanabilir mi? Ölçek analizi yöntemi bu iki sorunun ikisine de «evet» demektedir. Biz burada birinci soruyu ele alacağız (ikincisi yoğunluk boyutu sırasında ele alınacaktır). Ölçek analizi *a priori* olarak seçilen sorularla işe başlar. Bu sorulardan beklenen iş, bunların ölçek üzerine konumlanabilir bir alt-evren meydana getirebilmeleridir. Ölçek analizi konusundaki birkaç yöntem ile ayrıntılı süreçler az-çok birbirinden farklı olmakla beraber, bu yaklaşımın kullanıldığı bütün bu yöntemler, esas itibariyle, aynı temel teoriden yola çıktıkları için, aynı sonuçların elde edilmesine yararlar.

Ölçek üzerine konumlanabilirlik düşüncesinin bazı zorunlu sonuçları yükseklikle ilgili şu sorularda açıkça görülmektedir:

1. Altı ayaktan uzun musunuz? Evet ..... Hayır
2. Beş ayak 9 inç'ten uzun musunuz?..... Evet Hayır
3. Beş ayak 6 inç'ten uzun musunuz? Evet ..... Hayır
4. Beş ayak 3 inç'ten uzun musunuz? Evet ..... Hayır
5. Beş ayaktan uzun musunuz? Evet Hayır

Beş ayaktan daha kısa olanlar bu beş soruya da «Hayır» diyeceklerdir. Altı ayaktan yüksek olanlar ise hepsine de «Evet» diyeceklerdir. Beş ve altı ayak arasındakiler ise seri içindeki sorulardan bazılarına «Hayır» diyeceklerdir. Burada tesbit edilen sorucuklar (items) kümeleştirici bir etkiye sahiptirler. Ama sorular şöyle olsaydı bu etkiye sahip olmayacaklardı: «Beş ayak 3 inç'le 5 ayak 6 inç arasında mısınız?» «Beş ayak 6inç'le 5 ayak 9 inç arasında mısınız? Ölçeğin kümeleştirici sorularla elde edilebilmesi için ölçek analizini kullanmamız gerekir, diğer tipten sorularla bu ölçek kurulamaz. Eğer uygun ve doğru şekilde ölçek üzerinde dizimlenmiş sorular «set»i kullanırsak, bireyin vereceği cevabı «hayır» dan «Evet»e çevireceği noktalar hakkındaki bilgimiz bireyin yüksekliği hakkında bilgi edinmemizi sağlayacaktır.

Tutum ve kanaat bilgilerinin doğrusal bir ölçek üzerinde gösterilmesi işini tanımlamada kullanılabilecek dışsal bir kriteryuma sahip bulunmamaktayız. Ölçekleme analizi ise (scalogram anlysis), soru kâğıdındaki sorulara verilen cevapların (response) doğrusal bir ölçek için uygun olup olmadığını belirleyebilmektedir. Soru kâğıdımızdaki yükseklik konusu ele alınacak olursa, ikinci soruya olumlu cevap verenlerin hepsinin olumsuz cevap verenlerden daha yüksek olduklarını söyleyebiliriz. Birinci soruya olumlu cevap verenler diğer beş soruya da olumlu cevap verecekler, üçüncü soruya «hayır» diyenler de 1. ve 2. sorulara ardı ardına «hayır» diyeceklerdir. Ölçekleme analizi, soru kâğıdına verilen cevapların gerçekten doğrusal bir ölçek varsa ve sorulara yansıtılabilmiş ise soru kâğıdı ile ne derece uyumlu olduğunu, ne kadar saptığını, nelerin beklenebileceğini görmek için yol göstermektedir. Esas itibariyle «ölçekleme hipotezi, *konucukların («items»), ideal olarak, olumsuz cevap verenlerden yüksek düzeyde yer almasını sağlayacak bir düzen ve sıra içinde bulunduğu görüşüne dayanır.* Bir yanıtlayıcının bu düzey veya ölçek üzerindeki konumundan, bu bireyin hangi objelerden hoşlanmadığını çıkarabiliriz. İdeal yönden konuşulacak olursa, böylece, ölçekler ölçekleme analizinden elde edilirler ve tek tek konucuklara yaptıkları tepilerin ölçek-noktaları («scale scores») vasıtasiyle, istenildiğinde, elde edilebilmesini sağlarlar. [23, s. 9]. Pratikte ise bu ideal duruma, tabiatiyle, rastlanmaz. Fiilî soru destesinin ortaya koyduğu ile ideal olan arasındaki sapmayı tespit etmek için, özel bir istatistik hesaplama, tekrarlanılabilirlik *coefficient*'i kullanılır; ve hesap yöntemiyle eldeki soruların bir ölçek (scale) kurulmuş bulunup bulunmadığı kısmen kontrol edilir. Eğer kurulmuşsa, çalışmalara devam edilir. Kurulmamışsa, incelemeye ara verilir. Zira, ya eldeki evrenin (universe) ölçek üzerine konumlanamayacak mahiyette olduğuna karar vermek, ya da kurduğumuz ölçeğin bir değil, aynı anda birden çok evrene ait bilgiler topladığına karar vermek gerekir. Ölçek üzerine uygulanacak testler sadece tekrarlanabilirlik testinden ibaret değildir. Ama, ölçeğin bir tek evrene ait bilgi sağlayabilecek bir ölçek olarak kurulmuş olup olmadığının anlaşılması için belli başlı en önemli test budur.

Bu yöntem, sorulara verilen cevapların bir deste uygun sorularla aralarında-ilişkinlik olup olmadığını esas alan toplam değerlemeye benzer. Yalnız, ayrı bir avantaja sahiptir: öngördüğü teorik mode-

lin ne derece değerli olduğunu anlamak için kullanabileceği objektif istatistikî bir sürece dayanmaktadır.

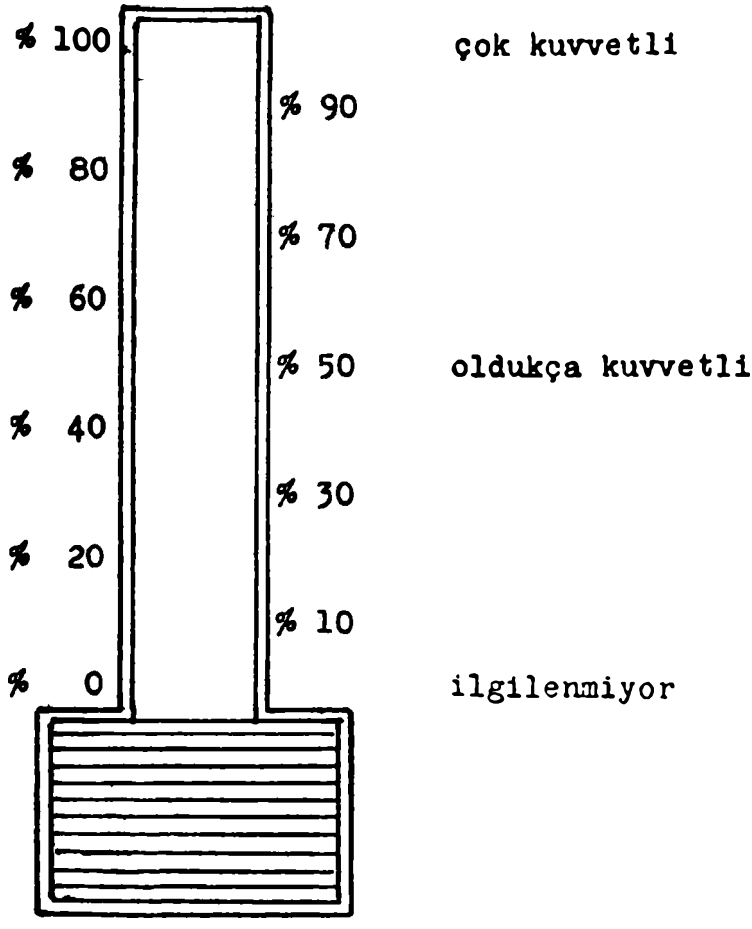
Ölçek Ayrımlaştırma Yöntemi

Bu yöntem şimdiye kadarki süreçlere yapılan itirazlardan ders almaya; herbirinin zayıf yanlarını atıp, iyi yanlarını birleştirmeye çalışan bir yöntemdir. Bir bakıma üç yöntemin bir sentezidir. Önce kanaat ifadeleri toplanır, sonra yargılanırlar, sonra da Thurstone'un Eşit-görünümlü Aralıklar Yöntemine göre ölçek üzerinde farklı konumlara, değişik yerlere yerleştirilirler. Bu şekilde, deneyin sonucu bilgiler sayesinde ilk orijinal sorular veya bir deste önermeler elde edilmiş olur. Bu, ilk iki yöntemin yapamadığı birşeydir. Seçimlenen ifadeler, bunun ardından, Likert'in Toplam Değerleme Yöntemine uygun olarak cevaplanması gereken konucuk biçimlerine dökülürler. Ardından, bu cümle biçimleri bir grup denek üzerinde sınanırlar ve «yüksekler» ile «kısalar» arasındaki ayrımlaştırıcılık güçlerine göre gruplandırılırlar. Bu süreç içsel tutarlılık bakımından yapılan konucuk değerlemesi için bir temel sağlar. Bu ikinci sınamadan ayıklanan konucuklar (cümlecikler), daha sonra, güvenilirlik («reliability») ve tekrarlanabilirlik (reproducibility) testine tâbi tutulurlar. Bu son test ise Guttman'ın ölçek analizi yöntemine göre yapılır.

Görüldüğü gibi bu yöntem Guttman'ın tekniğini geliştirmekte; bu tekniğe orijinal ve sübjektif olarak seçilen konucukların (cümleciklerin) aralarından uygun olanlarının seçimi için objektif bir esas tespit etmekte, daha sonra bunları, Guttman Kriterine göre ölçek üzerine yerleşebilirliklerini anlayacak şekilde, test etmektedir. Böylece, önce, Likert'in ele alman ifadelerin ayrımlaştırıcı kuvvetini test etme konusundaki tekniğinden yararlanmış olmakta, fakat sonra kullanılacak olan ifadelerin ölçek üzerindeki doğrusallıklarını [tek evrene ait olma] test etme konusundaki Guttman'ın geliştirilmiş test tekniğinden yararlanmaktadır.

Yoğunluk

Tutum ve kanaatların analizi ile ilgili araştırmalar son yıllarda yoğunluk boyutuna gitgide daha çok önem verir olmuşlardır. Yoğunluk, belli bir tutuma sahip olan bireyin bu tutuma inanmışlığı, bağlanmışlığı demektir. Yoğunluk boyutu, tutumun derece



KANAAT YOĞUNLUĞU İNCELEMELERİ İÇİN KENDİ-DEĞERLENDİRİCİ GRAFİK YÖNTEMİ (ŞEKİL 2)

Kanaatların ifadesine ilâve olarak, yanıtlayıcılar, gösterilen barometreyi kullanarak, bu kanaatlarının ne derece kuvvetli olduklarını da işaretlerler.

boyutu ile ilgilidir, fakat o'nunla aynı değildir. Aynı tutuma sahip olan iki ayrı birey bu tutuma farklı yoğunlukla sahip olabilirler. Aynı şekilde, iki birey aynı kanaata sahip olabilirler, ama ikisinin yoğunluğu farklı farklı olabilir. Yoğunluk boyutu, derece boyutundan ayrı ve önemli bir boyut olmakla kalmaz. Bir bireyin tutumunu değiştirip değiştirmeyeceğini, ifade kanalları bloke edilirse bunalım geçirip geçirmeyeceğini, veya şiddet eylemine yönelip yönelmeyeceğini belirtmekte önemli bir belirtken-uyarı (cue)

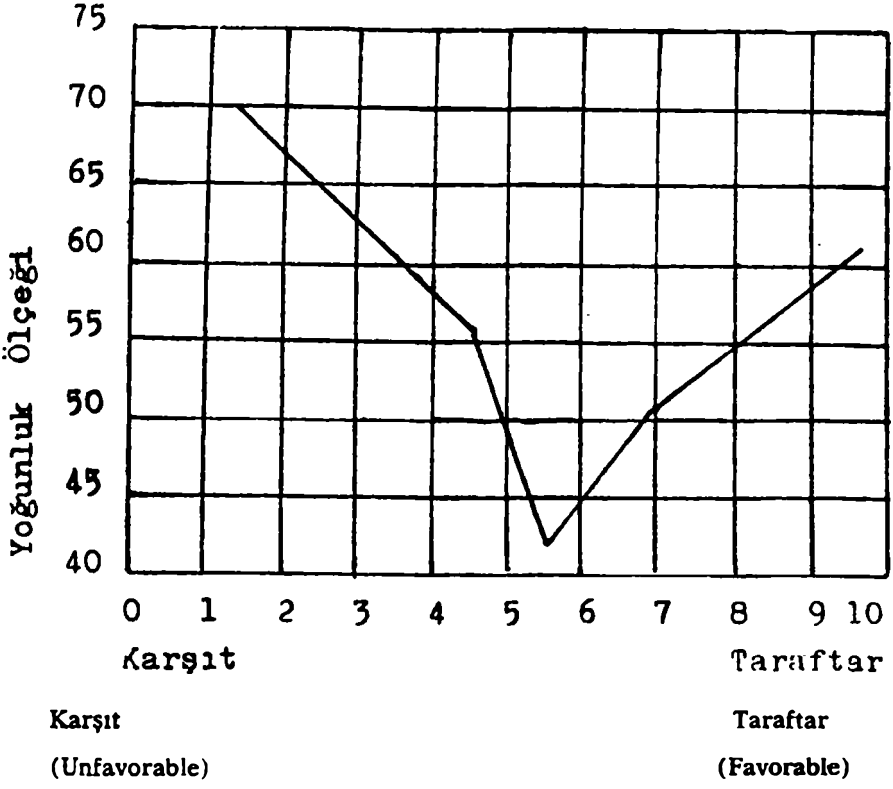
yerine geçer. Yoğunluk boyutunun kavramlaştırılmasının güçlüğüne rağmen, yoğunluğun kabaca hesaplanmasında Daniel Katz'ın bulduğu, geliştirdiği ve biribirleriyle karşılaştırarak geliştirdiği birkaç yöntemden [söz edelim]. Katz'ın çalışmalarında kullanılan yöntemlerden ikisi tatminkâr görünmektedirler. Bunlardan birisi bireyin kendi kanaati hakkında ne derece emin olduğunu ele alır: «Kanaatınızın doğru olduğundan ne derece eminsiniz.? -emin değil, -oldukça emin;- çok emin [Z, s. 59].» Diğer yöntem ise, aşağıda gösterilen grafiksel ve kendi-değerlendirici yöntemdir.

1946 yılında, Cantril tutumların derecesi ile yoğunluğu arasındaki ilişkilerden söz etmiş, ve sözsel olarak yanıtlayıcıların yaptıkları kendi-değerlemelerini yoğunluk göstergesi saymıştı. Yanıtlayıcıların kendi-değerlemeleri şu soruya verilen cevaplarla elde edilmişti: «Bu kanaatınızı ne kuvvette benimsiyorsunuz. Çok kuvvetli, oldukça kuvvetli, veya şu yada bu yönden pek aldırmıyor musunuz? Cantril'in incelemesinde, zencilere ve devletin iş hayatı üzerindeki denetim faaliyetlerine karşı tutumlar itibariyle bir çapraz örnekleme yapılmıştı. Her iki ölçekte de sonuçlar «bir tutumun kendi yönünde ne derece aşırı uç noktada konumlanmışsa bu tutumun o derece şiddetle benimsendiğini» göstermişti. [3, s. 132]. Aşağıdaki şekil bunu göstermektedir: dikey *ordinat*, yoğunluktaki değişik durumları göstermekte, yatay doğru ise devlet denetimine karşı takınılan tutumun yön ve derecesini ifade etmektedir. Tutum gösteren ifadelerin yatay çizgide gösterilen ölçek değerleri, [daha önce] bu ifadeleri değerlendiren 80 yargılayıcının onbir noktalı devamlılık-doğrusu üzerinde tespit ettikleri değerlerle ifade edilmiştir. Böylece, 1,081 yanıtlayıcının ifadesi toplanıp-özetlenmiş olmaktadır.

II. Dünya Savaşında ordunun yaptığı ve hepsinde ölçek analizi yönteminin kullanılmış bulunduğu tutum araştırmaları da yoğunluk hakkındaki bilgilerimizin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Kanaat hakkında sorulan sorular, çoğu defa başka sorularca izlenirdi:

Bu konuda kanaatınız ne kuvvettedir?

—— *Hiç de kuvvetli değil*
—— *Pek kuvvetli değil*
—— *Biraz kuvvetli*
—— *Çok kuvvetli*
—— *Cevapsız* [*23, bknz. s. 225, bir diğer örnek*]



TUTUM DERECE VE YOĞUNLUĞU İLİŞKİSİ (ŞEKİL 3)

Kamusorunu hakkında kanaatlarını açıklayan ve bu kanaatlarını ne kadar kuvvetle benimsediklerini belirtmeleri istenen yanıtlayıcılar üzerinde yapılan kanaat araştırmasının sonuçları. Tutum ölçeğindeki nötür noktada minimal olan yoğunluk, her iki aşırı uca yaklaşıldıkça yoğunlaşmaktadır [3].

Cantril'in incelenmesinde olduğu gibi, bu araştırmalarda da yoğunluk derece ile birlikte artmıştır. Kanaat derecesi aşırılaştıkça -her iki yönde de- ortalama yanıtlayıcıların kanaat yoğunlukları artmaktadır. Bu bulgu o kadar tutarlı ve sabit bir bulguydu ki, yoğunluk ölçeğindeki en düşük nokta muhteva ölçeğinin sıfır noktası (zero point) sayılıyordu. Ordu incelemelerinde tutumların ölçekleri, veya kanaat ölçekleri doğrusal bir devamlılık-çizgisi görünümündeydiler ve yanıtların taraftar'dan karşıt'a değişim noktası şeklinde yorumlanabilecek ara-noktası, muhteva ölçeği üzerinde

bulunan ve [aynı zamanda] en düşük yoğunluğu gösteren nokta sayılırdı. Bu nokta, her zaman ölçeğin tam orta noktası olmazdı. Ama psikolojik olarak kendisine atıfta bulunulacak bir noktanın objektif bir tanımlaması için yararlı olurdu.

Görülüyor ki, bir tutumun derecesindeki değişmelerle yoğunluğundaki değişmeler arasında genel bir ilişki vardır. Herhangi bir tutum derecesinde, eğer bireyin tutumunu oldukça anlayacak duruma gelebilmişsek, o bireyin tutumunun ne yoğunlukta olduğunu da keşfedebiliriz. Bu nokta, özellikle, bireyin davranışını önceden kestirmek veya bu davranışı kontrol etmek amacıyla yapılan incelemeler için çok önemlidir.

Köklülük

Tutum incelemelerindeki köklülük boyutu, yanıtlayıcıların tutumlarının kristalleştiği, belli bir pozisyon hakkında objektif bir endeks tespit etmek için girişilmiş bir teşebbüsü temsil eder. İncelenen tutum, nisbeten, merkezi bir tutum mudur? Yoksa afakî (peripherical) bir tutum mudur? Terim, William Stern'ün «personealistic» psikolojisinden [22] alınmış ve sosyal psikolojide herhangi bir tutumun farklı bireyler için ifade ettiği nisbî önemi belirtmek için kullanılmaya başlamıştır.

Köklülük genellikle standartlaştırılmış, gerçek bir yapıda kurulmuş durumlar (situation) içinde incelenir. Bu konumun özelliği, belli bir konunun (tutum, değer) denek taraftarından ânında ve kendiliğinden işin içine katılıvermesine uygun bir yapıda olmasıdır. Örneğin, Eugene Hartley tarafından etnik tutumların köklülükleri hakkında yapılan bir incelemede, bu tarzda, kolej son sınıf öğrencilerinin albumünden alınmış portreler kullanılmıştır. Deneklere, her biri bir endeks kartına iliştirilen bu portrelere bakmaları ve daha sonra da, hangi ölçüye göre olursa olsun, bu portreleri kategorilere ayırmaları söylenmiştir. Bu işlemden sonra araştırmacılar resimlerin ayrılma şeklini tesbit edip yaymışlar, ve deneklerden bu ayrımda kullandıkları kategorilerin mahiyeti hakkında bir açıklamada bulunmalarını istemişler ve bunu da kaydetmişlerdir. Daha sonra, resimler gene karıştırılıp harmanlanmış ve deneklerden yeni baştan, bu kere başka bir esasa göre kategorilere ayırmaları istenmiştir. Bu süreç deneklerin bir ayrım yapacakları kategoriler bitinceye kadar devam etmişti. Bu şekilde elde edilen bilgilerin

(«data») analiziyle bu analiz de herbir denek için, resimlerin kategorilere ayrılmasında milliyet özelliğinin bir esas teşkil etmiş olup olmadığı; etmişse hangi noktada ettiği ortaya çıkarmak mümkün olmuştur. Yanıtlayıcılardan bazıları için milliyet esasına göre sınıflama serinin en başlarında mümkün olmuş; bazıları için ise serinin en sonlarında; diğer bazıları için ise sınıflama milliyet esasının hiç rol oynamadığı görülmüştür. [9] Bu değişiklikler, yanıtta bulunan bireylerin millî grup üyelerine verdikleri önem derecesini gösteren belirtkenler sayılmıştır. Hartley'in çalışmasında, köklülük ölçümü için buna benzer birkaç benzer yöntem daha kullanılmıştır. Etnik [tutumun] köklülüğü ile hoşgörü arasında belirli hiçbir ilişki bulunmamış olmasına rağmen, etnik [tutumlardaki] köklülük ile denek'in «sosyalliği» arasında belirli bir yakınlık ve ilişki olduğu kaydedilmiştir. Etnik faktörlerin fazla etkin ve köklü olmadığı yanıtlayıcıların, diğerlerine oranla, daha geniş bir arkadaş çevresine sahip oldukları görülmüştür. Bu gibiler, etnik [tutumları] köklü olanlara oranla, ellerindeki resimler arasından daha çok adam seçmişler ve bunlarla arkadaş olabileceklerini söylemişlerdir.

Köklülük, yoğunluktan farklı şekilde özümlenir. Köklülük, ölcülürken bir durum-çerçeve olarak tesbit edilir ve denek'in belli bir tutum değişkeni karşısındaki eğilimi belirir belirmez tesbit edilir. Yoğunluk ölçümünde ise, denek'in yanıtta bulunacağı mesele (issue) ışığa çıkarılır ve denek'ten bu konudaki kanaatına ne kuvvetle bağlı olduğu sorulur. Hitler-öncesi Almanya'da müthiş bir Yahudi düşmanlığı vardı. Hatta, Nazi rejiminin, Yahudi-düşmanlığı duygularını arttırmış olup-olmadığı bile çok şüphelidir. Ama, Almanlar arasındaki bu duygunun Nazi rejimi tarafından daha köklü kılındığına hiç şüphe yoktur. Son yıllarda hoşgörü-yanlısı propagandalara rağmen A.B.D.'deki halkın farklı etnik gruplara karşı tutumlarının değiştiği söylenemez, ama halkın bu tür ayrımcı eğilimlerle uyuşması güç demokratik ideallerinin daha köklü kılındığı da bir gerçektir. **Yön**, bir tutumun belli bir şeye «taraftar» veya «karşıt» olmasını; **dereceo** tutumun vüs'atini; **yoğunluk** ise, bireyin belli bir yön ve derecede sahip olduğu bir kanaata bağlılığının kuvvetini gösterir. **Köklülük** ise, bireyin sahip olduğu bir tutumun o birey için taşıdığı önemi dile getirir.

TUTUM İÇİNDE DEĞİŞME

Grup Çıkışlı Tutumlar

Şimdiye kadar tutum konusunda söylediklerimiz sosyal tutumlar anlayışına dayanmaktaydı ve tutumları bir bireyin grubu ile olan ilişkisi yüzünden kazanıp sahip olduğu grup normları gibi sayıyordu. Sosyal tutumlar hakkında yapılan birçok araştırmaları gözden geçirmiş olan Gardner Murphy, Lois B. Murphy ve Theodore M. Newcomb şu sonuca varmışlardır:

Tutumlar ender olarak kişisel niteliktedir; çoğunlukla, en büyük sadakatla bağlı bulunduğumuz gruplarımızdan alınırlar. Yaş, cinsiyet, ve çeşitli kişilik karakteristikleri bireyin üye olacağı grupların mahiyetine ve bu üyeliğin derece ve daimiliğine çok fazla etkide bulunurlar. Kazaen kazanılmış veya istenerek kazanılmış olan bireysel denemeler veya aile üyeliği veya ikametgâh topluluğu («community») yüzünden kazanılmış olanlar da grup üyeliğinin belirlenmesine etki ederler. Bu, grup üyeliğinin kazanılmasında sırf psikolojik olan faktörlerin önemini inkâr etmek sayılmamalıdır. Fakat eldeki deneyimsel deliller, bizi, psikolojik faktörlerin etkinliğinin şu grup yerine bu grubun seçilmesi üzerinde etken olduğu görüşüne yöneltmiştir. Psikolojik faktörler grupların seçilmesinde, az veya çok yoğunlukla, bu gruplara tepkide bulunulmasında ve belli bir ölçüde, belki de, bu işi değişikliklere uğratmakta etkindirler. Tutumlarla uğraşan sosyal psikoloji, bireyin grubunun icra ettiği nüfuz karşısında yumuşaklığını ve kabul-ediciliğini belirleyen psikolojik faktörlerin anlaşılması sayesinde aydınlığa kavuşan bir tutum sosyolojisidir. [17, s. 145-6]

Amerikan toplumundaki siyasal davranış ve oy verme konusundaki edebiyatı tarayan David Truman şöyle diyor:

Birçok kaynaktan anlaşıldığına göre, oy verme bir grup deneyimidir. Demokratik sistem ideolojisinin büyük kısmı, tabiatiyle, bireysel seçmenleri, kendilerine sunulan alternatifler arasında mutlak bir serbesti ile seçimlemede bulunan bağımsız birimler olduğu faraziyesini destek alır. Lazarsfeld ve yardımcılarının yaptıkları araştırmalar başta olmak üzere, son yıllarda yapılan araştırmalardan elde edilen deliller ise, bireylerin en yakın özdeşleşme içinde bulundukları sosyal grupların başat («dominant») tercihleriyle uyuşum içinde oy kullandıklarını işaret etmektedirler. [14, s. 226-7]

Tutumların tam ve doğru anlaşılabilmesi için gerekli sayılan bu hareket noktasının grup üzerinde vurguda bulunması kabulü güç birşey seyılabilir. İnsanoğlu kendi tutumlarının, başkasının değil kendisinin malı olduğunu düşünmeyi sever. Bizler, tutumları bizimkilere benzeyenlerle arkadaşlık etmeyi, yakınlık kurmayı severiz. Aynı şekilde, grupları da benzer tutumlara sahip olup-olma-

dığına göre seçeriz. Bu noktadan bakılacak olursa, grup içindeki tutumların benzerliği kollektif bir olgudan çok ortak («common») bir olguyu; yani, grup içindeki bireylerin karşılıklı eylemleşmelerinin değil de, daha çok, bireylerin diğerlerinden bağımsız olarak geliştirdikleri bir olguyu andırmaktadır. Oysa, bir bireyin belli bir grupla birleşmesine yol açan tutum bile, o bireyin çok muhtemel olan daha önceki geçmiş grup temas ve ilişkilerinden meydana gelmiştir. Tutumun ortaya çıkışını (genesis) inceleyen Allport, tutumun oluşması için dört şart tespit ve tarif etmektedir: (1) belli bir tipte ve benzer denemler serisinin bütünleşmesiyle (integration); (2) belli genel durumlarda yapılan çok daha genel olan kitle tepilerinden ayrılma ve farklılaşma (kişileşme ve parçalanma), bütünleşmenin tersi bir süreç ile; (3) dramatik, hissî denemlerle; veya (4) ebeveyn, öğretmenler, veya oyun-eşlerinin ortaya koydukları modellerle öğrenilen ve benimsenilen hazır-işi tutumlar ile [15, s. 810-11]. Tartışmamızdaki grup-yönetimli tutum-çıkışını destekleyeni sadece dördüncü şarttır. Mamafih, bütünleşme, ayrımlaşma, ve yüksek derecede bunalım halleri de (integration... differentation... and trauma) sosyal durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bireyin yüzyüze olduğu sosyal baskılar, öğrenmiş olduğu şeyler bireyin algıladığı şeyleri ne şekilde algılayacağına etki eder. Yeni şeyleri eski bilgileri açısından algılayarak, bütünleşme ve ayrımlaşma süreçleri sayesinde ortaya tutarlı (coherent) bir birim; yani tutum dediğimiz şey çıkar. Hissî (fevrî), bunalımsal denemler bütün hayat boyunca karşılaşılan şeyler olmakla beraber bunlar bir tutum meydana getirecek şekilde genelleştirilmiş değildirler. Bireyin sosyal öğrenimleri ise bireyin bir takım izafet çerçeveleri kazanmalarını sağlar, ve bütünleşme, ayrımlaşma, bunalım süreçleri bu çerçeveler içinde işlerlik göstererek bireye birlik ve beraberlik içinde düzenlenmiş tutumlara sahip olma olanağı sağlarlar. Bireyin tutumunun yönü, muhtevası, bizzat tutumun bireyin organizasyonu içindeki kendi varlığı, bireyin grup bağlantılarından, grup özdeşleşmelerinden esinlenerek ortaya çıkar; ve bireysel denem farklılıkları grup içindeki bireyler arasında farklılıkları yaratmış olur.

Birleşik Devletler Stratejik Bombardıman Araştırmaları Moral Bölümünün yaptığı incelemeler bizim bu tartışmamızdaki bazı sorunlara da ışık tutmaktadır. Bu incelemeler, II. Dünya Savaşındaki düşman ülkelerde yapılan bombardımanların sivil halk üzerindeki etkilerini ele almışlardır. Haziran-Temmuz, 1945 döneminde Alman-

ya'da bu amaçla çok geniş bir örnekleme alınmıştır. Araştırmalarda uygulanan soru kâğıtları ile elde edilen yanıtlar, şehir şehir analiz edildiğinde, moral çöküntüsü ile kamu hizmeti gören tesislerin bombardımandan zarar görme derecesi arasında şaşılacak kadar yakın bir bağlantı bulunmuştur. Almanya'da bombalanmış 18 şehirden toplanan bilgiler, teslim olmaktan yana ifadelerle kamusal ulaşım olanaklarının tahribi arasında. 81, elektrik tesislerinin tahribi ile 43, havagazı tesislerinin tahribi ile 32, terkos suyunun işlemez hale gelişi ile 30 bir birlikte-değişim bağlantısı (correlation) bulunduğunu göstermiştir. Açıkça görülmüştür ki, halkın dış realiteyi ne şekilde görmüş, algılamış olduğu, o konularla ilgili düşüncelerini de etkilemiştir:

> En yüksek birlikte değişim bağlantısının kamu ulaşım hizmetleri ile moral arasında görülmüş olmasının nedeni, belki de, ulaşımın günlük şehir hayatı için diğer belediî hizmetlerin hepsinden daha önemli olmasıdır. Ulaşım olanakları kesilince, insanlar işlerine gitmekte, yiyecek almakta, eczanelere gidip ilâç aramakta vs. güçlük çekmektedirler. Elektrik kesildiğinde, insanlar ışık veya enerji için bir başka ikame maddesi kullanabilir. Su olanakları ise bütün bir şehir için bir anda tahrip edilemez. Alman şehirlerinde su sarnıçları ve arabaları ile bu durum telâfi edilmiştir. [27, s. 3]

Bununla beraber, bireyler üzerinde daha analitik bir şekilde duracak olursa, bombardıman ânında bireylerin sahip oldukları mevcut destelerin önemi hemen görülecektir. Bombalar Nazi olan ve Nazi-olmayan herkes üzerine aynı şekilde düştüğü halde, farklı bireylerin tepkileri çok farklı olmuştur. Araştırmada kullanılan moral ölçümü serilerinin herbirinde Nazilerin daha az moral yıkıntı, Nazi-olmayanların ise daha çok moral yıkıntıya uğradıkları görülmüştür. Moral diye genel bir konudaki tutumları bir tarafa bırakıp da belirli bir tutum üzerine eğilince de gene bireyler arası farklılığın bulunduğunu göreceğiz. Örneğin, Helen Peak tarafından, hava hücumlarından ötürü müttefiklerin suçlanması ve tel'in edilmesiyle ilgili bireysel dağılım hakkında yapılan araştırma raporunda, Naziler arasında bu oranın % 68 olduğu, müttefikleri suçlayan Nazi oranının % 16'yı aşmadığı açıklanmış; Nazi-olmayanlar arasında müttefikleri suçlayanların ise % 59 olduğu belirtilmiştir [19].

Bombardıman Araştırmasının bulguları, daha önce bahsettiğimiz tutumun işleyişi (fonctioning) ile ilgili bazı ilkeleri ortaya koymaktadır. Bombaların düşmesi, tehlikenin devamlı tehditleri, ve uğranılan kayıplar, katlanılan felâketler elbette ki herkes için

ciddi bir bunalım hali yaratmıştır. Ne var ki, Nazi-taraftarı olanlar Nazi-taraftarı olmayanlara oranla daha yüksek bir savaş morali taşımışlardır. Birinciler, bombardımanlardan dolayı müttefikleri suçlamışlar, ikinciler ise suçlamamışlardır. Böylece, bireylerin grup aidiyetleri ve mevcut değer sistemleri yüzünden, aynı belli denemler farklı anlamlarda yorumlanmışlardır. Grupların içinde ise, grup üyelerinin hepsi de aynı olayları yaşamamış, aynı denemleri tatmamışlardır. Örneğin, hava bombardımanları ve hasarlar şehirden şehire değişik olmuş, ve sonuç olarak ulaşım olanak ve tesislerinin tahribat derecesine paralel bir moral çöküntüsü farklılığı görülmüştür. Şehirden şehire, Nazi olan ve Nazi-olmayanlar arasındaki farklılıklar gibi, herbir grubun içindeki bireyler arasında da, bombardımanlardan fazla zarar görenlerin daha çok moral çöküntüsüne uğradığı tesbit edilmiştir. Bireylerin yaşadıkları hayat dönemleri, aynı bireylerin sahip oldukları ve bireylerin toplam grup normlarınca ortaya konulan çerçeve içinde yer alan tutum farklılıklarının etkilerine katkıda bulunmuşlardır.

Bir grup içindeki bireylerin biribirileri gibi düşündükleri için mi bir grupda yer aldıkları; yoksa, bir grup içinde oldukları için mi benzer düşüncelere sahip oldukları sorununa gelince, bu konu için Bölüm XIII ve XIV'daki daha önceki tartışmalarımıza bakılmalıdır. Çocukluk ve ilk yetişkinlik dönemleri boyunca, bireyler fazla bir seçim olanağı olmaksızın birçok sosyal grupla temas etmektedir. Ailesi, komşu çocukları arasındaki oyun arkadaşları, okulu, kilisesi bireyin fazla bir seçim hakkı olmaksızın kişisel hayatına girmektedirler. Çocukluktan ergin-insanlığa geçtikçe «özgür» seçimleme hakkını kullanmaya başlayan bireyin yeni grupları da önceki grup üyelikleri tarafından kısıtlanmaya başlamakta; bu yeni grupları seçimlemesi de önceki grup üyeliklerinin standartlaştırdığı değerlerle, cesaretlendirdiği veya hoşgörü ile desteklediği istemlerle oluşmaktadır. Kulüplerde veya kolejlerde yetişkin gençlerin «bağımsız olarak» biribirleriyle yakınlık kurmalarına bakarsak, benzer- düşünceli kişilerin biribirlerini tercih ettikleri, aradıklarını görürüz. Bununla beraber, bir grup içinde buluşan kişilerin ortak ilgilenme alanları, çoğu defa, bu grup üyeliğinin nüfuzu altında kalan toplam sosyal alandan daha dar olma eğilimindedir. Örneğin, bir adam satranç oynamak için satranç oynamayı sevenlerle buluşma niyetiyle bir satranç kulübüne üye olabilir. Fakat burada diğer dinlendirici konulara karşı, hatta diğer objelere karşı tutum-

ları da etkilenebilir. Erkek veya kız dayanışma yurtlarına (fraternity or sorority) giren bir insan burada sosyal ilgileri aynı olan insanlarla karşılaşır, ama bu arada yemek yemekten, yatıp-kalkmaya, veya dansa kadar çeşitli konularda oluşmuş *norm*'larla da karşılaşır. Bir birey bir grup içine bir kere girdi mi, grubun nüfuzu altına girmiş demektir; bu ândan itibaren de ortaya çıkacak olan değişikliklerin farkına bile varmadan birçok değişim geçirmeye başlar. Kısacası, bir yandan aynı ilgi konularına ve tutumlara sahip olanlar bir araya gelirlerken, grup içinde bulunmuş olma da grup üyeleri arasında homojenliği arttırır; üyelerin diğer ilgi konularında ve diğer tutumlarda benzeşmelerine yol açar. Zaten başlangıçtaki benzer ilgilenmeler ve tutumlar da önceki grup denemelerinin ürünüdürler.

Tutumlar ve Çoklu Grup Üyeliği

Tutumlar üzerinde dururken bireyin çoklu grup üyeliği durumundan haberdar olup-olmadığı (cognizance) sorunu üzerinde de durulmalıdır. Bireyin üyesi olduğu grupların hepsi de birey üzerinde aynı *norm*'ları icra etmezler ve çoğu defa bireyler çelişkin tutumlara sahipmiş gibi görünürler, Eğer bu durum, birey için hangi konuda hangi grubun *norm*'una uyması gerektiği konusunda bulanık bir durum sayılmıyorsa birey içinde çelişkinlik yaratması beklenmeyebilir. Örneğin, içki aleyhtarı bir kolej profesörü içki satışının kanunla yasaklanmasını savunabilir. Fakat, diğer yandan da, evine gelen konuklarına ev sahibi olarak içki ikram edebilir. «Evsahibi» olarak böyle hareket etmesi profesörün içinde bulunduğu sosyal çerçevede bir *norm*'dur. Hatta, bir kadeh içki de kendisi doldurabilir ve bu elindeki kadehi içmeden öylece dolaşabilir. Oysa, bir arkadaşının evine konuk olarak çağrılı gittiğinde, kibarca içki almayı reddetmesi *norm*'ların izinleyebileceği bir davranış sayılacaktır. Böylece, aynı profesörün alkol [objesi] karşısındaki tutumu oynadığı [sosyal] rollere göre değişmelere uğramaktadır. Profesörün bu tutumunda pekalâ tutarlı olduğu söylenebilir; toksinleyici içkilere karşı olmakla beraber başkalarının fikir ve görüşlerine saygı gösterdiği ileri sürülebilir. Bizim için profesörün tutarlı olup-olmadığını tartışmak gereksizdir, zira böyle bir tartışmayı bireyin tutumunu genelleme-özelleme analizinde iki farklı düzeyde ele almamız gerekecektir. Analizin ilk ve genel kesiminde bakılacak olursa, profesör tutarlıdır: alkol içilmesine karşı, ama hoş-

görülüdür. Analizin daha derine inen kesiminde bakılacak olursa, tutarsızdır: bir yandan, alkol kullanımına karşı olmayan o topluluktaki herkes üzerinde uygulanacak bir kanunla alkolün yasaklanmasını savunmakta, bir yandan da, hem alkole karşı, hem de evinde konuklarına alkol sunan biri olma durumuna düşmektedir. Fakat şimdiki halde, yapmakta olduğumuz analiz için uygulayacağımız [tam ve doğru bir genelleme düzeyini] tanımlayacak objektif bir usule sahip olmamamız yüzünden, tutumlardaki tutarlılık-tutarsızlık sorunu ile ilgili araştırma ve teoriler bir cevap teşkil etmeyecek, böyle bir tartışmayı sürdürmek bir yarar sağlamayacaktır. Problemi başka bir tarzda va'zetmek de mümkündür: Önce, alkole karşı negatif tutumun tutarlılığına vurguda bulunabilir; fakat bu tutumun değişik muhtevalarda, diğer tutumlarla değişik eşlenmelerde bu tutumun bazan başat bir tutum haline geldiği bazan da gelmediği söylenebilir. Analizimizi bu çizgiler boyunca geliştirmek ve kanaat oluşumunu hesaba katmak için düşünme ve problem çözme ile ilgili tüm psikoloji konularını gözden geçirmemiz, buradaki tartışma konumuzdan çok uzaklaşmamız gerekecektir.

Çoklu grup üyeliği sorunu epeyden beri incelenmiş bir konudur. Burada bahsedeceğimiz bir inceleme, daha önceki tartışmamızı şimdiki muhtevasına bağlayacak, yaklaştıracaktır. Kanaat yoklamalarında mülâkatçıların sosyal statülerinin etkileri üzerinde bir inceleme yapan Daniel Katz kontrollu bir çalışma uygulamıştır. Bunun için, birinci grubun içinde, bu gibi araştırmalarda kullanılagelen «beyaz-yakalı» mülâkatçıları dahil etmiş, ikinci grubu ise işçi sınıflılar arasından seçilen mülâkatçılardan kurmuştur. Bu iki grup mülâkatçıyı Pittsburg'un düşük-kiralı senmtlerine göndermiş ve hepsine aynı soru kâğıdını vermiş; hepsine aynı görüşme talimatını vermiştir. Her iki takım da Mart, 1941'in ilk iki haftası boyunca çalışmış ve herbir takımdan 600'er mülâkat kâğıdı alınmıştır. Her iki grubun getirdiği cevaplar mukayese edildiğinde ortaya çok şaşırtıcı sonuçlar çıkmıştır.

Halkoyu araştırmalarında kullanılan araştırmacılar gibi orta-sınıfa veya beyaz-yakalılara benzeyen mülâkatçıların soru kâğıtlarında düşük gelirli kimselerin daha muhafazakâr; çalışan sınıftan alınan mülâkatçıların getirdikleri soru kağıtlarındakine oranla bunlardaki muhafazakâr tutumların daha çok olduğu görülmüştür.

Çalışan-sınıftan alınan mülâkatçıların en liberal ve en radikal bulguları ise işçi ve emek meseleleri ile ilgili konularda olmuştur.

Çalışan-sınıftan alınan mülâkatçıların aldıkları cevaplarla beyaz-yakalılar arasından alınan mülâkâtcıların getirdikleri cevaplar arasındaki farkın, en yüksek noktasına, sendika üyeleriyle, veya bunların akrabalariyle yapılan mülâkatlarda ulaşıldığı görülmüştür. [10. s. 267]

Buna benzer bazı diğer araştırmalarda ise sosyo-ekonomik grup özdeşliklerinden daha çok etnik tutum özellikleri ele alınmıştır. Bu araştırmaların bulgularını şöyle özetleyebiliriz: Mülâkatçının başat grup üyeliği karakteri, mülâkat veren için özel bir izafet grubu ortaya çıkarmakta; birey mülâkatçıya verdiği cevapları bunun ışığında seçmektedir. Aynı araştırmada çalıştırılan mülâkatçılar farklı izafet gruplarından iseler (veya öyle görünüyorlarsa), bu farklı izafet gruplarının soru kâğıdındaki sorun hakkında farklı *norm*'lara sahip olmasına paralel olarak, farklı kanaat ve tutumlar elde edilmektedir. Yanıtlayıcı bireyler, mülâkatçı çeşitli izafet gruplarından hangisine ait gibi görünüyorsa, onun grubundan birisi imişçesine cevaplar vermektedir.

Tutumlar ve Sosyal Realite

Yaşadığımız şu hareketli günlerde, grup *norm*'larının sosyal realiteye uymak için izlediği söylenebilir. Bazı gruplar, bazı *norm*'lar belirli bir istikrar gösterir; diğer bazıları ise «zamanla» belirli değişmelerden geçerler. Kanaat ve tutumlarla hayatın genel şartları arasındaki ilişkiler 1949'da Elmo Roper'in işçilerin yönetim konusundaki istemleri hakkındaki araştırmasında açıkça gösterilmiştir.

Yüzyılın başlarındaki yıllarda, bu ülkedeki işçiler emeklerini pazara çıkarırlar ve belli bir ücret karşılığında bu emekleri alınır-satılırdı. Bazı günler ise emeklerini satamazlardı bile. O günlerde Amerikan Emek Federasyonu, Samuel Gompers'in liderliğinde ve ücret ile çalışma saatı gibi iki ana konuda ekonomik sendikacılık anlayışı içinde yeni yeni gelişmeye çalışıyordu. Gerçekten, yıllaryılı, işçi örgütleri ile işverenler arasındaki iş sözleşmelerinin belli başlı bir konusu ücretler ve çalışma saatları olmuştur.

Bu eski günler o kadar uzak bir geçmişte kalmış değildir. Hatta bugün bile, işçilere yüksek ücret elde etme vaadinde bulunmanın sendikaların başlıca amacı olduğunu söylemek fazla bir hata olmasa gerektir.

Fakat o günlerden bu yana, gerek fabrikada çalışan, gerek madenlerde çalışanlara gerek bu işletmeleri kiralayan ve yönetenlere, gerekse toplu sözleşmelerde işçileri temsil edenlere çok şeyler olmuş ve hepsi değişmiştir. Emek ilişkilerinde şimdi diğer başka değerler de önem kazanmış ve seçkin bir yer almışlardır.

Tek kelimeyle, bugünün işçisi iyi ücret ve çalışma saatlarının kısaltılmasından daha fazla şeyler istemektedir.

Biz, son onbeş yıldan beri yaptığımız araştırmalardan bunu öğrendik. Bu süre içinde ülkenin dört bucağından binlerce işverenle mülâkatta bulunduk; kimi zaman ulusal «cross section» araştırmasının bir bölümü yoluyla, kimi zaman da emekçi tutumu araştırmaları dediğimiz araştırmalarla bilgi topladık.

Sonuncu tip araştırmalar işçilerin işlerine, şirketlerine, ve günlük çalışma rutin'lerine karşı tepkilerini tesbit etme niyetiyle yapılmışlardır. Bunlar, belli bir şirkette veya fabrikada iş tatminini ve derecesini incelemişlerdir. Bunlar, işçilerin sadece saat başına ücret ve çalışma süresi konusunda değil; ilerleme şansı, iş güvenliği, kendileri ile patron arasındaki «communication», işyerindeki fiziki çalışma şartları, işverenin kendilerine sağladığı yararlar, örgütteki metodlar, işe kattığı emeğinin etkinliği gibi konulardaki düşüncelerini ortaya çıkarmak amacıyla yapılmışlardır. Gerçekten de, bu araştırmaları yaparken ortaya çıkarmak istediğimiz sorunlar, işçinin kafasında işleri ile ilgili düşünceleri, işlerin geliştirilip geliştirilemiyeceği konusunda ne düşünmekte olduğu, aldığı ücreti yeterli ve âdil bulup bulmadığı gibi sorunlardı. Öbür araştırmalarda ise, daha geniş araştırma ufkuyla, halkın amaç ve isteklerini —o'nların kendi ağızlarından, hayattan ne beklediklerini öğrenerek— tesbit etmek amacı güdülmüştür.

Ve yaptığımız bütün bu çalışmalardan, ortaya bazı geniş sonuçlar çıkmaktadır. Bu sonuçlar —işçilerin kendi deyişiyle— günümüzdeki Amerikan işçilerinin işlerinden ne beklediklerini açıklamaya yardım etmektedirler.

Çok genel olarak söyleyecek olursak, Amerikan işçilerinin başlıca dört isteği vardır. Bunları açıklarken kullandığımız sıra değişmez bir sıra olmamakla birlikte, herbirinin de Amerikan işçileri için en temel tatmin kaynakları olduğu unutulmamalıdır.

Herşeyden önce, Amerikan emekçisi bir çeşit güvenlik duygusu içinde olmayı istemektedir. Bu güvenlik, işçiye hükümet tarafından hazır bir «aş» olarak verilen birşey anlaşılmamalıdır. Amerikan emekçisinin güvenlikten ne anladığını en iyi şekilde tanımlayacak şey, makul bir ücretle devamlı çalışma olanağı şeklindeki tanımlamadır. Bir meskene sahip olmak, bir tasarruf hesabına sahip olmak, hayat sigortası sahibi olmak ise bu güvenlik duygusunun diğer yanlarıdır. Aynı güvenlik duygusu işçinin kendisi için ve çocukları için daha iyi eğitim görebilme konusuna kadar uzanmış; son yıllarda ise, yaşlılık dönemine ait güvenlik konusu özel bir önem kazanmıştır.

İkincisi, Amerikan emekçisi işinde ilerlemek ve yükselmek için kendisine olanak verilmesini istemektedir. Özellikle yetenekli ve becerikli işçilerin karşılık görmesi üzerinde durulmaktadır. İşçilerin büyük bir çoğunluğu siyasî veya keyfi yükselmelerden çok, kabiliyet esasına göre yükselmeyi savunmaktadırlar. Horatio Alger geleneği kısmen yaşasa bile, çoğunluk yükselme merdivenini başarı esasına göre çıkmak gerektiği görüşündedir.

Üçüncü, biraz karışık bir konu; bizim kitle üretimi sistemimizin bir sonucu - insanca muamele görme arzusudur. Emekçiler, yıllarca önce Charlie Chaplin'in çizdiği mekanik insan gibi sayılıp, otamaton'lar olarak muamele

görmeyi istememektedirler. Patronları tarafından da kendilerinin birer insan olduklarının unutulmamasını ve modern üretim yöntemlerinin kendi bireysel ihtiyaçlarını da hesaba katarak yeni baştan bir parça düzenlenmesini istemektedirler.

İşyerinde, kendilerine arkadaşça muamele edecek ustabaşıları, sevimli idareciler, ve yurtsever işçi arkadaşlar arzulamaktadırlar.

Ve nihayet, Amerikan işçisi önemli ve seçkin bir iş yaptığını hissetmek istemektedir. İşçi için en kötü şey, koskoca bir endüstri çarkının içinde belirsiz ve önemsiz bir dişli durumuna düşmektir. Kendi dar ve güç olanakları içinde de olsa, işçiler, bulundukları işyerinin başarısında kendi payları olduğunun tanınmasını, kendi çalışmasının diğer işçi arkadaşlarının ilerlemesine de katkıda bulunacağına inanılmasını istemektedirler. Sanıyorum ki, bazı profesyoneller bu arzuya sosyal seçkinlik arzusu (social significance) demektedirler.

Çeşitli kişiler bu dört şeyi farklı derecelerde istemektedirler. Kimisi yükselme şansını arttırmak için sahip olduğu güvenliğin bir kısmını seve seve vermeye hazır görünmektedir. Ve hemen hemen bütün işçiler diyebileceğimiz bir çoğunluk ise insan muamelesi görmek ve çevrelerince sayılmak ve bu topluluklara ait olma duygusu uğruna gerek güvenliliklerinden ve gerekse yükselme şanslarından büyük ölçüde fedakârlıkta bulunmaya hazır görünmektedirler.

Belki ilk bakışta, bu güvenlik, ilerleme, önemli ve seçkin sayılma, ve insan muamelesi görme isteklerinin sendikalar ile idare arasındaki toplu sözleşmelerdeki yerinin ne olduğu açık-seçik görünmemektedir. Gerçekten de sendikaları ve idareyi ikiye bölen, sadece işçilerin yararına sayılabilecek, ve işçilerin bu dört isteklerinden sadece birisini dile getirecek bir sorun bulmak güçtür. Meselenin özü, endüstriyel idareciliğin ve sendika liderliğinin ufkunun gitgide genişlediği ve modern iş hayatının işleyişinde görev alanların bu dört temel isteğin hepsini de göz önünde tutmaya başladığıdır.

Gelişmenin geldiği, eriştiği nokta şimdi burasıdır. Yavaş yavaş, Amerikan endüstrisinin problemleri insanla ilgili sorunlara yönelmeye başlamış ve bunlara gitgide daha çok önem verir olmuştur. Bizim yaptığımız emekçi tutumu araştırmalarının bazı sonuçları ilgi çekici bir yapı meydana getirmektedir. Bu araştırmaların sonunda, çalışan insanların bazı endişe ve şikâyetlerinin artmakta olduğu görülmüştür. Fabrika ve işyerlerinde çalışanlar içinde işlerinden en az tatmin bulanlar ücretlerini ve fizikî çalışma şartlarını haksız ve kötü bulanlar olmuştur. İşlerinden en büyük ölçüde tatmin bulanlar ise, daha iyi yaşlılık sigortası, daha iyi bir topluluk («community») hayatı, kendileri için ve çocukları için daha iyi eğitim ve öğrenim olanağı istemektedirler. Ücretinden memnun olan işçiler sağlık ve iyi hayat tarzıyla ve tıbbî bakım olanakları istemektedir. Şirketlerinin bir tasarruf kurumu açmasını istemektedirler. Temel ihtiyaçlarının karşılanışı oranında işçiler, işlerinden daha insanca tatminler ummakta ve beklemektedirler.

Bizim toplumumuzda bu istekler için ya işyerine, ya da devlete bakılmaktadır.

Bu yüzden de, bir işyerinde veya fabrikada çalışan işçilerin birey olarak sahip oldukları ihtiyaçlar gitgide önem kazanmaktadır.

Araştırmalardan, tatmin edilmiş işçilerin en yüksek verimli işçiler oldukları anlaşılmıştır. Güvenliği olan, yaptığı işin önemli sayıldığını hisseden, dünyada bir yeri olduğuna, patronu karşısında söz hakkı olduğuna inanan işçiler sanayi sistemimiz için temel direklerdir.

12 saatlik mesaiden ve «dükkân» ecirliğinden bugünlere gelmemiz kolay olmamıştır.

Bu gelişmenin çok büyük bir kısmı, işçilere kalırsa, sendikaların sayesinde sağlanmıştır. Sendikaların kurulması, yükselmesi işçilerin çalışma saatlerinin ve ücretlerinin iyileştirilmeside yararlı olmuşlardır. Gelişmenin bir kısmı ise, çalışma şartları ve çalışmanın karşılığı konularında çıkartılan federal kanunlara bağlanmaktadır. Ama işçilerin istek ve ihtiyaçlarını görmezlikten gelmeyen, bunları anlayan, ve bilimsel şekilde idarecilik yapanlar da unutulmamaktadır.

Endüstri konusunda insan sorununa verilen bu önem tesadüfî olmamıştır, Bu vurgulama, aslında, işçilerin istediklerini söyledikleri şeylerin bir yansımasıdır. Kezâ, ulus olarak sahip olduğumuz nisbî ekonomik zenginliğimizin bir sonucudur. Belli başlı endüstrilerimizin hepsi de işçinin [yaşama ve nesli devam ettirme için gereken] temel ücretin epeyce üstünde ücret ödemektedir. Amerikan işçilerinin hayat standardı dünya ülkelerinden daha yüksektir.

Amerikan emekçi sınıfının büyük kısmı için bekâ, yiyecek, giyecek, ve mesken sorunu, hiç değilse asgari ölçüler içinde halledilmiş bulunmaktadır.

Bu demek değildir ki, hâlâ sefalet mahallelerinde yaşamak zorunda olan, iş mevsimi geçince veya işsiz kalınca çoluk-çocuğunun en basit giyecek ve yiyecek ihtiyaçlarını karşılayamıyacak duruma düşen işçi kalmamıştır. Bunlar pek çoktur. Fakat belirtmek istediğimiz nokta, günümüzde, bütün işçilerin temel ihtiyaçlarını olmasa bile bir kısmının bazı temel ihtiyaçlarını karşılamakta belli bir çizgiye ulaşmış olduğumuzdur. Şimdi bütün gücümüzü hayattan beklenen daha büyük tatminlerin sağlanması için seferber etmekteyiz. [20].

Sosyal realitenin tutumlarla ilintileşmesi siyasal alanda da görülmektedir. 1945 yılındaki teslimden bu yana Almanya'daki siyasal düşünce değişiklikleri çok belirgin olmuştur. İşgal kuvvetlerinin izleyegeldikleri siyasa Almanlar için kimi zaman bulanık ve kavranması güç görünmüştür. Almanlar ise «yanlış» siyasal programları desteklemenin fena şekilde cezasını çekmişlerdi. Batı Almanya'lıların, askerî yönetimden itibaren sistematik şekilde kanaat-

leri incelenmişti ve Sivil Almanya Yüksek Komiserliği sırasında da bu incelemelere devam kararı alınmıştı. 1 Ocak'tan 31 Mart, 1951'e kadarki dönemle ilgili raporunda,A.B.D. Yüksek Komisyoneri, Bay John J. Mcley, Almanların tutumlarının iki ana alandaki gelişmelerle gittikçe kararlı hale gelmesine dikkat çekmişti:

1950 yılının ilk üç aylık döneminde Almanların tutumları, halk oyunda esaslı bir yeni eğilim olmadığı halde, kristalleşmeye başladı. Bu oluşumun ilk temellerini ise 1949 yılındaki bazı bir seri olaylar attı: hava yolu ile Berlin'in desteklenmesindeki buhran ve Berlin kuşatmasının kaldırılması; Bonn'un yeni Anayasası ve İşgal Yönetmeliğinin sona ermesi; Mayıs-Haziran, 1949 Paris' Dışişleri Bakanları Konseyi; Paris Konferansının başarısızlığı ve Almanya sorununa bir çözüm bulunamaması; Federal Parlamento seçimleri ve diğer devlet örgütlerinin kuruluşu; ve Doğu Almanya'da Sovyetler tarafından «Alman Demokratik Cumhuriyeti» denen devletin kuruluşu.

Analizlere bakılırsa, bu olaylardaki Almanların tutumlarının iki ana problemler kompleksi etrafında kristalleştiği görülmektedir: Doğu-Batı çatışması ve Almanya'daki müstakbel ekonomik sistem. İkinci kompleks Almanların düşüncesinde belki çok daha eski konuydu, ve belki de, Federal ekonomik siyasa yüzünden ortaya çıkan etkilere bağlıydı. Fakat bütün sorunların ve düşüncelerin üstünde bir sorun vardı ve diğerleri bunun gölgesinde kalıyordu: Doğu-Batı çatışması. [26, s. 42]

Bu örnekte de görülüyor ki, karşılaşılan özel sorunlar, kısmen, grup özdeşlemeleri tarafından meydana getirilen temel yetişme tarzları tarafından tanımlanan izafet çerçevelerinin ışığında ve kısmen de bireylerin algıladıkları genel realitenin durumunca değerlendirilmekte; bunlara göre bir tepi ile karşılaşmaktadırlar.

Kanaatların ve tutumların [ne olduklarının] doğru anlaşılabilmesi için, bunların, Amerikan emekçilerinin istekleriyle ve Almanların sosyal ve ekonomik sorunlar hakkındaki kanaatları örneği ile tarif ettiğimiz matrislerin ışığında ele alınmaları gerektiği çoğunlukla kabul edilmiş ve üzerinde geniş bir görüşbirliğine varılmış bulunmaktadır. Bununla beraber, yapılacak bazı deneyici sınamalarla bu hipotezimizin daha da geliştirilmesi mümkündür. Şimdilik, pek kaba bir genelleme de olsa, belli durumların ve sorunların kristalleşmesi şeklinde ortaya çıkan kanaatların böyle bir temele dayandıklarını söyleyebiliriz. Sözünü ettiğimiz matrisi ve dokuyu («nexus»: bağlantı destesi) daha açık anlatabilmek için yeni araştırmaları beklemek zorundayız. Bireyin içinde olduğu gibi,

A. Ü. İlt
Kütüphar

6. Edwards, A. L. and F. P. Kilpatrick: «A Tecnique for the Consruction of Attitude Scales,» **Journal of Applied Psychology**, Vol. 32 (1948), pp. 374-34.

7. Ferguson, L. W.: «The Isolation and Measurement of Nationalism, **Journal of Social Psychology**, Vol. 16 (1942), pp. 215-28.

8. Ferguson, L. W.: «Primary Social Attitudes,» **Journal of Psychology**, Vol. 8 (1939), pp. 217-23.

9. Hartley, E. L.: **Problems in Prejudice** (New York: Kings Crown Press, 1946).

10. Katz. D.: «Do Interviewers Bias Poll Results?» **Public Opinion Quarterly**, Vol. 26 (1942), pp. 248-68.

11. Likert, R.: «A Technique for the Measurement of Attitudes,» **Archives of Psychology**, No. 140 (1932).

12. Mead, G. H.: **Mind, Self and Society** (Chicago: University of Chicago Press, 1934).

13. Meier, N. C. and H. W. Saunders (Eds.): **The Polls and Public Opinion**, «Basic Social Science Research,» by S. A. Stouffer, (New York: Henry Holt Company, Inc., 1949).

14. Mosteller, F., H. Hyman, P. J. McCartthy, E. S. Marks, and D. B. Truman: **The Pre-Election Polls of 1948. Report to the Committee on Analysis of Pre-Election Polls and Forecast.** (Bulletin 60) (New York: Social Science Research Council, 1949).

15. Murshison, C. (Ed.): **A Handbook of Social Psychology**, «Attitudes,» by G. W. Allport, ((Worcester, Mass.: Clark University Press, 1935).

16. Murph, G. ve R. Likert: **Publis Opinion and the Individual** (New York: Harper Brothers, 1938).

17. Murphy, G., L. B. Murphy, and T. M. Newcomb: **Experimental Social Psychology** (Rev. ed.) (New York: Harper Brothers, 1937).

18. National Opinion Research Center(Chicago: University of Chicago, Survey 157, April 22, 1948).

19. Peak, H.: «Observations on the Characteristics and Distribution of German Nazis.» **Psychological Monographs**, Vol. 59 (1945). No. 6, whole No. 276.

20. Roper, E.: «Where the People Stand», Columbia Broadcasting System, Sunday, June 5, 1949.

21. Sherif, M. and H. Cantril: «The Psyhology of Attitudes' Part I,» **Psychological Review**, Vol. 52 (1945), pp. 295-319.

22. Stern, W.: **General Psychology: From the Personalistis Standpoint** (New York: The Macmillan Company, 1938).

leri incelenmişti ve Sivil Almanya Yüksek Komiserliği sırasında da bu incelemelere devam kararı alınmıştı. 1 Ocak'tan 31 Mart, 1951'e kadarki dönemle ilgili raporunda,A.B.D. Yüksek Komisyoneri, Bay John J. Mcley, Almanların tutumlarının iki ana alandaki gelişmelerle gittikçe kararlı hale gelmesine dikkat çekmişti:

1950 yılının ilk üç aylık döneminde Almanların tutumları, halk oyunda esaslı bir yeni eğilim olmadığı halde, kristalleşmeye başladı. Bu oluşumun ilk temellerini ise 1949 yılındaki bazı bir seri olaylar attı: hava yolu ile Berlin'in desteklenmesindeki buhran ve Berlin kuşatmasının kaldırılması; Bonn'un yeni Anayasası ve İşgal Yönetmeliğinin sona ermesi; Mayıs-Haziran, 1949 Paris' Dışişleri Bakanları Konseyi; Paris Konferansının başarısızlığı ve Almanya sorununa bir çözüm bulunamaması; Federal Parlamento seçimleri ve diğer devlet örgütlerinin kuruluşu; ve Doğu Almanya'da Sovyetler tarafından «Alman Demokratik Cumhuriyeti» denen devletin kuruluşu.

Analizlere bakılırsa, bu olaylardaki Almanların tutumlarının iki ana problemler kompleksi etrafında kristalleştiği görülmektedir: Doğu-Batı çatışması ve Almanya'daki müstakbel ekonomik sistem. İkinci kompleks Almanların düşüncesinde belki çok daha eski konuydu, ve belki de, Federal ekonomik siyasa yüzünden ortaya çıkan etkilere bağlıydı. Fakat bütün sorunların ve düşüncelerin üstünde bir sorun vardı ve diğerleri bunun gölgesinde kalıyordu: Doğu-Batı çatışması. [26, s. 42]

Bu örnekte de görülüyor ki, karşılaşılan özel sorunlar, kısmen, grup özdeşlemeleri tarafından meydana getirilen temel yetişme tarzları tarafından tanımlanan izafet çerçevelerinin ışığında ve kısmen de bireylerin algıladıkları genel realitenin durumunca değerlendirilmekte; bunlara göre bir tepi ile karşılaşmaktadırlar.

Kanaatların ve tutumların [ne olduklarının] doğru anlaşılabilmesi için, bunların, Amerikan emekçilerinin istekleriyle ve Almanların sosyal ve ekonomik sorunlar hakkındaki kanaatları örneği ile tarif ettiğimiz matrislerin ışığında ele alınmaları gerektiği çoğunlukla kabul edilmiş ve üzerinde geniş bir görüşbirliğine varılmış bulunmaktadır. Bununla beraber, yapılacak bazı deneyici sınamalarla bu hipotezimizin daha da geliştirilmesi mümkündür. Şimdilik, pek kaba bir genelleme de olsa, belli durumların ve sorunların kristalleşmesi şeklinde ortaya çıkan kanaatların böyle bir temele dayandıklarını söyleyebiliriz. Sözünü ettiğimiz matrisi ve dokuyu («nexus»: bağlantı destesi) daha açık anlatabilmek için yeni araştırmaları beklemek zorundayız. Bireyin içinde olduğu gibi,

A. Ü. İ
Kütüphan

dış şartlarda da bir tutarlılık varsa, iste bu iki tutarlılık ölçüsünde tutumların istikrarını koruyabileceğini bekleyebiliriz. Herhangibirinde meydana gelecek bir değişikliğin gerek tutumlarda ve gerekse kanaatlarda [birlikte] değişmelere yol açması beklenmelidir.

Tutumlar ve Kişilik

Bu tartışmamızda tutumların değişimi ile kişilik değişimi arasındaki ilişkiyi de ele almalıyız. Bireyin bir gruba bağlanmasında ve bireyin bu gruptan gelecek etkileri ne derece kabul veya reddedeceğine dair alacağı kararlarda kişilik değişkenleri (variables) önemli faktörler yerine geçmektedir. Birey, kendi tercihi ile, veya grubun kendisini reddetmesi üzerine girişeceği savunmacı karar ile bir grubu reddederse, yada önceki izafet grubları arasında *norm*'larını algılamış olduğu eski gruplarına döner ve buralarda daha sıkı grup özdeşleşmeleri arar, onların tutumlarına sıkı sıkıya sarılır. Elbette ki, bir grubun *norm*'larını kabullenme yeteneği (ability) büyük ölçüde, bireyin kişiliğine (personality) bağlı olacaktır. Bu yüzden de, tutumlarla kişilik arasında bir bağıntı bulunmasını bekleyebiliriz.

Gelecek bölümde, kişilik değişkenlerinin belli bir tutumlar kompleksi ile ilişkisi -özellikle, etnik gruplarla ilgili tutumlarla- üzerinde uzun boylu durulacaktır. Kişilik ile tutum ilintisi hangi tutum söz konusu ise, ve ne gibi bir izafet grubu söz konusu ise bunlara göre değişmelerde bulunmaktadır. Bizim burada yapabileceğimiz genelleme, bu sebepten, sadece şu sürecin belirtilmesinden ibaret kalmalıdır : kişilik faktörleri gerek grup üyeliklerinin seçimlenmesine ve gerekse grup *norm*'larının kabul veya reddedilmesine katkıda bulunurlar. Bireyin benimseyip içleştirdiği (interiorized») grup *norm*'ları, aslında, bireyin sosyal tutumlarını temsil ederler. Netice olarak, kişilik ve grup özdeşleşmeleri ile, ara-bağlantılaştırılmış tutum arasında bir karşılıklı - ilişkinlik (correlation) vardır.

ÖZET

Bu bölümde kanaatların ve tutumların doğası üzerinde durduk. «Tutum» terimi bir bireyin çıkarsanan (inferred) karakteristiklerini ifade etmek için kullanılan bir soyutlamadır. Bu karakteristikler ise, bireyin davranışında ve ortaya koyduğu ifadelerde

bir tutarlılık sağlarlar ve durumsal zorunluluklarca (situational imperatives) önceden kestirilip açıklanamazlar (prescribe). Kanaatlar ise bir problemle karşılaşıldığında, veya alışılagelen tepi (response) kalıplarının yetersiz kalacağı anlaşıldığında ortaya çıkan somut durumlarda tutumların bütünleşmesidir(integration). Kanaatlar ve tutumlar çok belirli konulardan, çok genel konularda olanlarına doğru, çeşitçe çok değişiktirler. Kanaatlar ve tutumlar hem algısal ve hem de hissi - güdüsel (affective-motivational) niteliğe sahiptirler. Birinciler «izafet çerçevesi» terimiyle,, ikinciler ise çoğunlukla -alışıldığı üzere- tutumlarla tanıtılırlar. Tutumların başlıca boyutları (dimensions) en son araştırma ve inceleme yazılarında dört adet doğrusal parametre olarak düşünülmektedir : yön, derece, yoğunluk, köklülük (önemlilik).

Sosyal tutumlar birey tarafından bireyin grubu ile özdeşleşmesinin bir fonksiyonu olarak öğrenilmiş, kazanılmış olan grup *norm*'larıdır. Birey tarafından oynanan bir rol bireyin [o andaki] başat izafet grubunu belirler; böylece, bireyin belli bir andaki grup *norm*'larını da tayin etmiş olur. Grubun fonksiyonda bulunması ile ilgili objektif şartlar yeni ayarlama ve düzeltmeleri (adjustment) gerektirdiğinde bireyin tutumları değişir. Tutumlar kişilik değişkenleri ile ilintilidirler ve bu ilinti içinde sonuncular bireyin bir grup karşısında kendini ayarlama ve düzeltmesinde, seçimleme olanağına sahip olduğunda, yeni izafet gruplarını seçimlemesinde önem taşırlar.

KAYNAKLAR

1. Compell, A., S. Eberhart, ve P. Woodward.: «Findings of the Intensive Surveys,» **Public Reaction to the Atomic Bomb and World Affairs** (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, April, 1947).
2. Cantril, H. (Ed.): **Gauging Public Opinion** (Princeton, Princeton University Press, 1944).
3. Cantril, H.: «The İntensity of an Attitude,» **Journal of Abnormal and Social Psychology**, Vol. 41 (1946), pp. 129-35.
4. Chein, I., M. Deutch, H. Hyman, and M. Jahoda (Special Eds.): «Consistency and Inconsistency in Intergroup Relations,» **Journal of Social Issues**, Vol. 5, No. 3 (1949).
5. Droba, D. D.: «Attitude toward War.» Scale No. 2 in «The Measurement of Social Attitudes» series, L. L. Thurstone (Ed.) (Chicago: University of Chicago Press, 1930).

6. Edwards, A. L. and F. P. Kilpatrick: «A Tecnique for the Consruction of Attitude Scales,» **Journal of Applied Psychology**, Vol. 32 (1948), pp. 374-34.

7. Ferguson, L. W.: «The Isolation and Measurement of Nationalism, **Journal of Social Psychology**, Vol. 16 (1942), pp. 215-28.

8. Ferguson, L. W.: «Primary Social Attitudes,» **Journal of Psychology**, Vol. 8 (1939), pp. 217-23.

9. Hartley, E. L.: **Problems in Prejudice** (New York: Kings Crown Press, 1946).

10. Katz. D.: «Do Interviewers Bias Poll Results?» **Public Opinion Quarterly**, Vol. 26 (1942), pp. 248-68.

11. Likert, R.: «A Technique for the Measurement of Attitudes,» **Archives of Psychology**, No. 140 (1932).

12. Mead, G. H.: **Mind, Self and Society** (Chicago: University of Chicago Press, 1934).

13. Meier, N. C. and H. W. Saunders (Eds.): **The Polls and Public Opinion**, «Basic Social Science Research,» by S. A. Stouffer, (New York: Henry Holt Company, Inc., 1949).

14. Mosteller, F., H. Hyman, P. J. McCartthy, E. S. Marks, and D. B. Truman: **The Pre-Election Polls of 1948. Report to the Committee on Analysis of Pre-Election Polls and Forecast.** (Bulletin 60) (New York: Social Science Research Council, 1949).

15. Murshison, C. (Ed.): **A Handbook of Social Psychology**, «Attitudes,» by G. W. Allport, ((Worcester, Mass.: Clark University Press, 1935).

16. Murph, G. ve R. Likert: **Publis Opinion and the Individual** (New York: Harper Brothers, 1938).

17. Murphy, G., L. B. Murphy, and T. M. Newcomb: **Experimental Social Psychology** (Rev. ed.) (New York: Harper Brothers, 1937).

18. National Opinion Research Center(Chicago: University of Chicago, Survey 157, April 22, 1948).

19. Peak, H.: «Observations on the Characteristics and Distribution of German Nazis.» **Psychological Monographs**, Vol. 59 (1945). No. 6, whole No. 276.

20. Roper, E.: «Where the People Stand», Columbia Broadcasting System, Sunday, June 5, 1949.

21. Sherif, M. and H. Cantril: «The Psyhology of Attitudes' Part I,» **Psychological Review**, Vol. 52 (1945), pp. 295-319.

22. Stern, W.: **General Psychology: From the Personalistis Standpoint** (New York: The Macmillan Company, 1938).

23. Stoufer, S. A. L. Guttman, E. A. Suchman, P. E. Lazarsfeld, S. A. Star, and J. R. Clausner: **Measurement and Prediction** (Princeton: University Press, 1950).

24. Thurstone, L. L. and E. J. Chave: **The Measurement of Attitude** (Chicago: University of Chicago Press, 1929).

25. Thurstone, L. L. and E. J. Chave: **Scale of Attitude toward the Church** (Chicago: University of Chicago Press, 1930).

26. U. S. High Commissioner for Germany: **Second Quarterley Report on Germany** (Washington: U. S. Government Printing Office, 1950.

27. United States Strategic Bombing Survey: **The Effects of Strategic Bombing on German Morale**, Morale, Division, Washington (1946), Vol. II.

28. Wang. C. K. A. and L. L. Thurstone: «Attitude toward the Treatment of Criminals.» Scale No. 9 in «The Measurement of Social Attitudes» series, L. L. Thurstone (Ed.) (Chicago: University of Chicago Press, 1931).

23. Stoufer, S. A. L. Guttman, E. A. Suchman, P. E. Lazarsfeld, S. A. Star, and J. R. Clausner: **Measurement and Prediction** (Princeton: University Press, 1950).

24. Thurstone, L. L. and E. J. Chave: **The Measurement of Attitude** (Chicago: University of Chicago Press, 1929).

25. Thurstone, L. L. and E. J. Chave: **Scale of Attitude toward the Church** (Chicago: University of Chicago Press, 1930).

26. U. S. High Commissioner for Germany: **Second Quarterley Report on Germany** (Washington: U. S. Government Printing Office, 1950.

27. United States Strategic Bombing Survey: **The Effects of Strategic Bombing on German Morale**, Morale, Division, Washington (1946), Vol. II.

28. Wang. C. K. A. and L. L. Thurstone: «Attitude toward the Treatment of Criminals.» Scale No. 9 in «The Measurement of Social Attitudes» series, L. L. Thurstone (Ed.) (Chicago: University of Chicago Press, 1931).

Leon FESTINGER

BİLME - TANIMA UYUMSUZLUĞU TEORİSİ

SUNUM

Festinger'in bu ilginç yazısı kendisinin ünlü «cognitive dissonance» teorisini tanıtmaktadır. Konumuzla özel olarak ilgilenecekler yazarın aynı ismi taşıyan ünlü eserinden yararlanabilirler. Bu yazıda ise, Kitle Haberleşmeleri Teorileri ile ilgilenecek olan «düz - okuyucu» için gereken temel bilgiler verilmektedir.

İnsanlar ,tutum ve davranışlarında o şekilde bir hareket çizgisi izleme eğilimindedirler ki, yeni bir tutum kazandıklarında veya yeni bir davranışda bulunduklarında bu tutum veya davranışın ilgili bulunabileceği «tanıma-bilme» alanlarında bireyin daha önceden edinmiş bulunduğu bilgi ve tanıma öğelerine ters düşülmemiş olunsun. Festinger buna «bilme-tanıma uyumsuzluğundan kaçınma veya azaltma» demektedir. Yeni tutum edinmeyi öneren bir mesaj karşısında kalan bireyler, veya yeni bir davranışta bulunma önerisinde bulunulan bireyler, bazan, önceki bilme-tanıma öğeleri aksini söylediği hâlde, kendilerine önerilen «yeni» yolu izlemeyi tercih ederler veya buna mecbur olurlar. Festinger'e göre, durumun bu ilk aşamasında birey «cognitive» bir uyumsuzluk içinde kalmakta, fakat hemen ardından bu uyumsuzluğu gidermek için «ilâve yeni haklı-kılımlar» peşine düşmektedir. Yeni davranış, yeni tutumla karşılaşılan «bilme-tanıma uyumsuzluğu» bütün bütüne ortadan kaldırılmasa bile, «uyumsuzluk azaltımı süreci» sayesinde birey, eski bilme-tanıma öğeleri ile yeni davranış veya yeni tutumu arasında yeni bir «denge» veya «uyum» elde etmiş olmaktadır.

Festinger'in bu teorisi, Kitle Haberleşmeleri Teorilerindeki «hazırlayıcı komünikasyonu» olduğu kadar, irkiltici komünikasyondaki tehdit ile ilgili olarak ileri sürülen alternatif güvence» konularını da daha iyi anlamamızı sağlamaktadır.

Festinger'in, yeni değerler, yeni tutumlar benimsemesi veya yeni davranış kalıpları benimsemesi istenilen ve bu yüzden «uyumsuzluk durumu»na düşen bireylerin bu gibi durumlarda «sosyal destek» aramak için çevrelerine, gruplarına dönmeleri ile ilgili olarak anlattıkları ise, azgelişmiş ülkelerdeki Kitle Haberleşmeleri uygulamaları için de önem taşımaktadır. Bu ülkelerde halk kitlelerine yeni davranış ve tutumlar aşılamaya, kazandırmaya, kitleleri kültürel alanda yenileştirmeye çalışanların uygulayacakları Kitle Haberleşme Kampanyalarının başarısı geleneksel sosyal yapının değiştirilmesine ve yenilenmesine bağlı bulunmaktadır. Bir başka deyişle, kendileri-

ne yeni değer, yeni tutum, yeni davranış kalıpları önerilen bireyler, geleneksel değer, tutum ve davranışların doğal örgüsünü teşkil eden geleneksel sosyal yapı-ki, kişilerarası ilişkiler bu yapının sonucu olarak artaya çıkmaktadır- değiştirilmedikçe, yeni değer, tutum ve davranışları benimsemekte güçlük çekecekler; mevcut sosyalyapıdaki «eşraf,» «ağa,» «din» adamları karşısında, «başkentlerden buyruklarla kültürel yenileşme programları uygulamaya kalkışmak gibi romantik istekler taşıyan iyi niyetli, ama sosyal meseleler hakkında bilgisiz yenilikçilerin bütün umutlarına rağmen, eski sosyal yapısının değerlerine, tutumlarına, davranışlarına ters düşmemeye çalışacaklar; kendi sosyal hayatlarının O'nlara vurduğu boyunduruklara iliş-meyen yenilikçi kadroların dediklerini dinleyemeyeceklerdir. Hatta, bu gibi seslere kulak verenlerden birkaçının kendi dar sosyal çevrelerinde «marjinal adam» durumuna düşürülmüş olmasından korkan kitleler yenilikçilerin «mesaj»larından ürkecek ve geleneksel tutucu kuvvetlerin «mesaj»larına daha bir sıkı sarılacaklardır.

Festinger'in «tanıma-bilme uyumsuzluğu» teorisi, azgelişmişlerdeki Kitle Haberleşmeleri ve kültürel yenileşme program ve kampanyalarının düzenlenmesi ve plânlanması sorunları üzerinde çalışacak olanlara, bu bakımdan ışık tutmaktadır.

Leon FESTINGER

BİLME - TANIMA UYUMSUZLUĞU TEORİSİ *

İnsanın ne bildiği ile nasıl hareket ettiği arasındaki ilişki basit bir ilişki değildir. Elbette ki, şu veya bu ölçülerde, her insan bildiği şeye uygun şekilde hareket etmek ister. Birey, bir tehlikeden haberdar ise, genellikle dikkatli ve tetiktedir; lokantanın birinin diğerinde daha iyi olduğunu biliyorsa, iyi olanına gidip yemek yer, vs. Bununla beraber, bireyin bildiği ile yaptığı arasında çoğu defa tutarsızlıklar görülebilir. Biz burada bu tür tutarsızlıklar üzerinde duracağız, ve bunların bazı psikolojik neticelerinden söz edeceğiz.

Söze, bildiğimiz günlük hayattaki beylik bazı davranışlarla başlayalım. Herkes bilir; insanlar bir davranışta bulunduktan sonra bu davranışlarını haklılaştırmak için söz söyleyecek birilerini ararlar. Dersine çok fazla çalışan bir öğrenci sınava hazırlanırken, girecegi bir sınavın ne kadar önemli bir sınav olduğunu etrafındakilere söyleme ihtiyacı duyar. Çocuklarını belli bir özel okula göndermeyi kararlaştıran bir ana-baba bu okulun kendine özgü üstünlüklerini abartarak diğerlerini bu kararının değerliliğine inandırmaya çalışır. Bir genç kızla tek bir akşam yemeğini birlikte yemek için gücünün üstünde zahmete katlanan bir genç, ertesi gün, söz etmesi gerektiğinde, kızın ne kadar olağanüstü bir kız olduğunu anlatmaya başlar.

Böylesi davranışları nasıl açıklayabilir ve nasıl anlayabiliriz? Burada, bu davranışların sağduyu ile ve güdü ve davranış konusun-

---

(*) Leon Festinger, «Theory of Cognitive Dissonance,» Bkz: Wilbur Schramm, **The Science of Human Communication**, Basic Books (New Yok, 1962), s. 17-23. [Festinger'in aynı adlı eserinin tamamı : **Theory of Cognitive Dissonance**, (Stanford University Press : Stanford, 1957)].

daki herkesçe - kabullenilmiş görüşlerle rahatça açıklanabileceği ileri sürülebilir. Öğrenci, sınavın çok önemli olduğunu düşünce olarak benimsemiş olmasaydı, o kadar sıkı çalışmayacaktı; özel okulun çok iyi olduğunu düşünmüş olmasaydı, çocuklarını okula göndermeyecelerdi; genç adam, yemeğe götürdüğü genç kızın olağanüstü bir kız olduğuna inanmasaydı, gücünün üstünde para sarfedip kızı yemeğe götürmeyecekti. Bütün bunların aslında doğru ve insanı rahatlatan açıklamalar olarak kabul edilmeleri gerekir. Fakat, ortada bir soru durmaktadır. Bütün bu bireyler yaptıkları bu işlerden niçin bunca söz etme ihtiyacı duymaktadırlar?

Sebep, belki de, bireylerin bu davranışlarda bulunurken bu davranışlarına ilişkin yeter derecede haklı-kılıcı [nedenlere veya açıklamalara] sahip olmamaları ve bu davranışlarda bulunduktan sonra, davranışlarına ilişkin ilâve haklı-kılımlar (justifications) aramalarıdır. Böyle bir sebebin niçin nasıl muhtemel görülebileceğini teorik olarak inceleyelim. Örneğin, genç kızla yemeğe çıkan gencin sahip olduğu enformasyonu, kanaatları, ve inançlarını ele alalım. Gencin kız hakkındaki istek ve arzuları söz konusu davranışına uygun olmakla beraber, malî durum hakkındaki bilgisi yaptığı işe hiç de uygun değildir. İşte buradaki gencin giriştiği eylem ile malî durumu hakkındaki bilgisi arasındaki ilişki bizim esas ilgi konumuzdur. Biz, bu tür ilişkiye uyumsuz (dissonant) ilişki adını vereceğiz. Gencin bilgisi ile davranışı arasındaki uyumsuzluk genç için epey sıkıntı verici olduğundan, delikanlı, işin, giriştiği eylemeye uygun düşen yanını abartarak bu sıkıntıyı küçültüp azaltmaya çalışmaktadır.

Bu muhakeme tarzına dayanarak, aşağıdaki genel teorik öneriyi ortaya koyan bir enformasyon veya kanaata sahip olması halinde, böyle bir enformasyon veya kanaat bireyin girişeceği eyleme uyumsuz düşmek zorunda kalır. Böyle bir uyumsuzluk durumuyla karşılaşan birey, uyumsuzluğu azaltmak ve hafifletmek için ya eylemlerini değiştirmeye, ya da inanç ve kanaatlarını değiştirmeye çalışır. Bu gibi uyumsuzluklarda birey giriştiği eylemi değiştirmezse, kanaat değişimi artık şart olur.

İşte, uyumsuzluk azaltımı (dissonance reduction) diye adlandırabileceğimiz bu psikolojik süreç sayesinde, bireylerde sık sık gördüğümüz eylemlerin haklılaştırılması davranışını açıklamak mümkündür. Fakat ortaya şöyle bir soru çıkmaktadır: uyumsuz-

luk azaltımı diye hipotezleştirdiğimiz bu süreç gerçekten oluşan bir süreç mi, yoksa oluşması söz konusu olmayan bir süreç midir; eğer gerçekten böyle bir sürecin oluşması söz konusu ise, hangi şartlar altında oluşmaktadır? Diğer bir deyişle, uyumsuzlukla ilgili bu teoriyi deneyimsel olarak nasıl sınayabiliriz?

Prensip olarak, deneyimsel bir sınamanın gerektirdiği şartlar belirlenmesi kolay şartlardır. Bu bireyin bildiği şeyler ile girişmiş olduğu bazı belli eylemler arasında bizzat biz kendimiz belirli bir uyumsuzluk hali meydana getirebilirsek ve birey söz konusu eyleme girişmeden önce ve giriştikten sonra bireyin bu eyleme ilişkin bilgilerini ve kanaatlarını ölçümleyebilirsek, uyumsuzluk azaltımının gerçekten oluşup oluşmadığını; hipotezimizin doğru çıkıp çıkmadığını sınayabilmiş oluyoruz.

Pratikte ise, pek tabiidir ki, böyle tam kontrollü bir deneyim durumunun yaratılması ve işletilmesi zor olmaktadır. Esas problem ise, deneyimsel olarak, bireyin bildiği ile eylemi arasında belli bir uyumsuzluğun nasıl yaratılabileceğidir. Uyum teorisi ile ilgili olarak yaptığımız araştırma boyunca, bu gibi deneyimlerde kullanılabilecek birçok araçlar (means) ve yollar geliştirmiştir. Teorinin geçerli olduğunu açıklayabilmenin, ve bunun anlaşılabilmesini kolaylaştıracak olan insansal davranış çeşitlemelerini göstermenin en iyi yolu, belki de, bu söz konusu deneyimleri özetle anlatmak olacaktır.

Hatırlanacağı üzere, teorik olarak, uyumsuzluğun belli bir enformasyon ile belli bir eylem arasında ortaya çıktığını ve bunun ise, ilgili enformasyonun bireyi belli bir eyleme girişmemeye yöneltici bir özde olmasına bağlı bulunduğunu belirtmiştik. Eğer bu böyleyse, böyle bir uyumsuzluğun, bireyin her ikisi de ilgi çekici olan iki alternatif arasında bir tercih yapmasından sonra ortaya çıkması gerekeceği düşünülebilir. Birey bu durumda iki altenatiften birisini tercih ettikten sonra, reddetmiş olduğu alternatifin «arzuya şayan» yanları hakkında ne biliyorsa, bu bilgiler bireyin girişmiş olduğu eyleme uyumsuz düşer. Yani, bireyin kararı ile reddettiği alternatifin iyi yanlarına ilişkin bilgiler arasında uyumsuzluk - azaltım süreci işlemeye başlıyorsa, bireyin böyle bir karara varmasından sonra, giriştiği eylem hakkında kendisini ikna ederek eylemin haklılığını arttırmaya çalışacağını; bunun için de, kendisi-

ni, seçmiş olduğu alternatifin işin başında düşündüğünden daha çekici olduğuna inandırmaya çaba göstereceğini ileri sürebiliriz.

Teoriye dayanılarak yapılan bu çıkarsamayı sınamak için Jack Brehm'in uyguladığı deneyim aşağıdaki gibi yapılmıştır. Önce, deneklerden belli sayıda objeleri çekicilik (attractiveness) ve istek uyandırıcılık («desirability») açısından değerlendirmeleri istenmiştir. Daha sonra, deneklere, deneyime katılmış bulunmalarının bir karşılığı olarak, objelerden ikisi arasında bir tercih olanağı verilmiştir. Deneklerden her birinden, objelerden hangisi olursa birisini seçince, hemen ardından, ilgili objeleri bir kere daha değerlendirmeleri istenmiştir.

Aralarında bir tercih ve seçme yapılmasına izin verilen ikili objeler deneyici tarafından dikkatle seçilmişlerdir. Deneyimdeki deneklerden yarısı için, bu ikili objeler, deneklerin deneyimin başlangıcında yaptıkları istek uyandırıcılık değerlendirmesine göre biribirilerine yakın düşen objeler arasından seçilmiştir. Deneyime katılan deneklerin diğer yarısı için seçilen ikili objeler ise, ilk değerlendirmeye göre biribirilerine yakın düşmemesi gereken objeler arasından seçilmiştir. Çekicilik yönünden biribirlerine yakın olan objelerde, teorik olarak, kararın ardından belli bir derecede uyumsuzluk olacağı açıktı. Zira, bu durumda denekler reddetmiş oldukları alternatifin birçok istenebilir yanlarını bilme durumunda kalacaklardı. Çekicilik yönünden iki obje biribirinden ayrı durumda ve benzemezlik içinde olduğu zaman ise, tabiatiyle, kararın ardından ortaya çıkacak uyumsuzluk pek az olacaktı. Nitekim araştırmanın sonuçları göstermiştir ki, reddedilmiş alternatifin de çekici olması ve bu yüzden karardan sonra önemlice bir uyumsuzluğun ortaya çıkmış bulunması hâlinde, seçimlenmiş alternatif karardan sonra, karardan öncekine oranla, daha da ilgi çekici olarak değerlendirilmektedir. Oysa, reddedilmiş alternatifin fazla çekici olmaması yüzünden ortaya önemli bir uyumsuzluğun çıkmaması hâlinde seçimlenmiş olan alternatifin deneyim öncesinde çekici bulunması ile deneyim sonrası çekici bulunması arasında önemlice bir farklılık olmamaktadır.

Bu araştırmayla ilgili bir başka araştırma ise, karardan sonra ortaya çıkan uyumsuzluk azaltımı sürecinin komünikasyon süreci ile bağlantısını göstermesi yönünden ilgi çekicidir. Ehrlich ve arkadaşları tarafından yapılan bu araştırmada yeni otomobil alan-

ların, birdenbire, gazetelerdeki otomobil reklâmlarını daha çok okumaya başlamaları üzerinde durulmuştur. Araştırmaya temel olan düşünce, yeni otomobil almak üzere olanların çeşitli otomobiller üzerinde uzun uzadıya inceleme yaptıklarıydı. Bu yüzden de, fiilî otomobil satın alma bir karar yerine kabul edilebilirdi, ve ilgi çekici birçok yanları olduğu halde seçimlenmemiş olan öbür otomobil markalarının varlığı yüzünden, satın alma kararının ardından bir uymsuzluk halinin ortaya çıkacağı düşünülebilirdi. Daha sonraki aşamada ise, uyumsuzluk azaltımı başlayacak ve bireyler satın almış oldukları arabanın gerçekten iyi bir marka olduğunu söyleyen enformasyona karşı çok daha istekli olacaklardı. Reklâmların söylemekte oldukları da zaten bu olduğundan, yeni araba satın alanların, satın aldıkları arabayı metheden reklâmlara karşı daha büyük bir ilgi ve isteklilik göstermeleri gerekiyordu.

Araştırmacılar bunun doğru çıkacağı görüşüne varmışlardı. Yeni araba satın alanlar ile aradan dört hafta geçtikten sonra mülâkatlar yapılmıştır. Elde edilen «data» bu adamların otomobil aldıktan sonraki günlerde, satın aldıkları otomobilin reklâmlarını öteki otomobil reklâmlarından çok daha fazla okumuş olduklarını ortaya koymuştur. Otomobillerini satın alalı çok olan bireylerde ise böyle bir eğilimin bulunmadığı görülmüştür. Diğer bir deyişle, insanlar bir karar aldıktan sonra, giriştikleri davranışı haklı kılmaya uğraşmakta ve çoğu defa da bunu başarmaktadırlar.

Elbette ki, uyumsuzluk azaltımı sürecinin, henüz yeni verilmiş olmayan kararlar ile ilgili olanlarda da ortaya çıkacağı düşünülebilir. Uyumsuzluğun ortaya çıkması gereken ve uyumsuzluk azaltımi ile karşılanılması beklenebilecek ilginç bir durum, özel olarak kendi fikirlerine ve kanaatlarına uymadığı halde, alenen böyle bir fikri savunma durumunda kalmış olan bireyin durumudur. Tabii, bu tür durumlar pek enderdir. Bir yerde bir iş imkânı elde etmek, veya sadece başkalarının sevgisini kazanmak gibi şu veya bu sebeple, veya hoşnutsuzluk yaratacak şeylerden kaçınmak için bireyler bazı şeyler söylemiş olabilirler, ve bu şeyler, bireyin özel görüşleri bu yolda olmadığı için, bireyce söylenmemesi gereken şeyler olabilir.

Böylesi bir tutumu biraz daha derinlemesine tahlil edelim. Birey kendi özel kanatlarına uymayan bir görüşü açıkça savunduğunda, bu eylemine ilişkin başlıca iki sınıf enformasyona sahip bu-

lunma durumundadır. Girişdiği bu eylem sonunda elde edeceği yarara (reward) ilişkin enformasyon, veya bu eylemle kaçınmış olacağı hoşnutsuzluk yaratıcı duruma ilişkin enformasyon. Bunların her ikisi de bireyin girişmiş olduğu eylemle uyumludur. (consonant). Oysa, kendi özel kanaatına ilişkin enformasyon, girişmiş olduğu eylemle uyumsuzluk içindedir. iZra, sadece bireyin özel kanaatını ele alarak bir değerlendirme yapmakta ve bundan başka hiçbir şeyden söz etmemekte ve bireye böyle bir eyleme girişmemesi gerektiğini söylemektedir. Durumun bu şekildeki tahlili doğru ise, bir bireyin kendi özel kanaatına çelişkin bir görüşü savunma durumunda kalması sonunda bireyde bir uyumsuzluk azaltımı sürecinin başlayacağı; ve bu sürecin, bireyin giriştiği eylemi haklılaştıracak yeni yollar, yeni çareler arama şeklinde kendisini açığa vuracağı beklenebilir. Birey, bu eylemini haklılaştırmak için başlıca iki yoldan gidebilir. O anda mevcut haklılık derecesini, elde ettiği yararın veya kaçınmış olduğu hoşnutsuzluk kaynağının gerçekten önemli olduğunu süyleyerek kendi kendine arttırmaya, büyütmeye çalışabilir. Veya, o konuda o zamana kadar taşıdığı özel görüşünü değiştirme yolunu tercih ederek de girişmiş olduğu eylemin haklılığını arttırmaya çalışabilir. Eğer o konudaki fikrini ve özel kanaatını değiştirse herkesin huzurunda savunduğu yeni görüşle çelişkinliği kalmayacağı için uyumsuzluk durumu da azalmış olacaktır.

Bu durumu, uyumsuzluk teorisi hakkında benim ve Carlsmith tarafından yapılan bu deneyimde özetleyerek gösterebiliriz. Bu deneyimde bütün deneklere belli bir yarar karşılığında kendi özel kanaatlarına ters şeylerin söyletilmesi plânlanmıştır. Yarar olarak kullanılacak şey para armağan etmekti. Böylece, denekler yararın önemini olduğundan fazla büyütemeyecek, abartamayacaklardı. Bu yüzden de, deneklerde görülecek olan uyumsuzluk azaltımının önemli kısmının özel kanaatların değiştirilmesi yoluyla olacağını beklemekteydik. Ayrıca deneklerin yarısına çok büyük bir para armağanı verilirken, diğer yarısına az bir para armağan ediliyordu. Düşüncemiz şu idi: gerçekten büyük bir para alacak olanlar için girişilen eyleme ilişkin yeterince haklılık sağlanmış olacaktı ve uyumsuzluk azaltımı -bu bireylerde- özel kanaatların değiştirilmesi yoluyla gerçekleştirilecekti.

Deneyim aşağıdaki şekilde yapılmıştır. Deneklerden herbiri tek tek laboratuvara alınmış ve bir çeşit el işi verilerek bu iş üzerinde

bir saat kadar çalışması söylenmiştir. Bu elişi denekleri şaşırtmak, oyalamak ve canlarını sıkmak için bilerek deneyim plânına alınmıştır. Deneklerden herbirine, deneyimin tek amacının insanların nasıl bedenî çalışma yaptıklarını incelemek olduğu söylenmiş, başka birşey söylenmemiştir. Oysa, asıl amacımız, deneklerden herbirine aynı olumsuz duygular takınacakları ortak bir tecrübe kazandırmaktı. Bu amacımız deneklere belirtilmişti.

Deneklerin herbirine, bu elş-işi bittikten sonra deneyimin sona erdiği kanaatı verilmiştir. Hemen ardından, araştırmadaki deneyimci denek'in işbirliğini sağlamak ve deneyime devamını temin etmek için harekete geçmiştir. Bunun için, sıkıcı bedenî çalışmayı bitiren denek'e, kendisinden sonra içeriye alınacak olan bir kızın kapıda beklediği söylenmiş ve araştırmanın bu safhasının amacının, erkek veya kız herhangi bir denek'in gösterilen iş üzerindeki çalışmasının, denek'in kapıdan içeriye girmeden önceki umut ve bekleyişleri tarafından etkilenip etkilenmeyeceğini tesbit etmek olduğu ifade edilmiştir. Bunun da ardından deneyimci, denek'e, kendisini bu deneyim için ücretle çalıştırmak istediğini söylemiş ve denek'ten kapıda bekleyen kıza, kız içeriye alındığı zaman, içeride yapacağı işin çok ilgi çekici ve eylendirici olduğunu söylemesini istemiştir. Denek bu işte çalışmayı kabul ettiğini ifade eder-etmez deneymci denek'e ücretini ödemiştir. Deneklerden kimisine bu iş için az bir para ödenmiş, bazısına ise oldukça büyük bir para ödenmiştir. Herbir denek bu safhadan sonraki deneyim safhasında, bitişik odaya alınmış ve bu odada —gerçekte deneyimcinin yardımcısı olan— kızla karşılaştırılmıştı. Denekler [böylece birer birer aynı kıza] deneyimdeki işi henüz bitirdiğini ve yaptırılan işin çok ilginç ve eğlenceli olduğunu söylemişlerdir. Deneyimci, bu noktada denek'lere teşekkür etmiş ve hepsini uğurlamıştır. Her denek, daha sonra, bu kere başka bir araştırmacı tarafından mülâkata davet edilmiş; ve bu yolla deneklerden, özel kanaatları olarak, deneyimdeki el-işini ilgi çekici bulup bulmadıkları sorulmuştur.

Diğer bir deyişle, deneyimci deneklerin deneyim için kendisine yardım etmelerini isteyerek o'nları özel kanatları olarak tatsız ve sıkıcı buldukları bir iş için ilgi çekici ve eğlenceli bir iş demek durumunda bırakmıştır. Bu iki parçalı enformasyon arasındaki uyumsuzluk ise denekler tarafından kendi öz kanaatlarının değiştirilmesiyle azaltılabilecekti. Sonuçlar bunun gerçekten öyle olduğunu göstermiştir. Fakat, sadece, başlangıçta eylem hakkında fazla haklılaş-

tırıcı görüşü olmayanlar için bu böyle olmuştur. Kendilerine büyük miktarda para verilen denekler ise kıza işin ilgi çekici olduğunu söyledikleri halde özel kanaatları olarak işin anlamsız ve sıkıcı olduğu görüşlerini muhafazaya devam etmişlerdir. Bu tür denekler, deneyime tâbi tutulan ve az veya çok hiçbir para alınmadan, ve hemen deneyimden sonra fikirleri sorulan gruptaki deneklerden hiçbir farklılık göstermemişlerdir. Oysa, kıza, işin ilgi çekici olduğunu söyleyenler içinde az para verilen denekler grubunda ise uyumsuzluk azaltımı için özel kanaatların değiştirildiği görülmüştür. Deneyimin en son kısmında yapılan nihaî mülâkatta bu grup şin nisbeten ilgi çekici olduğu görüşünde olduklarını belirtmişlerdir - bunların son özel kanaatları, kendilerine fazla para verilenlerinkinden çok farklı olmuş ve bu durum açıkca tesbit edilmiştir. Kısacası, eğer bir insan kendi kanaatına çelişkin bir görüşü savunmak durumunda bırakılırsa, ve girişmek zorunda kalacağı eylemin getireceği yarar veya gidereceği mahzur önemli tutulmazsa, bu insan zamanla kendi özel kanaatını açıkca savunma durumunda kaldığı görüşe yakın kılmaya çalışmaktadır.

Uyumsuzluk yaratan daha pek çok durumlar vardır ve bunlarla ilgili olarak yapılmış pek çok araştırmalar bulunmaktadır. Bunları burada özetlemektense uyumsuzluğun varlığı ile komünikasyona karşı girişilecek veya bireyi bu durumda etkilemek isteyen şeylere karşı girişilecek tepki ile ilgili tartışmaları özetleyip, buradan bir sonuca varmak daha yararlı olacaktır. Meselenin bu şekilde ele alınışı insanı hemen şu noktaya yöneltiyor: eğer belli bir uyumsuzluk durumu var ise, ve eğer birey bu uyumsuzluğu bir kanaatı değiştirerek azaltmaya çalışıyorsa, böyle bir birey kendisini bu yönde etkileme girişiminde bulunan bir komünikasyona karşı daha açık bir alıcı olacaktır. Aynı şekilde, aynı bireyin, kendisini ters yönde etkilemeye çalışan bir komünikasyona karşı daha direngin olacağı söylenebilir.

Bu noktayı aydınlatmak için bir örnek alalım. Pek çok insan, her yemekten sonra birer kere olmak üzere, günde üç kere diş fırçalamak gerektiğini savunmaktadır. Oysa böyle düşünen insanların bazılarının, belki de çoğunun gerçekte günde üç kere dişlerini fırçalamamaları mümkündür. Bu yüzden de, bu inanç ile bu davranış arasında bir uyumsuzluk vardır. Bu böyle olunca da, bu tür insanların günde üç kere diş fırçalamanın zararlı olduğunu söyleyen veya belli bir diş macununun kullanılmasıyla tek bir defa bile

diş fırçalamanın yeteceğini söyleyen bir komünikasyon karşısında kolaylıkla etkileneceklerini düşünebiliriz. Diğer yandan, eğer gerçekten diş bakımı ile ilgilenecekse insanın günde beş defa diş fırçalaması gerektiğini söyleyen bir komünikasyonun direnme ile karşılaşacağını - bireyin etkilenmeyeceğini bekleyebiliriz. Açıktır ki, birey böyle bir komünikasyonu kabul edecek olursa, bu durum sadece bireyin kanaatı ile davranışı arasındaki uyumsuzluğu arttırmış olacaktır. Fazla ayrıntılara girmeden, bu durumu William J. McGuire yaptığı bir deneyimi kullanarak açıkça göstermektedir. İkna edici komünikasyon eğer uyumsuzluk azaltıcı yönde etki yapacaksa çok iyi netice almakta, fakat bu komünikasyonun etkisi altında kalmak mevcut uyumsuzluğun artırılması anlamına gelecekse o zaman hemen hemen hiçbir netice alınmamaktadır. (Bu deneyim, **A Theory of Cognitive Dissonance** isimli kitabında anlatılmış-tır.)

Uyumsuzluğun var olması, sadece, bireyin girişilen etkilemeye karşı alımcılığı üzerinde etkide bulunmakla kalmaz, fakat komünikasyonun nasıl başlatılacağını ve etkide bulunma sürecini de etkiler. Bireylerin sahip oldukları kanatlar çoğu defa kolaylıkla değiştirilmeleri mümkün olmayan veylerdir ve bu yüzden de uyumsuzluk azaltımına girişen bireyler kabul etmeye hazır oldukları yeni görüşlerle karşılaştığında etrafındakilerden sosyal destek ararlar. Bu noktayı kısaca açıklamak için, gene, gerekli gördüğü kadar sık dişlerini fırçalayamayan adam örneğimize dönelim. Ve farzedelim ki, bu adamın, bu kadar sık diş fırçalamanın gerekli olmadığını söyleyecek bir yakını veya bir arkadaşı da bulunmamaktadır. Ve gene farzedelim ki, bu birey kendisini, diş fırçalamanın bu kadar sık olması gerekmediği konusunda ikna edememektedir - bütün uzmanların hep aksi görüşte olduklarını görüyor olsun. Bu durumda birey, kendisi bu konuda ne düşünce ve inançta ise aynı inanç ve düşüncelere sahip olan başkalariyle karşılaşabilmek için -yani, sık sık diş fırçalamanın gereksiz olduğuna inanan diğer kimseleri bulabilmek için- kendisi gibi düşündüğünü sandığı kimselerle karşılaşır karşılaşmaz bu meseleden söz etmeye başlayacaktır. Böylesi kimselerden yeter sayıda insan bulduğunda, etrafındaki insanlardan epeycesini bu görüşe ikna edebildiğinde ise, kendisi yeter derecede sosyal destek bulmuş olacak; ve bu andan itibaren de savunulan görüşü doğru bir görüş olarak kabul etmeyecek ve böylece kendi inançları ile davranışı arasmdaki uyumsuzluğu azaltmış olacaktır.

Bu noktada, bu yazımızın başında ele almış bulunduğumuz örneklere geri dönmüş oluyoruz. Yani, giriştikleri bir eylem hakkında diğer insanlara açıklamada bulunduklarını; ve böylece, giriştikleri eylemi haklılaştırmaya çalıştıklarını ifade ettiğimiz çeşitli insanların durumuna. Eğer, uyumsuzluk ve uyumsuzluk azaltımı teorimiz gerçekten doğru ise, uyumsuzluk azaltıcı ilâve haklılaştırma öğesi olarak sosyal destek elde edebilmek amacıyla bireylerin bu tür davranışlarda bulunduklarını görmemiz gerekecektir. Gördük ki, bu teorimizin bir geçerliği vardır. Laboratuar deneyimi, teoriden beklediğimiz etkilerin gerçekten ortaya çıktığını göstermiştir. Uyumsuzluk olduğu zaman uyumsuzluk azaltımı işlemi de ortaya çıkmaktadır.

Fakat, tabiatıyla, kontrol edilmemiş durumlarda ortaya çıkan davranışın yorumlanmasına ilişkin birçok problemler vardır. Bu deneyimde ele alınan psikolojik durum, deneyimcinin nisbeten kontrolü altında yaratılmış olduğu için, daha açık şekilde yorumlanabilir. Oysa, kontrol altına alınmış olmayan durumlarda uyumsuzluğun bulunup bulunmadığı veya belli davranış biçimlerinin uyumsuzluk azaltımı için yapılmış olup olmadıklarına karar verirken çok dikkatli olmak gerekir. Zira, genç kızı yemeğe götüren genç adamın, kızla yemek yedikleri gecenin ne kadar güzel bir gece olduğundan söz ederken, ve kızın ne kadar güzel bir kız olduğunu söylerken, sadece, basit bir gerçeği dile getirmekte olması da mümkündür.

Robert ABELSON

İNANÇ İKİLEMİ VE ÇÖZÜM BİÇİMLERİ

SUNUM

Reklamcılardan, siyasal propagandacılara kadar Kitle Haberleşmeleri ile ilgilenen herkesin bilmesi gerken bir konu, yeni bir mesajla karşılaşan bireylerin bu mesajdaki yeni inanç önerisi karşısındaki durumlardır. Yeni birt üketim malından, yeni bir fikire veya yeni bir ideolojiye kadar, birçok şeyler bireylerce kabul edilmeleri için «ustaca» sunulmaları gerekmektedir.

Dr. Abelson'un incelemesi Kilisenin ve Din Ulularının «inanç ikilemi» ile ilgili yöntemlerinden işe başlamakta ve «radikal syasal propaganda»ya kadar gelmektedir. Kilisenin, rasyonalizm karşısındaki ilk duralama ve yenilgilerden kurtulmada kullandığı yöntemlerin bugün de Hidrojen-Bombası Denemelerinin halka kabul ettirilmesi için, veya II. Dünya Savaşı sonların da Sovyetler Birliğinin eşit «komünist» ve «demirperde» ülkesi olarak tanıtılan bazı Doğu Avrupa ülkeleri ile kurulan ilişkilerin Amerikan halk oyuna ve Batılı müttefiklere kabul ettirilmesi için kullanılmakta olması ilgi çekici bir durumdur.

Yazar, «inanç ikilemi»nin giderilmesinde bireylerin kendi kültürel ve düşünsel yetenek düzeylerine, göresırasıyla, **inkâr, abartma, ayrımlaştırma,** ve aşımlama gibi yöntemlerden yararlanmakta olmalarına dikkat etmemizi söylemektedir. Bu uyarı, siyasal propagandada, reklâmlarda çeşitli siyasal görüşler veya çeşitli tüketim malları arasındaki rekâbette kitleler üzerinde de aynı yöntemlerin derec derec uygulanabileceklerini düşünmemizi hatırlatmaktadır.

Radikal siyasal propagandanın dinamiğine ilişkin kısımda söylenilenler ise, kendi çıkarlarına ters düşse bile, belli bir siyasal görüşü veya partiyi destekleyen halk kitlelerinin, kendi gerçek çıkarlarını savunma iddiası ile ortaya çıkan siyasal hareketlere destek olmaları için ne gibi ön-şartların gerekli olduğunu - özellikle, propagandacıların açısından - göstermektedir.

Robert P. ABELSON

İNANÇ İKİLEMİ VE ÇÖZÜM BİÇİMLERİ

G İ R İ Ş

Bu yazı birey-içi çelişkinliklerin çözümlenmesi sorununu ele almaktadır. Önce, ele alacağımız çelişkinliği tanımlayacağız. Birey-içi çelişkinliği iki düzeyde analiz etmek mümkündür : eylem düzeyi ve inanç düzeyi. Birinci dışsal motor tepileri, ikincisi içsel hissî ((affective) ve bilme-tanıma süreçleriyle ilgilidir. Çelişkinlik için ele alınacak belli bir örnek, teorik uygunluk açısından bu, iki düzeyden her hangi birisinde tutulabilir, sınırlanabilir. Örneğin, bir bireyin, yaklaşıma ve belli bir dışsal objeden kaçınıma güdülendiğinde simultane hareketinin nasıl oluştuğu bir sorun olarak incelenebilir (3,9.10.). Veya, bunun yerine, kendisinin lehdar veya aleyhdar bir tanıma -bilme tepisinde bulunma durumunda kaldığı bir obje ile karşılaştığı zaman dışsal objenin tanıma-bilme düzeyindeki temsil edilmesine (cognitive representation) nelerin etki etmeye başladığı bir sorun olarak ele alınabilir (12). Bu yazı, sonuncu türe giren sorunları ele alacaktır. Bu yazıda, eylem düzeyinin inanç düzeyine (veya, tersi) indirgenebilip indirgenemeyeceğini; indirgenebilecekse nasıl indirgeneceğini inceleyecek değiliz. Yazıda, doğrudan doğruya bir inanç ile bir başka inanç arasındaki çelişkinlikleri veya daha

(*) R. P. Abelson, «Modes of Resolution of Belief Dilemmas,» **Journal of Conflict Resolution**, 1959, 3, 343-352; Bknz: Carl W .Backman ve Paul F. Secord, **Problems in Social Psychology**, Mc Graw-Hill, (New York, 1966), s. 135-141

genel bir deyişle, bir inanç yapısı içindeki çelişkinlikleri ele alacağız. Zaten «inanç ikilemi» terimi de, çelişkinlik türleri karşısında bir sınırlamayı gerçekleştirme amacı ile kullanılmıştır.

İNANÇ İKİLEMLERİ

Elealacağımız bilme-tanıma yapısı («cognitive structure») son olarak görülen diğerlerine birçok noktalardan benzemektedir (6, 8,13).

Önce, bilme-tanıma düzeyinde herhangi bir tutum objesi ile ilgili bir temsil edilmeyi, bir «cognitive öğeyi» ele alalım. Bu objenin sevilen bir obje olması halinde ilgili cognitive öğeye olumlu; objenn sevilmemesi hâlinde de ilgili cognitive öğe'ye olumsuz değer atfedelim. Daha sonra, cognitive öğelerden her çiftte yer alanlar arasında bir çeşit algılanmış ilişki bulunduğunu tasarlayalım. Eğer bu ilişki bağlayıcı (associative) bir ilişki ise bu ilişkiye olumlu; eğer bu ilişki ayırıcı (dissociative) bir ilişki se, bu ilişkiye olumsuz değer atfedelim (11). Bağlayıcı ilişkiler için şu örnekler verilebilir : dahil olmak, sahip olmak, yardım etmek, hasıl etmek, gerektirmek. Ayırıcı ilişkiler eise şu örnekler verilebilir : kaçınmak, nefret etmek, küçük görmek, yermek, tahrip emek, dayanılmaz ve çekilmez bulmak. İlişkiye verilen değerin ne olumlu, ne olumsuz, sadece sıfır olması ise ilişkinin ilgisiz ve önemsiz bulunduğunu gösterir.

Belli bir tutum sorunu ve «kavramsal arena» söz konusu oldu mu (1), belli bir birey için belli cognitive öğeler destleri söz konusu olacaktır. Bireyin o sorun üzerindeki inanç sisteminin muhtevası ise, ilgili cognitive öğeler destesi ile, bu öğelerin kendi aralarındaki özel ilişkilerce tanımlanır. İnanç formu, veya yapısı objelere atfedilen ve hissî [sevme - sevmeme] değerlere, veya ilişki değerlerine göre, muhtevadan bağımsız olarak dışa vurulabilir; ifade edilebilir.

Bir inanç sisteminde tutarsızlıklar (inconsistencies) olabilir de, olamaz da. Tutarsızlık sözüyle kastettiğimiz anlam, mantıksal bir tutarsızlık olmayıp, çoğu defa bahsedildiği şekilde dengesizlik (imbalance) (7), uyuşmazlık (incongruity) (12,13,), veya uyumsuzluk (dissonance) (5) gibi psikolojik bir tutarsızlıktır. Biz «dengesizlik terimini kullanacağız.

Heider (7), Festinger (5), ve Osgood ve Tannenbaum (12) gibi isimlerin hepsi de dengesizlik halinin azaltılması, hafifletilmsei yönünde bir güdülenimin varlığı görüşündedirler. Söyledikleri, cognitive bir denge yönünde bir eğilimin, bir baskının var olduğudur. Bu görüş için gerekli olan temeller Abelson ve Rosenberg tarafından ortaya konulmuştur (1). Her bireyin inanç sisteminde sayısız denecek kadar çok tutarsızlıklar vardır ve bunlar uyur vaziyette; üzerinde düşünülmediği için, sessiz vaziyette dururlar. Cognitive denge yönündeki baskı, bütün cognitive öğeler üzerinde her zaman için işler durumda ise, şimdi olduğundan çok daha dengeli inanç sistemleri yaratması gerekirdi. Bu bakımdan, bu baskının, sadece, su yüzüne çıktığında, yani, «üzerinde düşünülmeye başlanan» bir mesele olduğunda işlerlik kazandığını düşünmek doğru olur. Bir başka deyişle, bu baskının işlerlik kazanması ilgili mesele üzerinde «cognitive çalışma»nın başlamasiyle olur. O yapıda, çeşitli vüsatte bulunan dengesizliğin varlığın tanımlayacak yöntemler birçok kaynaklarca geliştirilmiş bulunmaktadır (1,4). Biz ise, buradaki analizimizde basit bir dengesizlik durumu ile sınırlı kalacağız: iki öğe ve bunlar arasındaki ilişki.

Bu örneğimizde elealınması gereken altı adet olası durum vardır: biribirileri arasında bağlayıcı veya ayırıcı ilişki olan, ve olumlu değerli iki obje; biribirleri arasında bağlayıcı veya ayırıcı ilişki olan, biri olumlu değerli biri olumsuz iki obje; biribirileri arasında bağlayıcı veya ayırıcı ilişki olan iki olumsuz değerli obje. Bu üç çift ilişki durumunun herbirinde iki ihtimal de söz konusudur; yani, ilişki dengeli de olabilir, dengesiz de. Şekil 1'e göz atılırsa bu durum daha iyi görülecektir.

Dengesiz bir ikili ilişkinin (dyad) bir inanç ikileıni yaratması için objelere karşı duyulan ilgi veya yakınlığın yoğunlaşması ve ikili ilişkinin uyandırılmış; yani, çoğunlukla, düşünce faaliyetlerine konu olması (girmesi) gerekir.

ÇÖZÜM BİÇİMLERİ

Çözüm için kullanımı mümkün dört model aşağıda gösterilmişlerdir. Bunlardan herbiri kendilerini muhtelif yollarla ortaya koyabilirler. Bu modeller şunlardır: (a) inkâr (denial), (b) abartma (bolstering), (c) ayrımlaştırma (differentiation), ve (d) aşımlama (transcendence).

İnkâr, cognitive öğelerden birine veya herikisine veya öğeler arasındaki ilişkiye karşı yapılmış dolaysız karşı-çıkıştır. Söz konusu objoye atfedilen değer, ister olumlu isterse olumsuz olsun, reddedilir veya ters değerler atfedilir; veya objeler arasındaki işaret [artı veya eksi işareti] reddedilir veya tersleştirilir. Örnekleri şunlardır: perhiz yapmak durumunda kalan bir adam, zaten eskiden de kuvvetli gıdaları, besleyici yemekleri sevmediğini söyler; evlenen erkek gelinin dininin yüceliği karşısında kendisinin de öyle düşündüğüne inanır. John Calvin aynı İncil'i kullanarak İsa'nın hiçbir zaman faizi lânetlemediğini söyler. Red, başarı kazanabilirse, dengesiz bir yapı yerine dengeli bir yapının gelişini sağlar. Bununla beraber, red teşebbüsleri çeşitli güçlüklerle karşılaşabilirler. Örneğin, red gerçeğin çok temelden bozulması ve saptırılmasına yol açıyorsa veya daha geniş inanç sistemindeki öğeler arasında çelişkilere sebep olacağı görülüyorsa, red kolay olmayacaktır. Nitekim, Boston Kolonisi 1773'de çay üzerine konan ağır vergileri protesto etmek için «çay vücuda zararlı ve tehlikeli bir maddedir» tezini ortaya atmıştır. Fakat, çaya karşı duyulan isteği ortadan kaldırmak için girişilen bu red, grup eylemi yaratmakta ve çaya karşı ilgi gösteren bireyleri etkilemekte işe yaramamış olsa gerektir.

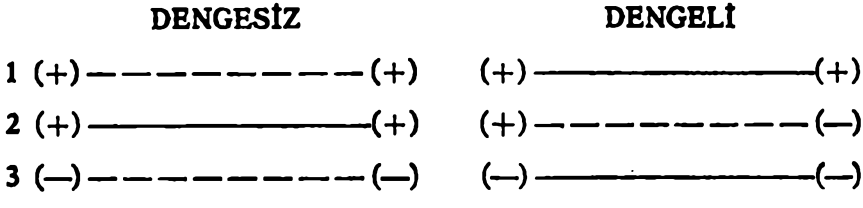
Abartma denilen mekanizma, iki cognitive objeden birinin veya diğerinin, değerli bir başka objeye veya objelere, dengeli olacak şekilde iliştirmesi (Şekil 2) ve böylece, cognitive yapıdaki ilgi dengesizliğinin küçültülmesi ve azaltılması anlamına gelir. Bu mekanizma, Festinger'in bilme-tanıma uyumsuzluğu teorisinde önemli rol oynar. Festinger, uyumsuzluğun azaltımı için bazı cognitive öğelerin işin içine girmesinde yarar olan birçok durumlardan örnek vermektedir. Bu, dengesizliğin bütün bütüne kaldırılmasını değil, tâbir caizse, kısmen kaldırılmasını sağlayan bir mekanizmadır. Örnekleri şunlardır: sigara içmenin akciğer kanseri yapacağından korkmakta olan bir tiryaki, kendi kendine, sigara içmenin zevk verici, sağlığa yararlı, ve sosyal yarar sağlayıcı bir edim olduğunu söyler; kalabalık bir ordunun barış zamanında lüzumsuz olduğunu düşünenler, milletin genç nüfusu için bunun iyi bir karakter terbiyesi sağladığını ileri sürerler. Abartma mekanizması, red mekanizmasına ilişkin olarak da kullanılabilir. Örneğin, barış zamanında kalabalık bir orduya lüzum olmadığı görüşünden irkilenler, büyük ve kalabalık bir muvazzaf ordusunun barışçı amaçlara çelişkin düşmek şöyle dursun, barışa yardımcı bile olacağını ileri sürerler.

Bu iki mekanizmanın özelliği **cognitive** öğelerin nasılsa öyle kalmalarını sağlamalarıdır. Yani, objeye karşı tutum inkâr ile zayıflatılmış veya abartma yoluyla güçlendirilmiş de olsa, o tutumun ilişkin olduğu objenin anlamı değişmemektedir. Bir başka çözüm modeli ise **cognitive** öğelerin ayrımlaştırılmalarının mümkün olması halinde görülmektedir. Bu modelde, öğelerden biri, kendi aralarında kuvvetle çelişkin iki kısma ayrılır. Bu mekanizmanın **cognitive** dengeyi yeniden nasıl kurduğunu görmek için hidrojen-bombası denemesi konusunu ele alalım. Pek çok insan için, hidrojen-bombası denemelerinin devam etmesi olumlu değer taşımakta, fakat atmosferin zehirlenmesi olumsuz değer taşımaktadır. Bu iki **cognitive** obje arasındaki ilişki ise bağlayıcı bir ilişkidir - bir dereceye kadar nedensellik ilişkisidir. Bu yüzden, bu iki ilişki dengesizdir. Fakat bomba denemesinden denemesine fark vardır: bomba denemeleri ikiye ayırılabilir - «kirletici bombaların» denemesi ve «temiz bombalarm» denemesi. Atmosferin kirlenmesine yol açacak olanlar sadece «kirletici bombalar» denemesidir. «Temiz bombaların» denemesi atmosferin kirletilmesine yol açmayacaktır. Böylece dengesizlik giderilmiş olmaktadır. Bir başka örnek, evrim hakkındaki bilimsel anlayış —ki olumlu değerlidir— ile, Kutsal Kitabın —ki bu da olumlu değerlidir— söyledikleri arasında görülen çelişkinliktir. Fakat Kutsal Kitap iki türlüdür: düz ara anlaşılıp yorumlanan Kutsal Kitap, ve bir de, geniş şekilde yorumlanarak anlamlandırılan Kutsal Kitap. Bu ikincisi, bilimin evrim konusundaki görüşüne çelişkin olmayıp, uyumlu olmaktadır. Üçüncü bir örnek, Asch (2) tarafından yapılan bir deneyimde görülmüştür: «politikacı»lara karşı aleyhte duygu ve kanaata sahip olan denekler, gene bu deneklerin nezdinde oldukça prestijli olan ve politikacılığı şerefli sayan kaynaklar ile karşılaştırılmışlardır. Bu deneyimde de, deneklerden pek çoğu politikacıları **devlet adamı** (iyi politikacı) ile **eyyamcı siyaset bezirganı** olarak ikiye ayırarak işin içinden sıyrılmışlardır. Bütün bu örneklerde öğelerden biri iki parçaya ayrımlanmakta, eski parça ile yeni parça farklılaştırılmaktadır. Eski kısım, yapı içindeki konumunu ve diğer öğe ile ilişkisini muhafaza etmekte, fakat kendisine karşı takınılan hissiyat değişmektedir. Yeni kısım ise, objeye karşı duyulan hissiyat bakımından aynı kalmakta, fakat objenin diğer öğesi ile olan ilişkisine atfedilen değer değişmektedir. Bu değişmeler şekil 3'de görülmektedir.

Bu arada ilgi çekici bir nokta, objelerin ayrımlaştırılmasında kullanılabilecek boyutların (dimensions) sayıca çoklu olmasıdır. Objeler kendi içsel muhtevalarına göre, objeye atfedilen sosyal muhteva ile bireysel muhtevaya göre, vs. ayrımlaştırılabilmektedirler.

Aşımlama mekanizması, bir bakıma, ayrımlaştırma mekanizmasının tersidir. Öğeler ayrımlanacağı yerde, daha yukarı bir düzeyde, Şekil 4'de görüldüğü üzere, daha kapsamlı ve geniş birimler şeklinde inşa edilirler. Örneğin, dine karşı bilimi yeğlemenin yaratacağı ikilem, daha iyi bir toplum hayatına veya daha değerli bir hayata veya dünyanın daha iyi anlaşılmasına ulaşabilmek için insanın hem rasyonel hem de dindar bir insan olarak yetiştirilmesi görüşü savunularak yapılan bir aşımlama ile ortadan kaldırılabilir. Kısacası, burada, çelişkin kısımlar daha yüksek bir gâyeye hizmet eden yeni bir kavram içinde yuvalandırılmakta ve böylece ikilem yaratan obje aşımlanmaktadır. Örneğin, teolojideki başlıca felsefi tartışmalardan birisi olan, Tanrının şeytan ve şeytan'ın edimlerine niçin müsaade etmiş olduğu sorunu da gene bu aşımlama mekanizması ile çözümleme gelmiştir. Hep söylenildiği halde hiçbir zaman olmamış bulunan «Tufan»ın gelişine hazırlanan dinsel gruplar üzerinde yapılan ilginç bir incelemede ise, grup liderinin her defasında, beklenilen günde «Tufan»ın olmamasının «müminlerin» imanı sayesinde mümkün olduğunu söylediği görülmüştür. Grup, Tanrıya inancını yitirmeyince Tanrı da «Tufan»ı önlüyormuş sayılmaktadır.

ŞEKİL 1. İki öğe ve bir ilişki cognitive yapılar. Çizgi şeklindeki bağlantılar bağlayıcı (olumlu) ilişki; kesik kesik çizgi şeklindeki bağlantılar ise ayrımlayıcı ilişki (olumsuz) göstermektedir. Red (veya inkâr) mekanizmasının amacı soldaki yapıyı sağdaki yapı şekline dönüştürmektedir. Bunu ise, ya o öğeye karşı hissiyatı değiştirerek öğeyi red ve inkâr ederek) veya ilişkiye atfedilen değeri değiştirerek (ilişkinin red ve inkârı) yapar.

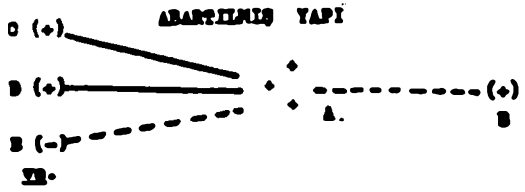


Objelere atfedilen değerlere ve objeler arasındaki ilişkilere göre dengesiz ve dengeli yapılar.

ŞEKİL 2. «Cognitive» dengesizliğin azaltımında abartma mekanizması, Abartılmış yapıda (solda) AC, AD,... birimleri artık dengelidirler. Dengesiz AB biriminin nisbî etkisi azaltılmış olmaktadır.

ORİJİNAL YAPI

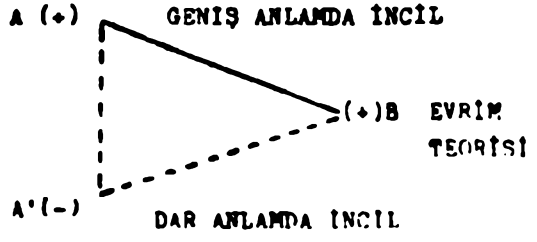
(+)——————————(+)
A B



ŞEKİL 3. «Cognitive» dengenin düzeltilmesinde ayırımlama mekanizması.

İLK YAPI
(DENGESİZ)

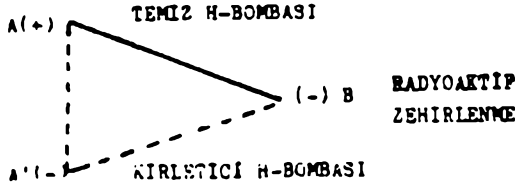
1 A(+)——————————(+) B
İNCİL EVRİM



2a

(+) ——————————— (—)

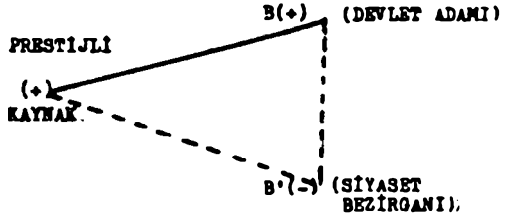
(BOMBA DENEMESİ) RADYOAKTİF ZEHİRLENME)



2b

A (+) ——————————— (—) B

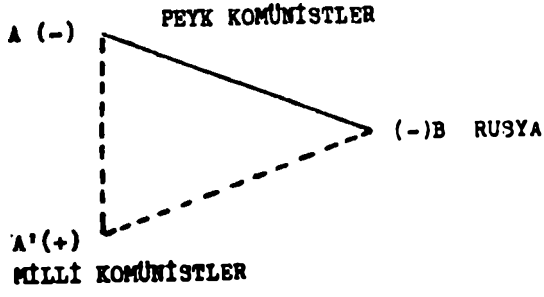
PRESTİJLİ KAYNAK POLİTİKACILAR



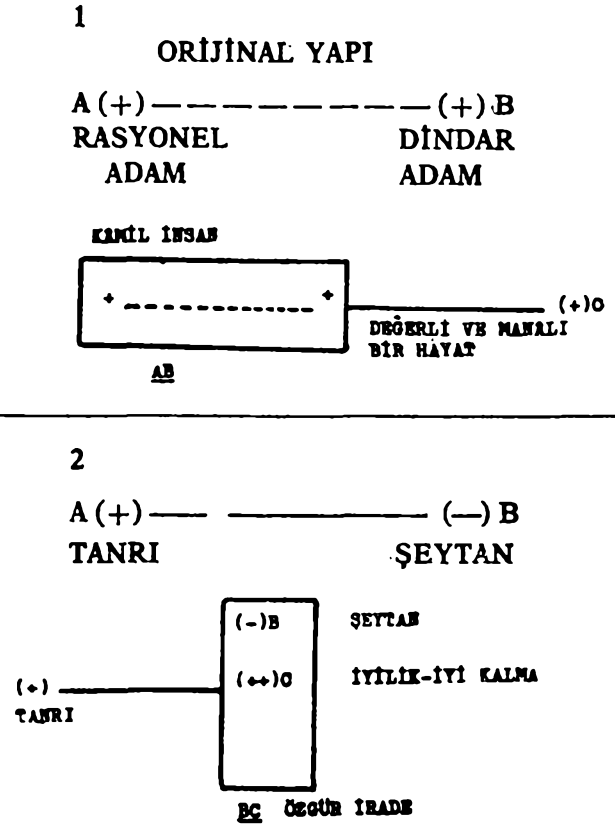
2c

(—) — — — — — — — — (—)

UYDU ÜLKE RUSYA



ŞEKİL 4. «Cognitive» dengenin yeniden kurulmasında aşımlama mekanizması.



ÇÖZÜM MODELLERİNİN SEÇİLMESİ

Varsayım gereği, dengesiz bir «cognition» içindeki birey çok sayıdaki çözüm modelleri içinde bir seçim yapma durumunda kalacaktır. Bu durumda ise, dengesiz yapının değişmesi için çeşitli baskılar işlemeye başlayacaktır. Meydana gelecek olan değişikliğin hangi değişiklik modeline uygun düşeceğini teorik olarak saptayabilmek ise zor bir problemdir. Bu konuda ileri sürülebilecek bazı önermeler özetle sunulmaktadır. Tam ve gelişkin sayılabilecek bir teori henüz olgunlaşmış değildir.

Önerme 1. Çözüm girişimlerinde aşağıdaki sıralamaya uygun bir hiyerarşi görülecektir: inkâr, abartma, tekrar inkâr, ayrımlaştırma, ve aşımlama.

Çözüm girişmlerinde böyle bir hiyerarşinin bulunmasının nedeni bu maddelere ilişkin yöntemlerin her birinin başarı sağlamadaki güçlüğünün ve kolaylığının farklı olmasıdır. Listede, abartmadan iki kere söz etmemiz bu süreç içinde inkârın işin içine girmek için iki noktada ortaya çıkması yüzündendir. Dengesizlik halinin, propaganda mesajını zorla dinleme durumunda kalmış olma, veya tesadüfen dinlemiş olma, - veya yeni «cognitive» ilişkiler kurmak veya o âna kadar mevcut değerlere ve hissiyata çelişkin ilişkiler kurmak amacına sahip kanaatlarla temas etmiş olma-yüzünden ortaya çıktığını düşünecek olursak, inkâr için ilk fırsat, karşılaşılan yeni materyalin konuyla ilgili [ve işe yarar] olduğunu reddetmektir. Bu birinci inkâr başarı kazanmazsa, o zaman abartma girişimine geçilecek ve hemen ardından —bu kere mesele üzerinde daha etraflı bir düşünmeye dayanılarak— ikinci bir inkâr çabasına geçilecektir. Buradaki temel varsayımımız, inkâr ve abartmanın, *cognitive* dengesizliği gidermekte daha etken mekanizmalar olmasalar da, ayrımlama ve aşımlamaya oranla daha kolay ve basit mekanizmalar olduğudur. Ayrımlaştırma güçtür, zira entellektüel yeteneklilik ve esneklik istemektedir. Ayrıca, *cognitive* bir objeye karşı kuvvetli bir yakınlık duyulduğu zaman ayrımlamanın güçlüğüdür. Aşımlama ise daha da zordur. Zira, ortadaki dengesizliği yuvalamak için (embedding) *üstortak* bir yapının mevcudiyetini gerektirmektedir. tedir.

Önerme 2. Cognitive iki öğe biribirlerine karşı dengesiz ilişki içinde oldukları zaman bu öğelerden birisine karşı duyulan yakınlıktan daha kuvvetli ise, ya kuvvetli yakınlık duyulan öğeye karşı

abartmaya girişilecek ve veya (a) fazla yakınlık duyulmayan öğeye karşı veya (b) öğeler arasındaki ilişkiye karşı inkâra geçilecektir.

Önerme 2.a Bir öğeye karşı abartmaya geçme ihtimali, ilgili diğer öğelerin daha kuvvetli olması ve dengeli bir ilişki içinde bulunmaları halinde (Şekil 2) yüksek; diğer ilgili öğelerin zayıf olması veya eldeki öğe ile dengesizlik ilişkisi içinde bulunmaları hâlinde ise düşük olacaktır.

Çıkan sonuç. Kuvvetli bir kilem ile karşılaşıldığında, bireyin kendisine karşı gösterdiği yakınlığın sosyal bir desteğe sahip öğeler hemen ve kolayca abartmaya uğrayacaktır.

Önerme 2b. Bir öğenin inkâr edilme ihtimali, diğer ilgili öğelerin kuvvetli olması ve ilk öğe ile dengsiz ilişki içinde bulunması hâlinde yüksek; ilgili öğelerin zayıf olması ve ilk öğe ile dengeli ilişki içinde bulunması halinde düşük olacaktır.

Çıkan sonuç. Belli bir utanç veya suçluluk duygusu ile birleşmiş öğeler (örneğin, pisboğazlık ile birleştirilebilecek öğeler) kuvvetli bir ikilem ile karşılaşıldığında (örneğin kuvvetli bir yakınlık duyulan bir objeye dengesizlik ilişkisiyle bağlılık olduğunda) kolayca ve hemen inkâra uğramaktır. Bakınız, Örnek 1.

Önerme 2c. Cognitive öğeler arasındaki ilişkiler, ilişkiyi gösteren dışsal delillerin bulanık, anlaşılması güç, uzak tarafgirâne görünümlü olması halinde, veya uygulanması imkânsız gibi görünen çok özel şartlara bağlı olarak mütalâa edilmesi halinde kolaylıkla inkâra uğrayacaktır.

Önerme 2d. A ve B gibi iki *cognitive* öğe arasındaki ilişki, biçimsel olarak A'ya benzeyen ve B ile bağlayıcı ilişki kurabilecek olan bir A_1 öğresinin mevcudiyeti halinde —*yani, A_1 ile B arasındaki ilişkinin A ile B arasındakinin değerce tersi ve daha kuvvetlisi olması hâlinde*— hemen inkâr edilecektir.

Önerme 2e. A ve B diye iki cognitive öğe arasındaki ilişki, biçimce A'va benzeyen bir A_1 öğesinin mevcudiyeti ve A öğesi ile ayırıcı ilişkiye sahip olması halinde —*yani, A ile B arasındaki ilişkinin değerce aynına sahip olup, ondan daha kuvvetli olması halinde*— kolayca red ve inkâra uğrayacaktır.

Bakınız: Örnek 2 (liberal düşünceli fakat mağrur bir güneyli olan adamın açısından ırk sorunu).

Önerme 3. Biribirleri ile dengesizlik ilişkisi içinde bulunan cognitive iki öğeye karşı sahip bulunan hissiyat hemen hemen eşitse ve Önerme 2'de ileri sürülen çözümlemeler işlememişse, o zaman, ters yolla çözümlemelere gidilecek; yani, yoğunluğu az olan öğe abartılacak ve/veyayoğunluğu fazla olan öğe inkâra uğratılacaktır.

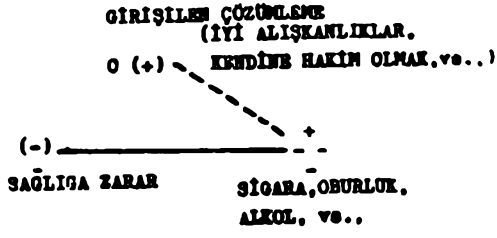
Önerme 4. Tutumun yoğunluğu (ntensity) ile aşırılığı (extremity) arasındaki klâsik ilişki, bireyin, bireyin karşısındaki öğe ile ilgili olarak geçmiş günlerdeki ikilem durumlarını çzmedeki başarılarının devamlı olup olmadığı ile dile getirilebilir.

ÖRNEK 1

A (—) ——————— (+) B

SAĞLIĞA ZARAR VERMESİ

SİGARA
OBURLUK
Alkol, vs.



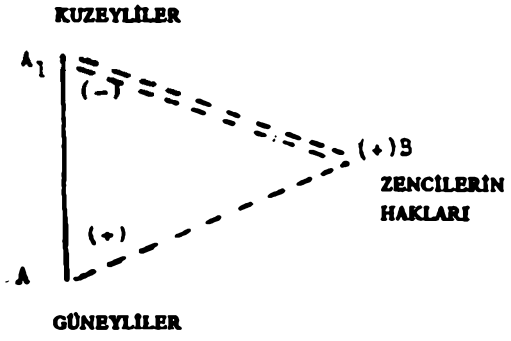
NOT: — C ÖGESİ, ÇÖZÜMÜN İSTİKRARI İÇİN GEREKLİDİR. EĞER BAŞLANGIÇTAKİ B'YE KARŞI OLUMLU HİSLER VE YAKINLIK KUVVETİ OLMAKTA DEVAM EDİYORSA, GİRİŞİMİN SAĞLADIĞI ÇÖZÜMÜN İSTİKRARI TEHLİKEYE DÜŞER.

ÖRNEK 2

ORİJİNAL İKİLEM

A (+) ——————— (+) B

GÜNEYLİLER — ZENCİ HAKLARI



NET SONUÇ

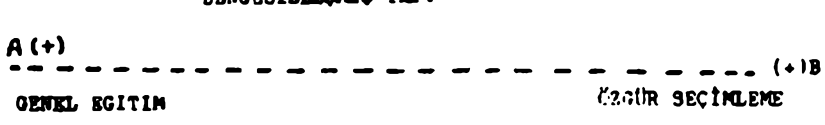
A (+) ——————— (+) B

İLİŞKİ, BU KERE, PSİKOLOJİK NEDENLERLE OLUMLUYA DÖNÜŞMÜŞTÜR

Açıklama. İkilem çözümünde kullanılan abartma mekanizması objeye karşı sahip olunan hissiyatın veya yakınlığın yoğunluğunu arttırır. Peşpeşe abartılmış bir obje, artık, kendisine karşı çok yoğun bir yakınlık duyulan obje hâline gelmektedir. Tekrarlanmış abartmanın obje ile ilgili tutumu sadece yoğunlaştırdığı düşünülmemelidir. Abartmanın tekrarlanması tutumun aşırılığını da arttırır. Abartma mekanizmasının işlemesiyle birlikte, tutum objesi başkaobjelere ilintileştirilir (connected). Obje hakkında yeni gerekçeler, yeni destekler bulunur; obje diğer başka değerler için? de kullanılabilecek gibi görünmeye başlar; obje, çeşitli gruplar, çeşitli kişilerce desteklenen bir obje gibi görünmeye başlar. Kısacası, obje, olduğundan daha geniş ve kapsamlı bir *cognitive* sistem içine yuvalandırılır. Ve eğer *cognitive* desteğin vüs'atine denk

tutum aşırılaşması da sağlanırsa, aşırılık ve yoğunluk arasındaki ilişki de çok geçmeden meydana gelir.

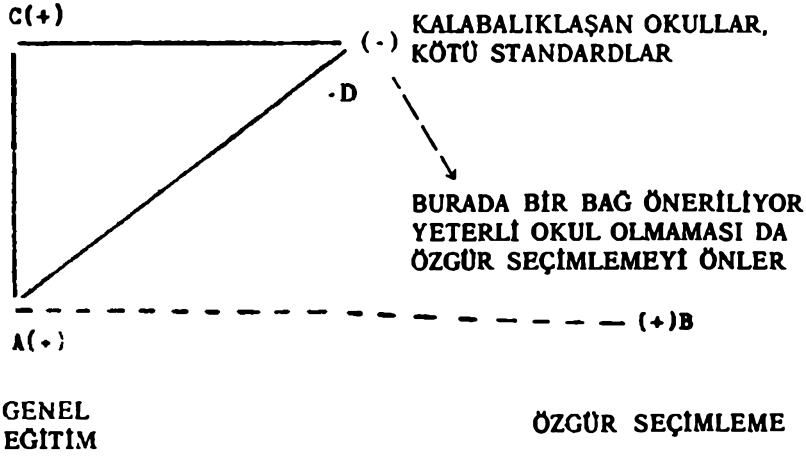
Abartma mekanizmasını kullanma eğiliminde olmayan kişiler ılımlı tutumlara ve düşük yoğunlukta tutumlara sahip olan kimselerdir.



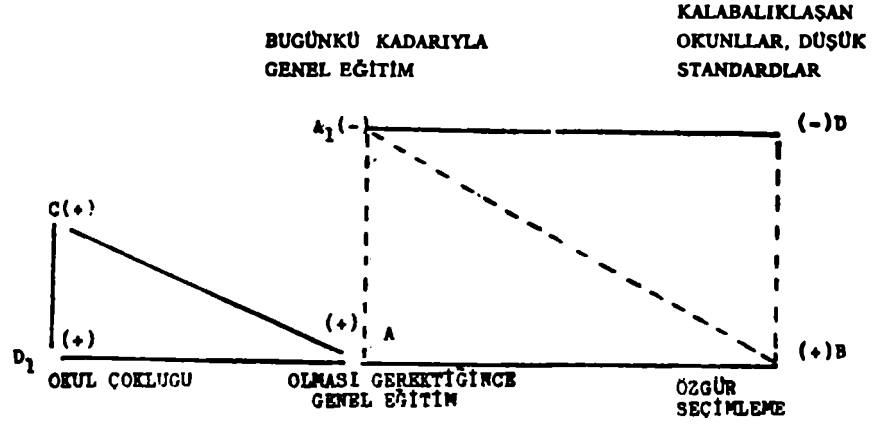
ÖRNEK : 3

ABARTMA GİRİŞİMİ

MEVCUT DURUMDA,
EĞİTİM GÖRMEMİŞ
ÇOCUK KİTLESİNİN
SAHİP OLDUĞU
İMKÂN VE FIRSATLAR



AYIRIMLAŞTIRILMIŞ YAPI
(A ve D Öğeleri Ayırımlaştırılıyor)



Önerme 5. Dengesizlik durumunda, orijinal öğelerden birisini abartmak için yeni öğeler ararkenğ yeni dengesizliklerin ortaya çıkmasına sebep olmuşsa, (çoğu defa yeni öğelerin de kendi aralarında dengesiz olmaları yüzünden), orijinal öğenin ayrımlaştırılması teşvik edilmiş olur.

Bakınız: Örnek 3 (genel devlet okullarının herkesin gitmesi gereken okullar hâline sokulmasıyla bireysel özgür seçimleme diyebileceğimiz, tanımlayabileceğimiz demokratik ideallerden birisinin zedeleneceğine inanan bireyin durumu: bazı ana-babalar çocuklarını okula göndermek istemeyebilirler).

Önerme 6. Bir öğe ayrımlaştırıldığında, çözümlemenin istikrarlı olabilmesi için, ayırımlaştırılan öğenin eski ve yeni kısımlarının aralarındaki ilişkinin kuvvetli bir ayırıcı («dissociative») ilişki olmasını sağlamak gerekir.

Önerme 7. Aşımlama modeline göre yapılacak olan çözümlemenin, sadece, kronik olarak çözümlenmezlik hâli gösteren ikilemlere uygulanacağı anlaşılmaktadır. Fakat bununla beraber, bir aşımlama çözümü bulundu mu, bulunan aşımlama çözümünün çeşitli ikilemlere uygulanabileceği açıktır.

Önerme 8. Kitle propagandası alanında sarfedilen çabaların amacı ise, ikilem çözümlemesinde bulunan modelin, tez işleyen ve aynı anda mümkün olduğu kadar geniş bir kitle üzerinde aynı etkiyi yaratan bir model olmasıdır.

Bakınız: Örnek 4 (güç günlerde bulunan bir millet örneği).

Devrimci propagandanın amacı bir zaman boyutu içinde, önce A öğesini abartmak, sonra da B öğesini ayırımlaştırmaktır. Çözülme ve ayırımlaştırılmaya uğratılan (dissociated) B'nin kısımlarının herbiri çifterli abartmaya tâbi tutulur. Şöyle :

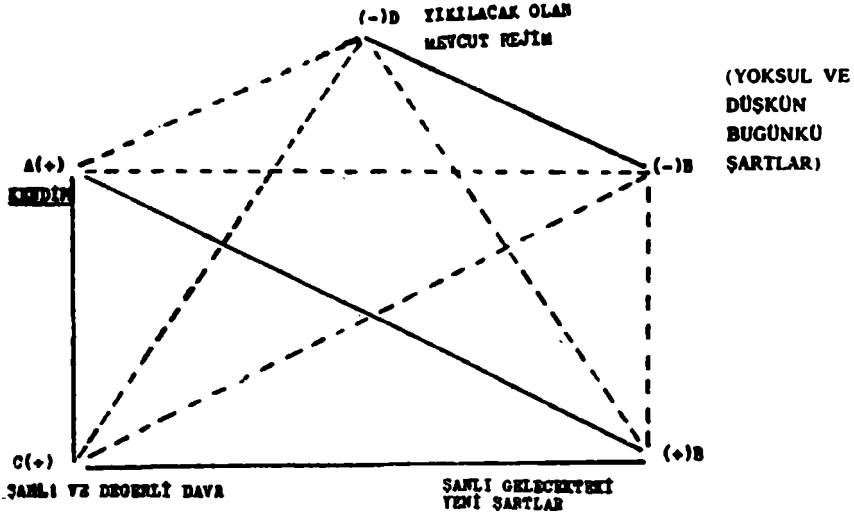
(«Şu andan itibaren şanlı Davânın bir kısmısın. Bizimle birleş ve bugünkü sefaletini kabul etme, reddet. Herşeyin değişeceği şanlı geleceğe bak. Bugünkü mevcut rejim sana düşmandır ve senin iyiliğini istemez; rejim, senin yoksulluğundan sorumlu olmalıdır. Bu dava uğruna mevcut rejimle çatışılacak ve Dâva seni şanlı Geleceğe ulaştıracaktır. Rejim bunu önlemeye çalışacaktır, fakat zafer bizim olacaktır.»)

ÖRNEK 4

RADİKAL PROPAGANDA

A (+) ——————— (—) B

KENDİM BUGÜNKÜ KOTÜ ŞARTLAR



Bu analiz, devrimcilerin niçin halktaki hoşnutsuzluklara çok büyük önem vermeleri gerektiğini açıkça ortaya koymaktadır. Mev-

cut rejimde yaşarken hiçbir tatminsizlik duymayan «İlgisizler»in zaten çözümlenmesi gereken bir ikilemleri yoktur. Bunlar üzerinde propaganda çabasında bulunmak hiçbir yarar sağlamayacaktır (ta ki, durumlarının farkına varamamış olan İlgisizler, durumlarının gerçekten kötü ve sefil olduğunun bilincine varabilmiş olsunlar).

KAYNAKLAR

1. Abelson, R. P., ve Rosenberg, M. J. «Symbolic Psychologic: A Model of Attitudinal Cogniton,» **Behavioral Science,** III (1958), 1-3.
2. Asch. S. E. «Studies in the Principles of Judgments and Attitudes: I. Determination of Judgments by Group and Ego Standards,» **Journal of Social Psychology,** XII (1940), 433-65.
3. Brown, J. S. «Principles of Intrapersonel Conflict, «**Conflict Resolution, I** (1957), 135-54.
4. Cartwright, D., ve Harary, F. «Structural Balance: A Generalization of Heider's Theory,» **Psychological Review, LXIII** (1956), 277-93.
5. Festinger, L., **Theory of Cognitive Dissonance.** Evanston, III.: Row, Peterson and Co., 1957.
6. Festinger, L., Riecken, H., and Schachter, S., **When Prophecy Fails.** Minneapolis: University of Minnesota Press, 1956.
7. Heider, F., «Attitudesand Cognitive Organization.» **Journal of Psychology, XXI** (1946), 107-12.
8. Heider, F. **The Psychology** of **Interpersonal Relations,** New York: John Wileyand Sons, 1958.
9. Lewin, K., «Environmental Forces in Child Behavior and Develop Ment,» in C. Murchison (ed.) **A Handbook of Child Psychology,** Worcester, Mass.: Clark University Press, 1931.
10. Miller, N. «Expcrimental Studies of Conflict.» In J. McV. Hunt. (ed.), **Personality and the Behavior Disordess.** New York: Ronald Press Co., 1944.
11. Osgood, C. E., Saporta, S. ve Munnaly, J. C., «Evaluative Assertion Analysis.» **Litera,** III (1956), 47-102.
12. Osgood, C. E., ve Tannenbaum, P. H. «The Principle of Congruity in the Prediction of Attitude Change.» **Psychological Review, LXII** (1955), 42-55.
13. Osgood, C. E., Suci, G. T. ve Tannenbaum, P. H. **The Measurement of Meaning, Urbana:** University of Illinois Press, 1957.

BÖLÜM II

HABERLEŞME SÜRECİ VE ETKİLERİ

Wilbur SCHRAMM

HABERLEŞME NASIL İŞLER

SUNUM

SUNUM :Schramm, Haberleşme konusunu ele alırken Latince «communis» terminden başlıyor; ortaklaşma; ortak görüş ve düşüncelere sahip olma; ortak görüşler kazanma ile Haberleşme Sürecinin ereği arasındaki bağlantıya dikkat çekiyor. Daha sonra, «kanal,» «mesaj,» «hedef,» «süzgeçlenme,» «bozma,» «anlamın anlamı,» ...ve «besleyici-yanıkı» gibi, konumuzla ilgili temel kavramları tanıtıyor, Şüphesiz, bu bilgiler, hem bo yazıdaki genel çerçeve içinde anlatılanların, hem de ilerki sayfalarda karşılaşacağımız sorunların rahat ve açık bir şekilde anlaşılması için yararlı.

Schramm'ın «Öğrenme Teorisi» açısından Haberleşme konusu ile başlayan kısımlarda söyledikleri ise, özet olmakla birlikte, herhalde, bu kadar dar bir çerçeve içinde Haberleşme Sürecini genel çizgileri ile anlatabilen en iyi yazılardan geri kalmayacak bir düzeydedir.

Haberleşme Sürecinin İşlemesi, Haberleşmenin Etkide Bulunması, Mesajın Kodlanmasındaki Kurallar, Kitle Haberleşmesinin Doğası, Haberleşmenin Etki Ortamındaki Sosyal Şartlar hakkındaki değerlendirmeleri ise, bugün herbiri ayrıntılı olarak ele alınan bu konular hakkındaki temel bilgileri dile getirmektedir.

Wilbur SCHRAMM

HABERLEŞME NASI LİŞLER*

SÜREÇ

Başlangıçta kitle haberleşmesi sürecine genel olarak bakarsak haberleşme sürecinin nasıl işlediğini daha kolay göreceğiz.

Haberleşme (Communication) kelimesi Lâtin dilinde *communis*, yani ortak'dan gelmektedir. Bir bildirişimde bulunduğumuz zaman karşımızdaki ile bir «ortaklaşma» yaratma kistiyoruz. Yani, ikimiz birlikte aynı bilgilere, aynı düşünceye veya aynı tutuma sahip olmayı, paylaşmayı istiyoruz. Şu anda ben de sizlere haberleşmenin özünün alımcı ile gönderimcinin belli bir bildirim (message) üzerinde «uyumlanma» durumuna getirilmeleri olduğunu söylüyor; bu fikri sizlere bildirimliyorum. Aynı sırada, herhangi bir yerdeki herhangi biri heyecanla itfaiye merkezine telefon ediyor ve evinin ateşler içinde yanmakta olduğunu bildiriyor. Bir başka yerde de gençten biri otomobilini yolun kıyısına çekmiş, yanındaki genç kıza, o'na âşık olduğu için başının göklerde olduğunu anlatmaya çalışıyor. Gene bir başka yerde, gazetenin biri okuyucularını, tıpkı gazetenin kendisi gibi, Cumhuriyetçi Partinin söylediklerine inandırmaya çalışıyor. Bunların hepsi de haberleşim biçimidirler ve her birindeki süreç ana çizgileri itibariyle aynıdır.

Haberleşim daima üç öğeyi gerektirir - kaynak, mesaj ve hedef. *Kaynak* (konuşan, yazan, çizen, veya beden veya yüz hareketlerinde bulunan) herhangi bir birey veya haberleşim örgütü (örneğin, gazete, yayınevi, televizyon, istasyonu veya film stüdyosu)

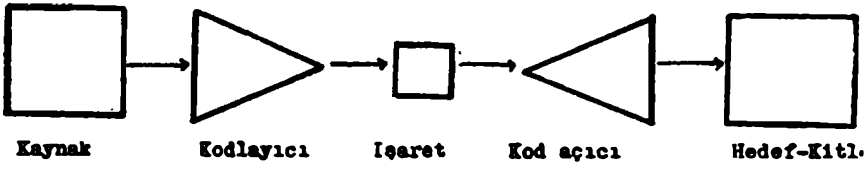
(*) Wilbur Schramm, «How Communication Works,» Bknz: W. Schramm, **The Process and Effects of Mass Communication**, University of Illinois, Urbana, 1965, s. 3-27 (ilk baskısı 1954)

olabilir. *Mesaj* kâğıt üzerine basılmış mürekkep şeklinde olabilir, havadaki ses dalgaları şeklinde olabilir, elektrik devresindeki titreşimler şeklinde olabilir, bir el sallama şeklinde olabilir, havada dalgalanan bir bayrak veya buna benzer ve kolayca yorumlanabilecek bir sinyal şeklinde olabilir. *Hedef* bireysel bir tek-kişi olabilir, okuyan veya ekrana bakan birisi olabilir; veya bir tartışma grubunun, bir dersanedeki öğrenci grubunun, bir futbol seyircisi grubunun veya bir güruhun içindeki üye-birey olabilir; veya *kitle dinleyicisi* (mass audience) dediğimiz bell ve kendine özgü bir grubun bireysel bir üyesi olabilir. Örneğin bir gazetenin okuyucusu olan bir birey veya bir televizyon istasyonunun dinleyicisi olan birey olabilir.

Kaynak ereklendiği alımcısı ile söz konusu ettiğimiz «ortaklaşma»yı kurmak, yaratmak istediğinde neler olmaktadır? Birincisi, kaynak kendi mesajını kodlamaktadır. Yani, paylaşım konusu etmek istediği bilgiyi (enformasyonu) veya duyguyu alıp, yayınlayıp, aktarılabilecek bir biçim içinde ifade etmektedir. «Kafalarımızdaki görüntüler» kodlanmadıkları sürece yayınlanıp, aktarılamazlar. Bunlar, konuşulan sözlükler şeklinde kodlandıkları zaman, kolaylık ve etkinlikle yayınlanıp, aktarılabilirler, ama radyo dalgaları bunları yüklenmedikçe fazla uzaklara aktarılamazlar. Eğer yazılı sözcüklerle kodlanırlarsa, konuşma sözcüklerinden çok daha yavaş hareket ederler, ama daha uzaklara giderler ve daha uzun zaman varlıklarını korurlar. Nitekim, bazı mesajlar gönderimcilerinden uzun ömürlü olmuşlardır-örneğin, *İlyada;* Gettysburg söylevi; Chartes Katedrali. Bir mesaj, bir kez kodlanıp gönderimlendi mi gönderimcisinin elinden kurtulmakta ve yapacağı şeyleri önleyip, değiştirmek gönderimcinin iktidarının dışında kalmaktadır. Hikâyesi veya şiiri basılan her üazar, her şair bir çeşit çaresizlik içinde bulur kendini. Kuşkusuz sizler de bir mektup yazıp gönderdikten sonra buna benzer duygular duymuşsunuzdur. Acaba doğru adamın eline mi geçti? Acaba, sizin istediğiniz şekilde mi anlayacak? Acaba, sizin istediğiniz bir tepkide mi bulunacak? Zira, haberleşme eyleminin tamamlanımı i;in mesajın kodunun çözülmesi de gerekmektedir' Ve göreceğimiz gibi, gönderimcinin karşısındaki alıcının kendisi ile uyum noktasında çakışıp çakışmadığını, gönderdiği mesajın bozulma ve saptırmaya uğratılmadan yorumlanıp yorumlanmayacağını, alıcının «kafasındaki görüntü»nün gönderimcinin «kafasındaki görüntü» ile benzer yan-

larının olup olmayacağını merak ve endişe etmesini haklı kılan bir sebebi vardır.

Hakkında konuşmakta olduğumuz şey tıpkı bir radyo veya telefon devresini andırmaktadır. Gerçekten, insansal haberleşim için şöyle bir şema çizmemiz son derece mümkündür.



Kodlayıcının yerine bir «mikrofonu» ikame ederseniz, kod açıcı yerine de bir «kulaklığı» koyarsanız, o zaman da, elektronik haberleşimden söz etmiş olacaksınız. Farzediniz ki «kaynak» ve «kodlayıcı» aynı kişidir, «kod açıcı» ve «hedef» de gene tek bir kişidir. İşaret konuşulan dil olsun ve siz de insansal haberleşimden söz ediyor olun.

Bu durumda, böyle bir sistemin nasıl işleyeceği hakkmda tahminde bulunmak -bu diyagramlara göz atınca- son derece kolay ve mümkün görünmektedir. Yalnız bir nokta var, böyle bir sistemin bütünü, sistemin en zayıf bağlantı yerinden daha kuvvetli olamaz. Mühendislikte kullanılan terimlerle ifade edecek olursak; sürecin her aşamasında bir bozma (distortion) veya bir süzgeçlenme (filtering) olabilir. Daha insansı terimlerle ifade edecek olursak; eğer kaynak yeterli veya açık-seçik bilgilre sahip değilse; mesaj tam, doğru ve aktarılıp-yayınlanabilir işaretler şeklinde kodlanmamışsa; eğer bunlar karışma ve rekabete rağmen, alıcıya yeterince sür'atli ve yeterince doğru ve aslına sadık (accuratly) bir yolla aktarılıp-yayınlanmamış ise; mesaj kodlamadaki kalıplara uygu nşekilde çözülmemişse; ve nihayet, eğer alıcı-hedef, istenilmekte olan tepkide bulunmak üzere, kodlanmış mesajı alıp, kavrayacak yetenekte değilse - o, zaman, apaçıktır ki, sistem, hiç değilse olabileceğinden çok daha düşük bir etkinlikle işleyecektir. Herhangi bir haberleşmenin etkinlik kazanabilmesi için bütün bu aşamaların nisbeten yüksek bir etkinlikle gerçekleştirilmiş, tamamlanmış olması gerektiğini anladığımızda, gündelik hayatımızda bir yabancıya bir şey açıklayıp, anlatmamız veya bir mektup yazmamız bile daha az mucizevi bir şey olacaktır.

A. Ü. İLEV
Kütüphane

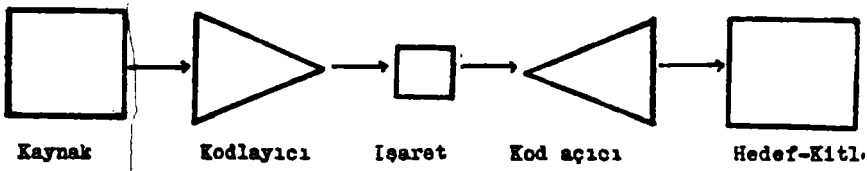
berimsi sadece dar bi rortak alana sahipseler -yani, kaynağın denemleri ile hedefin denemleri önemli derecede farklı iseler- o zaman, bir uçtan diğer uca ereklenen anlamın ulaştırılması çok zor olacaktır. Bu, bilim alanında yetiştirilmemiş bir insanın Einstein'i okumaya uğraşması hâlinde, veya bizimkinden çok farklı bir kültür ile haber-bildirişiminde bulunduğumuzda karşımıza çıkan güçlüktür.

Bunun içindir ki, kaynak mesajı kodlarken hedefin kolaylıkla uyum içine girmesini sağlayacak şekilde -yani; alınan mesajı, göndericinin denemlerine çok benzeyen denemlerle ilintileştirecek şekilde- kodlamaya çalışır. Bunun için ne yapması gerekecektir?

Mesaj işaretlerden (sinyal) kuruludur. Bir işaret ise kazanılmış denem-bilgilerden herhangi birisi yerine konulmuş bir belirticidir. «Köpek» işareti, örneğin, bizim genel olarak sahip olduğumuz köpekler hakkındaki kazanılmış denemlerimiz yerine konulmuş bir işarettir. Hiç köpek olmayan bir ülkeden gelen veya hiç köpek görmemiş ,duymamış biri veya köpek hakkında hiçbir şey okumamış biri için bu kelime anlamsızdır. Çoklarımız bu kelimeyi birleştirmelerle öğrenmişizdir; tıpkı işaretlerin çoğunu öğrendiğimiz gibi. Örneğin, biri bize bir hayvan gösterir, dikkatimizi çeker ve «köpek» der. Kelme bir kere öğrenildikten sonra da, tıpkı yerini aldığı «obje»nin kendisi gibi, bizde aynı tepilere yol açar. Yani, ne zaman bir köpek» kelimesi duysak hemen köpeğin görüntüsü gözümüzün önüne gelir, sesini duyar gibi oluruz ,hatta burnumuza köpek kokusu gibi kokular bile gelebilir. Ama «obje»nin kendisi ile işareti arasında önemli bir fark vardır: işaret, her zaman için, «obje»yi, «obje»nin taşıdığı belirtken-uyarıların bir kısmı ile temsil eder; «obje»nin belirtken-uyarıları (cues) işarettekilerden fazla kalır. Bununla şunu demek istiyoruz ki, işaret, «obje»nin kendisinin yol açabileceği tepilerin (responses) tamamına yol açamaz; örneğin, «köpek» kelimesi, bizi görünce huylanan gerçek bir köpek kadar telâşa kapılmamıza yol açamaz, o kadar fazla dikkatlerimizi çekemez. Bu, dilin taşıyıcılığına karşı ödemek zorunda olduğumuz bedeldir, Biz, taşınabilirliği güç ve düşük olan «şey»lerin kendileri yerine koyduğumuz bir işaretler sistemine sahip bulunuyoruz. (Örneğin, Margaret-Mitchell, Atlanta yangınını romanında sanki yeniden yaşıyormuşcasına canlandırabilmiştir. Bir fotoğraf ise, bütün bir dünyaya atom bombasının patlama ânını ulaştırabilmektedir. Ama bu işaret sistemimiz sadece bir çeşit «özetle-yazma» tekniği

larının olup olmayacağını merak ve endişe etmesini haklı kılan bir sebebi vardır.

Hakkında konuşmakta olduğumuz şey tıpkı bir radyo veya telefon devresini andırmaktadır. Gerçekten, insansal haberleşim için şöyle bir şema çizmemiz son derece mümkündür.



Kodlayıcının yerine bir «mikrofonu» ikame ederseniz, kod açıcı yerine de bir «kulaklığı» koyarsanız, o zaman da, elektronik haberleşimden söz etmiş olacaksınız. Farzediniz ki «kaynak» ve «kodlayıcı» aynı kişidir, «kod açıcı» ve «hedef» de gene tek bir kişidir. İşaret konuşulan dil olsun ve siz de insansal haberleşimden söz ediyor olun.

Bu durumda, böyle bir sistemin nasıl işleyeceği hakkında tahminde bulunmak -bu diyagramlara göz atmca- son derece kolay ve mümkün görünmektedir. Yalnız bir nokta var, böyle bir sistemin bütünü, sistemin en zayıf bağlantı yerinden daha kuvvetli olamaz. Mühendislikte kullanılan terimlerle ifade edecek olursak; sürecin her aşamasında bir bozma (distortion) veya bir süzgeçlenme (filtering) olabilir. Daha insansı terimlerle ifade edecek olursak; eğer kaynak yeterli veya açık-seçik bilgilre sahip değilse; mesaj tam, doğru ve aktarılıp-yayınlanabilir işaretler şeklinde kodlanmamışsa; eğer bunlar karışma ve rekabete rağmen, alıcıya yeterince sür'atli ve yeterince doğru ve aslına sadık (accurately) bir yolla aktarılıp-yayınlanmamış ise; mesaj kodlamadaki kalıplara uygu nşekilde çözülmemişse; ve nihayet, eğer alıcı-hedef, istenilmekte olan tepkide bulunmak üzere, kodlanmış mesajı alıp, kavrayacak yetenekte değilse - o, zaman, apaçıktır ki, sistem, hiç değilse olabileceğinden çok daha düşük bir etkinlikle işleyecektir. Herhangi bir haberleşmenin etkinlik kazanabilmesi için bütün bu aşamaların nisbeten yüksek bir etkinlikle gerçekleştirilmiş, tamamlanmış olması gerektiğini anladığımızda, gündelik hayatımızda bir yabancıya bir şey açıklayıp, anlatmamız veya bir mektup yazmamız bile daha az mucizevî bir şey olacaktır.

A. Ü. İLEV
Kütüphane

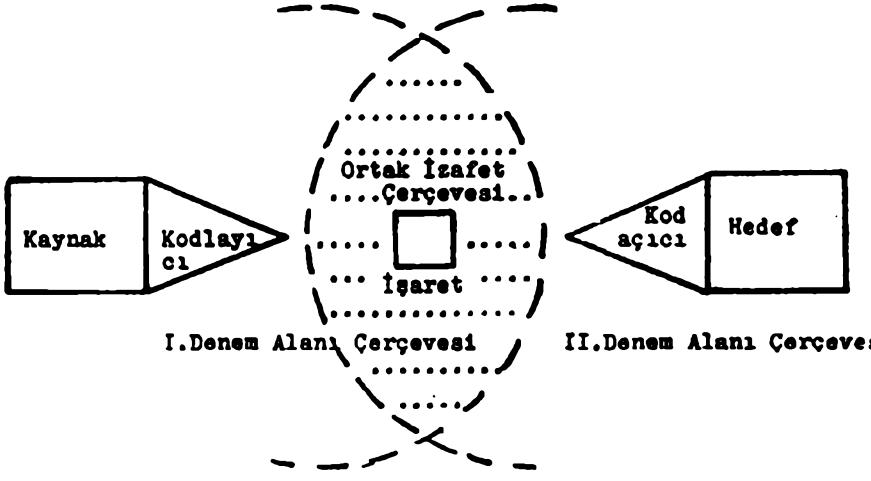
Böyle bir sistem bilgi aktarımında en yukarı bir kapasiteye ulaşacak ve bu, zincir halkalarının her birinin ayrı kapasitelerine - örneğin, kanalın kapasitesine (insanın ne kadar çabuk konuşabilmesi) veya kodlayıcının kapasitesine (hızla tarif edip attığınız bir şeyi öğrencileriniz anlayabiliyor mu?) bağlıdır. Eğer kodlama iyi ise (örneğin, gereksiz kelimeler yoksa) kanalın kapasitesi artacak, ama hiçbir zaman tam kapasiteye ulaşılamayacaktır. Haberleşimde en önemli yeteneklerden birisinin kanalı işletmek için ne kadar bir kapasite gerektiğini bilmek olduğunu görebilecek durumdasınız.

Bu bizim için biraz da konuştuğumuz dilin doğası ile sınırlanmıştır. Diğer bütün diller gibi, İngiliz dili de, kelimelerin ve seslerin tekrarlanım süresi konusunda ,sequence) belli olasılıklara tâbidir. İngilizce, eğer, bazı kelimelerin ardından bazı diğer kelimelerin geleceği olasılığına göre işleyen bir dil olarak kurulmamış, bu gibi olasılık çiftlemeleri (örneğin, bir ismin bir sıfatça izlenmesi veya «Devlet» veya «Millet» gibi kelimelerin «iBrleşik» veya «Birleşmiş» kelimelerince izlenmesi gibi) olmasaydı analmsızlıktan kurtulamazdık. Gerçekten de, herhangi bir dilde yazı yazarken bz tanınan göresel özgürlüğün miktarını bile hesaplayabiliriz. İngilizce için bu özgürlük yarı yarıya gibidir. (Tuhaf raslantı, bu oran, çapraz-bulmaca yapmamıza yetecek oranın pek-az üzerindedir. Shannon'un hesaplarına kalırsa, eğer yüzde 70 oranında özgürlüğümüz olsaydı o zaman üç-boyutlu çapraz-bulmaca yapabilecektik. Serbesti oranımız yüzde 20 oranını aşmamış olsaydı da, o zaman, çapraz bulmaca diye hiçbir şey olmayacaktı).

Haberleşme teoricilerinin *tekrarlanım* dedikleri, bir dildeki serbest seçime açık olmayan mesajların yüzdesi anlamına gelmektedir. Fakat bir de haber-bildirimcinin (communicator) yaptığı *tekrarlanım* vardır ve bu mesajın kurulmasında önemli bir noktadır. Zira, eğer dinleyicilerimizin mesajı anlamak için rahat bir zamanı olmayacağım düşünüyorsak, bile bile fazla *tekrarlanım*'a baş vurur; tekrar (tıpkı bir gemideki telsizcinin durmadan «s.o.s.» çekerek duyulduğundan ve kod'unun açımlandığından emin olmaya çalışması gibi), veya örnekler verir, benzer şeyler gösteririz. Diğer bir deyişle, her zaman için, belli bir süre içinde daha fazla bilgi aktarma ile, az kelime aktarıp, buna karşılık daha iyi anlaşılma umuduyla daha çok tekrarlanım kullanma arasında bir seçim yapmak zorunda bulunuyoruz. Ve hep bildiğimiz gibi, çoğu

defa sıkıcı ve sakıncalı bir seçimdir bu: çok yavaş bir hız dinleyici usandırıp, bıktırırken, fazla yüksek bir hı zda dinleyicilerde anlam kargaşalığına sebep olur.

Böyle bir sistem hakkında söylenebilecek en önemli şey, belki de, deminden beri sık sık belirttiğimiz bir şeydir - alıcı taraf ile gönderici tarafın uyum içinde (in tune) olmaları gereğidir. Bu sorun radyo yayımlayıcı aygıtı ile radyo alıcı aygıtı örneğinde yeterince açıktır, ama alıcı durumundaki bir insanın, gönderici durumundaki başka bir insanı anlamaya yetenekli olması gerektiği anlamına geldiği zaman epeyce daha fazla karmaşık olmaktadır.



Diyagramımızı, yukarda olduğu gibi, basit bir şekilde yeniden çizelim. Bu çemberlerin herbirini, birbirlerine haber bildirişiminde bulunmaya çalışan iki insanın yığımlanmış denemleri olarak sayınız. Kaynak kodlarken, hedef kod açımlarken, sadece sahip oldukları denemlerin [diliyle] bu işleri yapabilirler. Eğer önceden hiç Rusça öğrenmemişsek, bu dilde ne kodlama, ne de kod açıklama işi yapabiliriz. Eğer bir Afrikalı kabile insanı daha önceden bir uçak görmüş, sesini duymuş değilse, uçağın görünümünü, sadece, daha önceden kazanmış olduğu denemlerin diliyle açıklayabilir. Uçağı belki de uçan bir kuş, pilotu ise Allahdan doğma kanatlı bir yaratık sanacaktır. Bu iki çemberimsi arasındaki ortak keşişme alanı genişce ise, haber - bildirişim kolay olacaktır. Eğer iki çemberimsi arasında bir orta kalan yoksa - ortak denemler bulunmuyorsa- o zaman haber - bildirişim olanak dışıdır. Eğer iki çem-

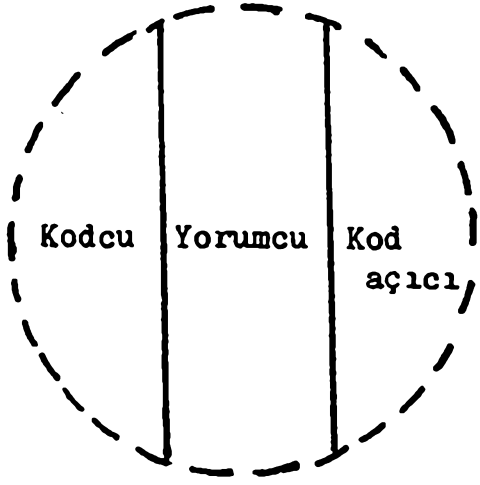
berimsi sadece dar bi rortak alana sahipseler -yani, kaynağın denemleri ile hedefin denemleri önemli derecede farklı iseler- o zaman, bir uçtan diğer uca ereklenen anlamın ulaştırılması çok zor olacaktır. Bu, bilim alanında yetiştirilmemiş bir insanın Einstein'i okumaya uğraşması hâlinde, veya bizimkinden çok farklı bir kültür ile haber-bildirişiminde bulunduğumuzda karşımıza çıkan güçlüktür. 90

Bunun içindir ki, kaynak mesajı kodlarken hedefin kolaylıkla uyum içine girmesini sağlayacak şekilde -yani; alınan mesajı, göndericinin denemlerine çok benzeyen denemlerle ilintileştirecek şekilde- kodlamaya çalışır. Bunun için ne yapması gerekecektir?

Mesaj işaretlerden (sinyal) kuruludur. Bir işaret ise kazanılmış denem-bilgilerden herhangi birisi yerine konulmuş bir belirticidir. «Köpek» işareti, örneğin, bizim genel olarak sahip olduğumuz köpekler hakkındaki kazanılmış denemlerimiz yerine konulmuş bir işarettir. Hiç köpek olmayan bir ülkeden gelen veya hiç köpek görmemiş ,duymamış biri veya köpek hakkında hiçbir şey okumamış biri için bu kelime anlamsızdır. Çoklarımız bu kelimeyi birleştirmelerle öğrenmişizdir; tıpkı işaretlerin çoğunu öğrendiğimiz gibi. Örneğin, biri bize bir hayvan gösterir, dikkatimizi çeker ve «köpek» der. Kelme bir kere öğrenildikten sonra da, tıpkı yerini aldığı «obje»nin kendisi gibi, bizde aynı tepilere yol açar. Yani, ne zaman bir köpek» kelimesi duysak hemen köpeğin görüntüsü gözümüzün önüne gelir, sesini duyar gibi oluruz ,hatta burnumuza köpek kokusu gibi kokular bile gelebilir. Ama «obje»nin kendisi ile işareti arasında önemli bir fark vardır: işaret, her zaman için, «obje»yi, «obje»nin taşıdığı belirtken-uyarıların bir kısmı ile temsil eder; «obje»nin belirtken-uyarıları (cues) işarettekilerden fazla kalır. Bununla şunu demek istiyoruz ki, işaret, «obje»nin kendisinin yol açabileceği tepilerin (responses) tamamına yol açamaz; örneğin, «köpek» kelimesi, bizi görünce huylanan gerçek bir köpek kadar telâşa kapılmamıza yol açamaz, o kadar fazla dikkatlerimizi çekemez. Bu, dilin taşıyıcılığına karşı ödemek zorunda olduğumuz bedeldir, Biz, taşınabilirliği güç ve düşük olan «şey»lerin kendileri yerine koyduğumuz bir işaretler sistemine sahip bulunuyoruz. (Örneğin, Margaret-Mitchell, Atlanta yangınını romanında sanki yeniden yaşıyormuşcasına canlandırabilmiştir. Bir fotoğraf ise, bütün bir dünyaya atom bombasının patlama ânını ulaştırabilmektedir. Ama bu işaret sistemimiz sadece bir çeşit «özetle-yazma» tekniği

gibidir, fazla değil. Ve, hiçbir yerde iki insan bulamazsınız ki, tamı tamına aynı sistemi öğrenmiş olsunlar. Örnek verecek olursak, sadece Kutup köpeklerini görüp tanıyan birisi, sadece kentlerde yaşayan ve fino ile bobilerden başka köpek tanımamış olan bir ikinci insan ile, köpeğin yerine geçen «köpek» rümuzunu bile aynı şekilde bilemez.

Şimdi, haberleşim süreci hakkında çizdiğimiz diyagram üzerinde biraz daha derinlemesine düşünmemiz gereken bir noktaya gelmiş bulunuyoruz. Açıkça görülüyor ki, haberleşme sürecinde yer alan her iki kişi de hem kodlayıcı, hem de kod-açıcı olmaktadır. Kişi hem alıyor, hem de aktarıyor, yayınlıyor. Yani, okunması kolay ve mümkün bir rümuzlama ile yazabilmesi, hem de başkasının yaptığı rümuzlama yazısını okuyabilmesi gerekiyor. Bu yüzden gerek gönderici kişinin, gerekse alıcı kişinin insansal haber-bildirişim içinde şu şekilde gösterilmesi mümkündür:



Size bir «sinyal» gelince ne oluyor? Bunun bir işaret şeklinde geleceğini hatırlayınız. Eğer bu işareti daha önceden öğrenmiş bulunuyorsanız, o'nun ile birlikte, belli tepi (response) veya tepilerde bulunmayı da öğrenmişsinizdir. Bunlara bizim dilimizde *araçı tepiler* denilir, çünkü mesaj ile şizin sinirsel sisteminizde mesaja karşı yapılan şey arasında ara-buluculuk yapmaktadırlar (mediate). Bu tepiler, işaretin sizde ifade etmekte olduğu *anlam* diye kabul edilmelidir. Bunlar ,daha önce söylediğimiz gibi denemlerle öğrenilirler, fakat organizmanızın içinde bulunduğunuz ândaki du-

rumundan da etkilenir, değişirler. Örneğin, eğer açsanız, bir resimde iyi pişmiş bir ızgara et resmi görünce, tıka-basa doygun olduğunuz zamana benzemeyen bir tepide bulunursunuz.

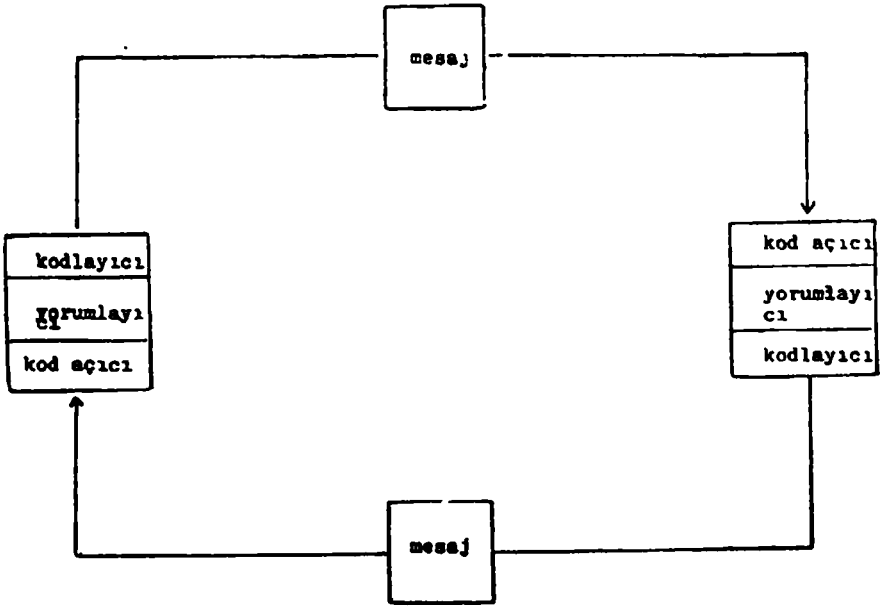
Öyleyse, bu etkilere bağımlı olmakla birlikte, işaretten sonra ne şekilde bir tepide bulunacağınızı bu ara-bulucu tepileriniz belirlemektedir. Zira ara-bulucu tepilerle bağıntılı olarak öğrenmiş olduğunuz başka tepki destelerine de sahip bulunmaktasınız. Sizin için belli bir anlam yerine geçecek olan bir işaret sizin sinir ve kas sisteminizde bazı belli diğer süreçleri de harekete geçirecektir. Örneğin, «yangın» yerine geçen bir işaretle karşılaştığınızda bu işaret, şüphesiz, sizde başka hareketlere de yol açacaktır. Örneğin, sizin bir tehlike ile karşı karşıya olduğunuz anlamına gelen bir işaret «imdat» diye bağırmanıza yol açacak şekilde sinir ve kas sisteminizde yeni süreçleir harekete geçirecektir. Diğer bir deyişle, size gelen ve sizin tarafınızdan açıklanan bir işaretin, açıklanma sonucu olan anlamı sizin de *kodlamaya* başlamanıza yol açmaktadır.

Bu kod-açımlamanın gerçekte gözle görülebilir ve açık bir haber bildirimine veya bir eyleme yol açıp açmayacağı, kısmen, yol üzerindeki engellere bağlı bulunmaktadır. Ses çıkarmadan beklemeyi de yeğleyebilirsiniz. Ve eğer ortaya bir eylem çıkıyorsa, meydana gelen eylemin doğası da bu eylem için önünüzde açık duran yollara ve bu yollar üzerindeki sınırlamalara bağlıdır. Üyesi olduğunuz gruptaki kurallar ve anlayış tarzı, bulunmayı düşündüğünüz eylemi iyi gözle görmüyor olabilir. Size gelen bir işaretten sonra, belki de karşınızda duran ve size bu işareti bildiren adamı kalkıp dövmek gelir içinizden; ama adam çok iri-yarı ise, veya toplumsal konumunuz itibariyle iyi durumda değilseniz, yapamazsınız. O zaman, ya adamın sözünü «kulak arkasına atmak», ya «öldürücü bir bakışla bakmak, ya da bir başkasına gidip adamı çekiştirmek zorundasınız demektir.

Fakat, gerçek sonuç ne olursa olsun, alabildiğine bağıntılı olduğunuz süreç aynıyla budur ve bu bağlantınız kesiksiz-aralıksız sürer gider. Hiç durmadan, içinde yaşadığınız ortamdaki işaretlerin kodlarını açımlarsınız, bu işaretleri yorumlarsınız ve sonuç olarak bazı şeyleri kodlarsınız. Gerçekte, bir haber-bildirişim sürecini belli bir yerde başlayan ve belli bir yerde biten bir süreç olarak ele almak yanlıştır; hatadır. Gerçekten sonsuz ve bitimsiz bir süreçtir bu. Kendimiz, [bu yüzden] sonsuz ve bitimsiz bir ha-

ber-bildirişim içine konumlanmış küçük küçük devre-düğmeleri gibi sayabiliriz. Hiç yanlışsız, haber-bildirişim akımının bizim içimizden geçtiğini - kuşkusuz, değiştiğini; yaptığımız yorumlama ile, alışkanlıklarımızla, yeteneklerimiz ve sığamız (capabilities) ile değiştiğini, ama [gene de] *girdi*'nin *çıktı*'nın içinde yer alıp, yansımakta olduğunu düşünebiliriz.

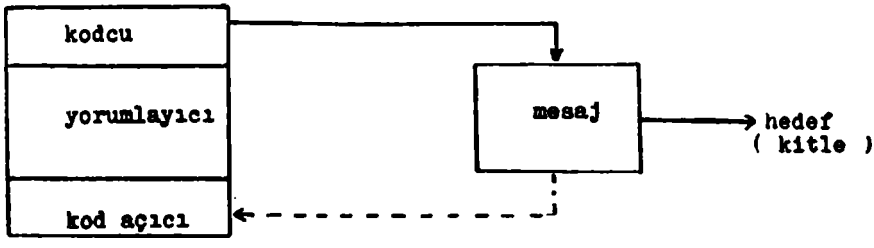
Şimdi, haber-bildirişim süreci konusundaki tariflerimiz için yeni bir öğeyi daha işin içne katmamız gerekmektedir. Örneğin, iki insan arasında bir konuşma geçtiğinde neler olduğunu ele alalım Böyle bir konuşmada insandan insana cevap da gelip, gitmektedir Şöyle :



Dönüş süresi *besleyici-yankı* (feedback) diye adlandırılır, ve bize mesajımızın ne şekilde, ne yönde yorumlanmakta olduğunu anlatacağı için haberleşme sürecinde çok önemli bir yeri vardır. Bizi dinleyen kişi ,bizim kendisini iknaya çalıştığımız şekilde «Evet, evet, tamam, doğrusu da bu» demekte mi? Onaylayıcı şekilde kafa mı sallıyor? Yoksa, kafasının karıştığını gösteren bir takım çizgiler ve kırışıklıklar mı belirdi alnında? Veya, konu ile ilgisinin kalmadığını gösterecek şekilde, etrafa mı bakınmaktadır? İşte bütün bunlar geri-besleme dediğimiz şeydir. Başyazıdaki sözleri pro-

testo etmek için, gazetenin genel yayın müdürüne gönderilmiş bir okuyucu mektubu da aynı şeydir. Dersi dinleyenlerin konuşucuyu alkışlamaları da bu anlama gelir. Tecrübeli bir haber-bildirişimci besleyici-yankılardan hiç gözünü ayırmaz, dinleyicilerinde ne görüyorsa, dinleyicilerinde ne duyuyorsa onların ışığında durmadan mesajını değişik biçimlere sokup, yeni denemelere girişir.

Besleyici yankı türleri içinden hiç değilse biri daha hepimizin bildiği bir şeydir. Bu, bizim kendi mesajımızdan kendimizin aldığı besleyici-yankıdır. Kısacası, örneğin, kendi sesimizi kendimiz duyarak yanlış telâffuzumuzu düzeltiriz. Kâğıt üzerine yazdığımız kelimeleri görür, heceleme ayrımını veya harf dizim sırasını yanlış yapmışsak düzeltiriz veyahut da üslûbumuzu beğenmezsek yeniden yazarız. Bu işi yaparken olanlar da şöyle gösterilebilir:



Söylemeye bile lüzum yok; ne çeşit olursa olsun bir haber-bildirişiminde tek bir kanalla göndermeyiz mesajlarımızı. Bir haber-bildirişim süreci konusunda hesaba katmamız gereken en son öğe de budur. Benimle konuştuğunuz zaman, ağzınızdan çıkan ses dalgaları birincil mesajdır. Ama başka mesajlar da vardır: yüzünüzün ifadesi, bedensel hareketleriniz, belli bir mesajın eski mesajlarla bağlantılı olup olmaması. Birincil mesajın kendisi bile taşıdığı bilgiyi (information) birkaç kanaldan taşır. Bir kere kod-açımlamam için bana [düz ara] kelimeler getirir. Sonra, bazı kelimeler arasından bazıları üzerinde vurguda bulunur. Kelimeleri cümlenin içindeki ses dalgalanmasına (intination) ve zamanlamaya göre verir, ve bu ikisi toplam anlama katkıda bulunur. Sesinizin kalitesi (ince, kalın, yumuşak, sert, ürkek, çekinmesiz) bile hem sizin hakkınızda, hem de söylediğiniz şey hakkında bilgi taşımaktadır.

Bu çok kanallılık durumu, kanalların çok daha kısıtlı olduğu basılı yayım araçlarında dahi görülmektedir. Anlam, sadece dizilip, basılmış kelimelerle değil; haber metnindeki kelimelerle değil,

aynı zamanda başlığın genişliğiyle, sayfa içinde haberin yerleştirildiği konumla, çıktığı sayfanın gazetenin sayfaları arasındaki yeri ile, resimlerin eşliği ile, siyah dizilip dizilmemek veya bunun gibi dizgi hileleryle de aktarılmaktadır. Bütün bunlar, bize, konu hakkında birşeyler söyleyecektir. Bu bakımdan tipik bir haberleşme kanalını, basit bir telgraf devresi olarak resmedemeyiz. Telgraf devresinde akım belki dalgalanır, belki de dalgalanmaz. Haberleşme devresini, daha çok, birçok sinyallerin paralel olarak kaynaktan hedefe doğru dalga şeklinde akıştığı geli-gidişli bir devre olarak resmetmemiz gerekir.

Bu paralel ilişkileşme karmaşık ve güçtür, ama genel kalıp gözle görülebilir. Bir haber-bildirimci, istediği kadar paralel mesaj ilâve ederek bir nokta üzerinde vurguda bulunabilir. Eğer konuşma yoluyla bildirişim de bulunuyorsa, belli bir kelimeyi sertçe söyleyebilir, o kelimeyi söylemeden önce bir süre susar ve bekleyebilir, o kelimeyi gelirken sesini yükseltmeye başlayabilir, söylerken bir bedensel harekette bulunabilir; dinleyicisine masum ve dürüstlük dolu bir yüzle bakıp konuşabilir. Veya tüm kanalları birbirine paralel olarak kullanır, ama *bir tanesini* geri tutar. Lowell Thomas'-yaptığı gibi, gayet düzgün ve ciddî konuşup dururken, göz kırpıverir. Bazen bir kelimenin üzerinde vurguda bulunarak, o kelimenin değişik anlamını kullanabilir - örneğin, «Doğrusu, iyi iş yaptın!» Buşekilde kelimenin ikinci anlamı olan olay veya kuşku gibi şeyleri dile getirmiş olur.

Basılı yayınlarda, radyoda, televizyon veya sinemada da aynı şey yapılabilir. Ses-görüntü haberleşim araçlarında ikincil kurallar alanında çok zengin olanaklar vardır. Siyasî adaylardan birisine karşı, tamamen ikinci kanallarla oynayan çok ustalıklı, ama müthiş kötü bir oyunu hatırlıyorum. Adayın bulunduğu bölgedeki bütün sinamalarda gösterilmek üzere bir [propaganda] filmi hazırlanmıştı. Filmde, sokakta rastgele karşılaşılmış insanlarla yapılan konuşmalar aktarılıyordu. Çok tarafsız bir film gibi görünüyordu. O aday için de, karşı aday için de, kendilerini tutan adamlarla mülâkat yapılmıştı - önce aday A'yı tutan biriyle, sonra aday B'yi tutan biriyle, vs. Bunların her birine aynı sorular sorulmuş; adamlar tabii siyasal yönden zıt eğilimde olmakla beraber - aynı konulardan söz etmişlerdi. Ama ilginç bir fark vardı. Aday A'nın taraftarı olarak sıradan, normal insanlarla konuşulmuştu; bunlar fazla dikkat çekici veya etkileyici özelliği olmayan bildiğimiz iyi insan-

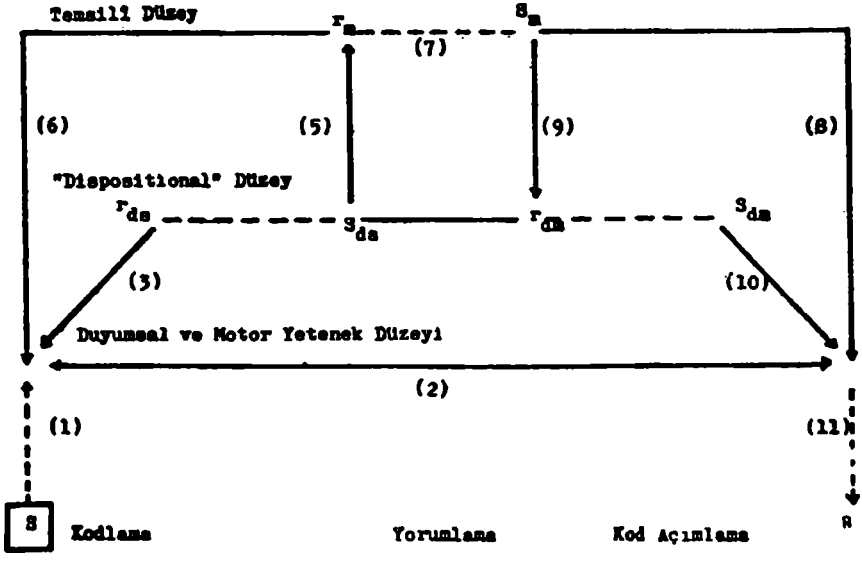
lardı. Aday B'nin taraftarı diye seçilip, kendileriyle konuşma yapılanlar ise biraz tuhaf ve hoşnutsuzluk yaratabilecek kimselerdi. Gözlerinde öfkeli bir bakış olan, ütüsüz elbiseler giyen kimselerdi. Sıradan anlamın dışındaki «extra» anlamdı yayınlanmakta olan. Hangi adayın kazandığını söylemeye lüzum yok!

Ne var ki, ister kitle haberleşmesi olsun, ister bir grup içi haberleşmesi olsun, isterse bireyler arası bir haberleşme olsun, haber-bildirişim sürecinin işleyişi başka türlü olmamaktadır.

ÖĞRENME TEORİSİ AÇISINDAN HABERLEŞME

Buraya kadar bu karmaşık süreç hakkında konuşurken, size bu konu hakkında düpe-düz ve basit bir dille söz etmeyip işi karıştırmak gibi görünebilecek sözler etmekten sakındık - yani, öğrenme teorisinin[1] terminolojisini ve sembollerini bile bile kullanmadık. Basitçe anlatmak uğruna epey şeye katlandık. Ama şimdi önümüzdeki görüntüyü bulanıklıktan kurtarmak için, haberleşme diyagramının öğrenme psikologlarının gözüne nasıl göründüğünü de belirtmemiz gerekiyor. Eğer psikoloji diyagramlarından sıkılıyorsanız, bu kısmı atlayıp, 3. kısıma geçebilirsiniz.

Önce diyagramı çizelim, sonra açıklamasını yaparız.



(1) İlişikte sunulan model için, yazar, meslekdaşı Dr. Charles E. Osgood'a şükrân borçludur. Dr. Osgood, son olarak, bu modeli daha da geliştirmiştir.

Diyagram hiç de göründüğü kadar karmaşık değildir. Aşamaların zamanının bu diyagramda soldan sağa doğru hareket ettiğini unutmaz, ve bir de numaraları şaşırmazsanız yolunuzu kaybetmekten korkmanıza lüzum kalmayacaktır.

Önce (1) ile başlayalım. Bu «girdi»dir. Mesaj düzeyinde objektif şekilde ölçümlenebilecek işaretler kolleksiyonuna sahibiz. Bunlar "s" diye gösterilmiştir. Bunlar, sizin duyum organlarınıza gelirler ve orada bir eylem için uyarılmayı yaratırlar. Buna uyarılma yada S dedik. Süreç işte bu S düzeyine kadar işleyebilmişse, bunun anlamı sizin dikkatinizin uyarılmış olduğudur. Yani, mesajın kabul edilmiş olduğudur. [Ama] belki de, ereklenmiş olduğu şekilde kabul edilmiş değildir; S'nin S ile aynı şey olmaması mümkündür; duyumsal mekanizma noksan görmüş veya noksan duymuş olabilir. Fakat buradaki hedefte mesajın sonucu olarak ortaya çıkan ne varsa, artık, bütün bunların, duyum organlarınız tarafından kabul edilmiş bulunan uyarılmanın (stimulus) sonucu olması gerekmektedir.

Şimdi (2) numaraya bakınız. Herhangi bir tepiye (response) yol açması için mesajın ille daha yüksek düzeylerden birine çıkması gerekmez. Biri yumruğunu burnunuza dokunduracak kadar elini-kolunu sallarsa, kendinizi geri çekersiniz. Eğer elinizi sıkarsa, «ay!» diyebilirsiniz. Bütün bunlar öğrenilmiş ve hemen hemen otomatikleşmiş duyumsal veya motor yetenek düzeyi tepileridir.

Fakat uyarımlanmalar sinirsel sisteminiz içinde başka çeşit faaliyetlere de yol açabilirler. Uyarı S sizin kazanılmış bilgiler (dispositional level) düzeyinizde «gramatik» tepi şekline çevrilmiş olabilir - yani sizin öğrenilmiş bütünlenimler* (tutumlarınız, değerleriniz, desteleriniz, vb.) düzeyine erişmiş olabilir. «Gramatik» tepi günlük hayatınızda size gelen çeşitli uyarıları kolayca tanımanızı, lar. Bunlar, bizim *katılmacı değişkenler* dediğimiz şeylerdir Buraşeylerdir. Burada iki şey ortaya çıkabilir. No. (4)'e bakınız. Tepi öylesine iyi öğrenilmiş olabilir ki, düşünme düzeyine kadar çıkması bile gerekmeyebilir. Size okunan bir şiirin ilk mısrasını duyarsınız ve neredeyse otomatik bir şekilde hemen ikinci mısrayı söyleyiverirsiniz. Bu durumda faaliyet(4) numaradan başlar ve (10) numara yoluyla biter.

(*) aslı. «learned integrations» (ç. n.)

Ama çoğu defa faaliyet (5) numaraya yönelir. Burada orijinal uyarımın kodu söz (grammar) şeklinde açımlanır, katılmacı değişkenler aracılığı ile beslenir ve merkezî sinir sisteminin temsilî düzeyine çıkarılır. Bu yukarı düzeyde ise [işaretlerle] anlamlar ilintileştirilir. «İdea»lar üzerine düşünce başlar. Bazı ender hallerde, (6) numara gibi katılmacı değişkenler aracılığı olmaksızın da bu düzeye gelir. Bu uyarı, merkezî sinir sisteminde (r_m); sürecin kod-açımlama kısmının sondurağında (terminus) faaliyet yaratır. Burada ortaya çıkan şey S işaretinin anlamı ile veya ifade ettiği seçkin özelliği (significance) ile anlamca eşdeğerdir. No. (7)'de olan ise, bizim yorumlama dediğimiz şeydir. Anlam ismini verdiğimiz r_m tepisi ise, dönüşte, bir uyarımlanma biçimine dönüşüyor, ve kodlama sürecini eyleme geçiriyor. Bu yüzden, (7) numara hem kod-açılama süreci için bir sonduran yerine geçmektedir, hem de kodlama sürecinin başlangıcı olmaktadır. Burada, istenilmiş tepilerle anlamları ilintileştirmeyi öğreniyoruz. Böylece, kodlama süresi (8) veya (9) numara kanaliyle yoluna devam etmektedir. Yani, ya (8) nu. aracılığı ile dolaysız, sinirsel-kassal sistemden gidecek olan, yada (9 ve 10 no aracılığı ile), dolaylı, katılmacı değişkenler yolunu izleyecek olan belirli komutlar vermiş oluyoruz. Fakat hangi durumda olursa olsun, sinirsel sistemin bütün bu faaliyeti, sonunda, motor-yetenek düzeyinde (r) bir tepi ile sonuçlanır, ve buradan da çıktı'ya (no. 11) ulaşılır. Eğer çıktı açık ve görülebilir bir tepi ise (R), o zaman ortaya yeni bir mesaj çıktı demektir. Bu [mesaj da] kendisini işaretler, **S kolleksiyonu** olarak sunabilir ve bu kere bir başkası tarafından bir S uyarısı olarak alınabilir.

Bu, herhangi birisi size «Sigara?» dediği ve sizin de «Evet, lütfen» veya «Hayır, teşekkürler,» dediğinizde olacağını bildiğiniz durumdur. Bu gösterim tarzına ilgi duyduysanız, bu yazıda haber-bildirişim süreci hakkında söylenilmiş bulunan şeyleri bu kullandığımız psikolojik sembollere çevrilip, aktarabilirsiniz. Fakat konuyu daha fazla ağırlaştırmaak için bu noktadan ileri gitmeyeceğiz ve 1. kısımda kullandığımız terimleri kullanarak haberleşmenin etkilerinden ve kitle haberleşmesinden söz edeceğiz.

NASIL OLUYOR DA HABERLEŞME BİR ETKİYE SAHİP OLUYOR

Bu süreci incelemiş olmamızın başlıca nedeni haberleşmenin nasıl olup da bir etki kazandığı hakkında bir şeyler öğrenebilmek-

tir. Halka ne çeşit bir komünikasyonun etki edeceğini bilmek istiyoruz. Belli bir mesaj içeriğinin, bu mesajın alıcısı olacak kitle üzerinde ne çeşit etkilerde bulunacağını önceden kestirebilmek istiyoruz.

Gazeteye bir reklâm koydurduğumuzda, bir işaret yaptığımızda, sınıfta birşey tari fettiğimizde, bir çocuğu azarladığımızda, bir mektup yazdığımızda, bizim tuttuğumuz siyasî parti adayını radyoya ve televizyona çıkardığımızda bu haberleşmenin ne gibi etkileri olacağına dair ön-kestirimler yaparız. Şimdi ben bile şu ön-kestirimi yapıyorum : şu yazdığım şeyler gündelik hayatımızdaki haberleşmenin mucize olma özelliklerini anlamamızda yardımcı olacaktır. Belki yanılıyorumdur. Nitekim, siyasal partilerin, çoğu defa, radyoya çıkardıkları adaylarının yaratacakları etki hakkında yaptıkları ön-kestirimlerin yanlış oldukları görülmüştür. Bazı reklâmlar satışı epey arttırmakta, bazıları ise etki etmemektedir, Bazı sınıflarda dersler «çabuk hazmedilir,» bazılarında dersler yavaş ilerler. Zira, sizin artık açıkça görebileceğiniz; şimdiye kadar okudukla-rınızdan bileceğiniz gibi mesajın içeriği ile etki arasındaki ilişki basit ve hemen kolayca önceden kestirilebilecek bir ilişki değildir.

Bununla beraber haber-bildirişim sürecinin başarılı olması hakkındaki genel şartlarla ilgili olarak basit bazı şeyler söylenebilir-bu şartlarla kastettiğimiz, mesajın ereklenen etkileri yaratmasını istiyorsak uymamız v eyerine getirmemiz gereken şartlardır. Şimdi önce bunları kısa bir sıralamayla belirtelim, sonra üzerlerinde duracağız.

1. Mesaj, ereklenen hedefin dikkatini çekecek şekilde kuralmalı ve sunulup, dağıtılmalıdır.

2. Mesaj, «anlamı bozmadan aktarabilecek şekilde» hem kaynağın, hem de hedefin ortaklaşa sahip oldukları yaşam-denemlerini ifade eden işaretlerle verilmelidir.

3. Mesaj, hedefte kişilik gereksinmeleri uyandırmalı ve bu gereksinmelerin karşılanıp giderilmesi için bir şeyler önermeli, yol göstermelidir.

4. Mesaj bu gereksinmelerin giderilmesinde öyle bir yol önermelidir ki, bu yol, birey, kendisinden yapması istenilen tepi (response) için harekete geçerken kendisini hangi grubun içinde bulacaksa o gruptaki durumuna uygun düşmelidir.

Bu gereklilikleri görür görmez, uzmanlaşmış bir haberleşmecinin niçin çoğu defa işe ereklediği dinleyici -okuyucu kitlesi hakkında elinden geldiği kadar fazla bilgi toplamakla başladığını, ve pratik kitle haberleşmesinde ana kuralın niçin «seslendiğin kitleyi bil» olduğunu anlamışsınızdır. Zira, bi rmesaj için uygun ve doğru zamanın bilinmesi, anlaşılabilmek için nasıl bir dil kullanılması gerektiğini bilmek, etkin olabilmek için insanın değineceği ve dayanacağı tutum ve değerleri doğru tesbit edebilmek, ereklenen ey lemin ortaya çıkabilmesi için eylemin oluşacağı grup standardlarını bilmek önemli şeylerdir. Bunlar, yüz-yüze haberleşmede nisbeten kolay, ama kitle haberleşmesinde çok daha güç şeylerdir. Ama her iki durumda da gereklidirler.

Bu dört gerekirlikten biraz daha sözedelim.

1. Mesaj, ereklenen hedefin dikkatini çekecek şekilde kurulmalı ve sunulup, dağıtılmalıdır. Bu, görüldüğü kadar kolay olmayan bir iştir. Bir kere, mesaj elde edilebilir, erişilebilir (ortada) olmalıdır. İşitilecek kadar yüksek sesle konuşmazsak haberleşme diye bir şey olmaz. Mektubu yazmış, fakat postaya vermemişsek de böyledir. Veya gülümsememiz gereken insana gülümsemişizdir de, genç kız o ânda bize bakmıyordur. Ayrıca, mesaj ortada ve alınabilir durumda olsa bile, seçimlenmeyebilir. Her birimizin etrafında alabileceğimiz, kodunu açımlayabileceğimizden çok daha fazla mesaj vardır. Bu yönden, tıpkı br gazetede başlıkları okuyup taramamız gibi, veya gazetenin «içindekiler» tablosunu okumamız gibi, içinde bulunduğumuz ortamı da ayıklar, tararız. Gereksinmelerimize ve ilgilerimize uygun olup olmamaları açısından genel karakteristiklerinin bizde uyandırdıkları izlenime göre [ortamımızdaki] mesajları seçer, ayıklarız. Bu seçmeyi genellikle mesajdaki tek bir belirtken-uyarının (çue) bizde bıraktığı «intiba»ya göre yaparız. Bu belirtken-uyarı bir başlık olabilir, radyo haberlerinde kulağımıza çarpan bir isim olabilir, bir resim, bir ses, veya bir renk üzerine konulmuş zıt renk olabilir. Eğer bu belirtken-uyarılardan biri bize etki etmişse, mesaja belki de kulak bile vermeyiz. İçinde bulunduğumuz durum değişir de, [yeni durumlar içine konumlanırsak] o zaman, tabii, bu belirtken-uyarılar içinden seçtiğimiz tek belirtken-uyarı da değişir. Örneğin, yorgun ve meşgul olmadığınm zaman gelip benimle konuşursanız, veya bana söyleyeceğiniz mesajı tam benim bu mesajı beklediğim sırada gelip konuşursanız (ör-

neğin, tam balığa gitmek için arkadaşlarımı beklediğim sırada), o zaman büyük bir olasılıkla benim dikkatimi daha iyi çekmiş olursunuz. Ama bana söylediklerinizi dışardaki gürültü yüzünde zaten tam duyamıyorsam, veya bütün dikkatimi rakip bir başka mesaj çekiyorsa, veya dikkatimi toplayamıyacak kadar uykuluysam, veya aklım başka yerlerde olduğu için tutup düpe-düz «düğmeyi kapatmış» bulunuyorsam dikkatimi çekemezsiniz. (Bilmez misiniz, kaç kez konuşmanızı tamamlayıp bakmışsınızdır da, dinleyicileriniz söylediklerinizden tek kelime bile duymamış gibi bakmaktadırlar size.) Öyleyse, mesajın dikkati çekebileceki şekilde kurulması, bir kere zamanlama ile ilgilidir, yer seçimi ile ilgilidir ve alımcı tarafın dikkatini uyandıracak, dikkatini çekecek belirtken-uyarılarla teçhiz edilme sorunu ile ilgilidir.

2. *Mesaj, «anlamı bozmadan aktarabilecek şekilde» hem kaynağın, hem de hedefin ortaklaşa sahip oldukları yaşam-denemelerini ifade eden işaretlerle verilmelidir.* Gönderici ile alıcıyı aynı noktada biribirleri ile temasa getirmek ve uyum içine sokmak diyebileğimiz bu sorundan biraz söz etmiştik. İşmdi de, ortamımızla olan denemlerimiz arttıkça, bu denemlerimizi, bunaların eski denemlerimizle, gereksinmelerimizle, ve ilgilerimizle ilişkilerine göre sınıflandırdığımızı ve kategorilere ayırdığımızı belirtelim. Yaşınız. ilerledikçe bu katolog sistemi de daha sert ve daha şiddetli olur. Sistem, kendi yapısına uygun düşmeyen mesajları reddetme eğilimi göstermeye başlar ,veya bu mesajları kendi [yapısına] uygunlaştırmak için saptırmaya, bozmaya başlar. Kimisinde sistem Einstein'ı reddeder, ve reddetmesinin nedeni belki de [bu sistemin kendisinin] Einstein'ı anlayacak durumda olmayışıdır. Uçak kendisi için bütünüyle yeni bir denem ise ve kuş değil ise, söylediğimiz gibi, kimisi uçağı kocaman ve gürültülü bir kuş şeklinde yorumlar. Eğer kendisi Cumhuriyetçi ise Demokratların radyoda yaptıkları konuşmaları reddeder veya belki sadece Cumhuriyetçilerin tezlerini desteklemekte kullanılabilecek kısımları hatırlar. Oy verme davranışı konusundaki araştırmalardan çıkan bulgulardan biridir bu. O yüzden, bir mesajı kurarken, sadece, karşımızdaki ile «ortak dil» den konuştuğumuzdan değil veya yazımızın okuyucunun «aklının ermeyeceği» kadar ağır bir üslûpla yazılmamış olmasından değil, alıcı taraftaki [kitlenin veya bireyin] dünyaya bakış tarzı ile, dünyayı katologlama tarzı ile kesin ve düpe-düz (dolaysız) bir çatışmaya düşmediğimizden de emin olmamız gerekir. Bazı şartlar-

da, bazı zamanlarda düpe-düz ve kesin bir çatışmaya girmenin iyi iş gördüğü de doğrudur, ama bunlar büyük bir çoğunlukla anlama tarzının ve tutumların tam teşekkül etmediği, katılaşmadığı, kesinleşmediği özel durumları aşmaz. Bu durumlar da zaten oldukça enderdir. Haber-bildirişiminde de, bir uçağın uçuşunda olduğu gibi, kural sert rüzgar esince, mecbur kalmadıkça, ters rüzgara rağmen iniş yapmaya kalkışmamaktır.

3. *Mesaj, hedefle kişilik gereksinmeleri uyandırmalı ve bu gereksinmelerin karşılanıp giderilmesi için birşeyler önermeli; yol göstermelidir.* İnsanın bir eylemde bulunması gereksinmeleri yüzündendir ve bunlarla ilgili amaçlar yönündedir. Bazı belli basit durumlarda, eylem tepisi tamamen otomatik olur. Sinirlerimiz «acı-sıcak-parmak» işareti verince elimizi çekip, kızgın tavayı bırakırız. Optik duyumuz «kırmızı trafik ışığı» işareti verince otomobili durdururuz. Karışık, daha karışık durumda genellikle daha zengin bir seçim serbestimiz olur ve böyle bir durumda bizim ihtiyaçlarımızı veya amaçlarımızı karşılamakta en yararlı ve en kısa görünen yolu seçeriz. Öyleyse, etkin bir mesaj için ilk şart (bütün reklâmcıların bildiği gibi), mesajın bizim kişisel gereksinmelerimizden birisine - güvenlik içinde olma, sevilmek, endişeden azâd olmak, *statü*, bir gruba aidiyet, anlaşılma gibi - bağlanmış olmasıdır. Mesajın bir güdüyü (drive) canlandırıp, harekete geçirmesi gerekir. Bireyi bir gereksinme duymaya veya bir gerilim duymaya itmek ve bunları ancak bir eylemle tatmin edebileceğini düşünmeye zorlamak. Bunun ardından ise, mesaj, ne gibi bir eyleme geçilmesi gerektiğini önererek sonuçta çıkacak eylemi kontrol altında tutmaya çalışır. Nitekim, reklâmların çoğu size ne olacağınızı, nerede olacağınızı da söylemeyi unutmazlar, Düşman birliklerine yapılan bir propagandada nasıl bir eyleme geçileceği de belirtilir: teslim olmak, yıkıcılıkta bulunmak, yalancıktan hastalanmak. Pek doğaldır ki, karşı tarafın giriştiği eylem, her zaman, önerilen eylemlerden biri olmayabilir. Eğer daha kolay, daha ucuz, veya başka nedenlerden dolayı daha kabul edilebilir bir eylem aynı amaca ulaştırabilecek görünüyorsa, bu eylem tercih edilecektir. Veya belki de, seslenirken uygun biri gibi görünse bile, alıcı, cesaret isteyen eylem konusunda sizi dinleyecek bir çıkmayabilir. Veya, girişeceği eylem, üyesi olduğu grup ve bu gruptaki rolü tarafından kontrol altına alınmıştır. Şimdi de işte bu kontroldan söz edelim.

4. *Mesaj bu gereksinmelerin giderilmesinde öyle bir yol önermelidir ki, bu yol, bireyden bulunması istenilen tepi (response) için birey harekete geçerken kendisini hangi grubun içinde bulacaksa o gruptaki duruma uygun düşmelidir.* Hepimiz gruplarda yaşıyoruz. İlk eğitim gördüğümüz yer de birincil grubumuz olan ailedir. Standardlarımızın ve değerlerimizin çoğunu gruplardan öğreniriz. Çünkü bu roller sayesinde en düzenli ve en tatminkâr hayat rutinini kurmuş oluruz. Haberleşme tepilerimizden çoğunu da gruplar içindeyken yaparız. Ve eğer bir haberleşme süreci davranışlarımızda bir değişime sebep olacak gibi görünüyorsa, bu yeni davranışımızın onaylanması, doğru bulunması için «baktığımız» ilk yer de gruptur. Grup içindeki yerimiz veya grubun kendisi tehlikeye düşmedikçe gruplarımıza karşı bağımlılıklarımızın veya birkaç gruba veya kuruma karşı içimizde beslediğimiz sadakatın bizce ne kadar önemli olduğunu çoğu defa anlayamayız. Ama buna rağmen, haberleşmeden ötürü bir tepide bulunma eğilimine kapıldığımızda gruplarımız bunu doğru görmezlerse böyle bir tepide bulunma olanağımız azdır. Diğer yandan, eğer grubumuz belli bir çeşit eylemi onayladığını gösteriyorsa, bu eylem bizim saf dışı bırakacağımız eylemlerden biri olsa bile bu tür eylemi tercih ederiz.

Bunların işleyişini gerçek hayatta da görebilirsiniz. Yahudi kültürü domuz yemeği doğru bulmaaktadır; Hind kültürü ineklerin öldürülmesini doğru bulmaz ve sığır eti yenilmesini yasaklar. O yüzden de, ne kadar başarılı bir reklâm yaparsanız yapın, mutaassıp bir Yahudi ailesini grup doğrulamalarına rağmen gidip domuz eti almaya; veya bir Hindli aileyi sığır eti satın almaya inandıramazsınız. Veya yolun kıyısına park etmiş bir otomobilin içindeki genç bir adamla, genç bir kadının durumunu, yani daha basit bir haberleşme durumunu ele alalım. Genç adam bir fikrini haber bildirişim yolu ile açıklıyor ve genç kadını bir kere öpmek istediğini söylüyor olsun. Böyle bir durumda genç adamın mesajının dikkat çekmeme veya anlaşılmama sorunu ile karşılaşması zayıf bir olasılıktır. Ama, genç kadının ne cevap vereceği, kısmen bireysel, kısmen grupla ilgili olan birçok faktörlere bağlıdır. O sırada kadın öpülmek istiyor mu, istemiyor mu? İstiyorsa acaba ille o genç adam tarafından mı öpülmek istiyor? O ânın durumu (situation) -ay ışığı, radyodaki romantik müzik, yatar- koltuk? genç adamın istediği tepi (response) için uygun mu? Diyelim hepsi yolunda

Bunardan birisini burada anmak isterim. CBS'in Orson Welles'in H. G. Welles'in «Dünyalar Savaşı»ndan yaptığı radyo piyesini yayınlamasını hatırlıyor musunuz? Piyesde uzaklardan gelen askerî birliklerin Birleşik Amerikayı istilâ ettikleri söyleniyordu. O günleri yaşasaydınız, belki de dağlara, tepelere kaçanlardan, istilâcıları beklemek için silâhlanıp bekleyenlerden, veya başka bir yerdeki sevdiğine son olarak telefon edip «Elveda» demeye çalışanlardan birisi de siz olacaksınız. Ama belki de olmazdınız. Belki de, CBS spikerinin, piyese başlamadan önce, özel bir dikkatle, proğramın sadece düzmece bir piyes hikâyesi olduğunu söylediğini dinleyenler arasında olacaktınız. Ne var ki, çok düşük bir dikkatle kitle haber-bildirişimine kısmen kulak verenler bu anonsların ne dediğini anlamamışlardı.

Fakat bu, insanların niçin paniğe kapıldıklarını, ve bir gün sonra hatırlamaktan bile utanç duyacakları şeyler yaptıklarını tamamiyle açıklamamaktadır. Gerçekten, bu olay kitle haberleşmesinin etkisi için verilebilecek en somut ve görülebilir bir örnek olmuştur. Olay bireylerin danışa geldikleri grupları ile konuşmadan hemen ve kendiliğinden (spontaneously) oluşuvermiş; bir anda, istilânın başladığı bölge olarak tasarlanan yerlerde bulunan binlerce ev halkı harekete geçmiştir. Niçin böyle olmuştur? Araştırma uzmanları bu kazayı irdelemişler ve bulmacayı çözdüklerini bildirmişlerdir. Herşeyden önce, zaman, gerilim dolu bir zamandı. İnsanlar, herhangi bir şeyle hemen ürkütülebilecek kadar endişe ve huzursuzluk (anxiety) içindeydiler. İkinci olarak, halkın radyo haberlerine karşı olağanüstü bir itimadı vardı -hâlâ vardır-; piyes, bir haber bülteni ve yorum biçiminde kurulmuştu. Böyle olunca da, haber-bildirişim halk tarafından yorumlanışına uyacak şekilde, halkın içinde bulunduğu durumda (situation) gerçek bir değişme varmış da onu bildiriyormuş gibi görünüyordu: Marslılar istilâya başladı! Bu olayda, apaçık görülüyor ki, grup öğesinin fazla bir rolü olmamış, ama diğer üç öğe işlerini iyi görmüştü. Mesaj kabul edilmiş, oyunun hayalî olduğu anlaşılmamıştı. Dinleyicilerin, bu olayla harekete geçebilecek mevcut bir huzursuzları ve endişe halleri zaten hazır bekliyordu. Mesaj ise, durumun ve herşeyin en kötü şekilde değiştiğini söylemiş ve halkı inandırmıştı. Daha sonra da, kitledeki bireylerden herbiri kendi kişiliğine, ve içinde

4. Mesaj bu gereksinmelerin giderilmesinde öyle bir yol önermelidir ki, bu yol, bireyden bulunması istenilen tepi (response) için birey harekete geçerken kendisini hangi grubun içinde bulacaksa o gruptaki duruma uygun düşmelidir. Hepimiz gruplarda yaşıyoruz. İlk eğitim gördüğümüz yer de birincil grubumuz olan ailedir. Standardlarımızın ve değerlerimizin çoğunu gruplardan öğreniriz. Çünkü bu roller sayesinde en düzenli ve en tatminkâr hayat rutinini kurmuş oluruz. Haberleşme tepilerimizden çoğunu da gruplar içindeyken yaparız. Ve eğer bir haberleşme süreci davranışlarımızda bir değişime sebep olacak gibi görünüyorsa, bu yeni davranışımızın onaylanması, doğru bulunması için «baktığımız» ilk yer de gruptur. Grup içindeki yerimiz veya grubun kendisi tehlikeye düşmedikçe gruplarımıza karşı bağımlılıklarımızın veya birkaç gruba veya kuruma karşı içimizde beslediğimiz sadakatın bizce ne kadar önemli olduğunu çoğu defa anlayamayız. Ama buna rağmen, haberleşmeden ötürü bir tepide bulunma eğilimine kapıldığımızda gruplarımız bunu doğru görmezlerse böyle bir tepide bulunma olanağımız azdır. Diğer yandan, eğer grubumuz belli bir çeşit eylemi onayladığını gösteriyorsa, bu eylem bizim saf dışı bırakacağımız eylemlerden biri olsa bile bu tür eylemi tercih ederiz.

Bunların işleyişini gerçek hayatta da görebilirsiniz. Yahudi kültürü domuz yemeği doğru bulmaaktadır; Hind kültürü ineklerin öldürülmesini doğru bulmaz ve sığır eti yenilmesini yasaklar. O yüzden de, ne kadar başarılı bir reklâm yaparsanız yapın, mutaassıp bir Yahudi ailesini grup doğrulamalarına rağmen gidip domuz eti almaya; veya bir Hindli aileyi sığır eti satın almaya inandıramazsınız. Veya yolun kıyısına park etmiş bir otomobilin içindeki genç bir adamla, genç bir kadının durumunu, yani daha basit bir haberleşme durumunu ele alalım. Genç adam bir fikrini haber-bildirişim yolu ile açıklıyor ve genç kadını bir kere öpmek istediğini söylüyor olsun. Böyle bir durumda genç adamın mesajının dikkat çekmeme veya anlaşılmama sorunu ile karşılaşması zayıf bir olasılıktır. Ama, genç kadının ne cevap vereceği, kısmen bireysel, kısmen grupla ilgili olan birçok faktörlere bağlıdır. O sırada kadın öpülmek istiyor mu, istemiyor mu? İstiyorsa acaba ille o genç adam tarafından mı öpülmek istiyor? O ânın durumu (situation) -ay ışığı, radyodaki romantik müzik, yatar- koltuk? genç adamın istediği tepi (response) için uygun mu? Diyelim hepsi yolunda

gitti, ama bundan sonrası da var: genç adamın içinde yaşadığı grup gelenekleri nedir? Eğer bu ilk buluşma ise, ilk buluşmada «öptürmek» için izin veriliyor mu? Genç kadının yaşındaki kızlar için sevişip-koklaşmak hoş görülüyor mu? Kız, ana-babalarından, arkadaşlarından bu gibi şeyler hakkında neler öğrenmiş bulunuyor? Elbette ki, otomobildeki genç kadın bütün bunları, bizim yaptığımız gibi, bir-bir hesaplayacak, düşünecek değildir. Ama aslında bütün bu öğeler ve daha niceleri işin içine karışacak ve genç kadın ya hafifçe ağzını uzatacak, veya «Hayır, Jery, eve dönelim» diyecektir.

Haberleşmenin etkileri hakkında ön-kestirimde bulunurken hiç çekinip, kuşkulanmadan söyleyebileceğimiz iki şey vardır. Birisi, bir mesajın anlama kalıplarına, tutumlara, değerlere, amaçlara uygun olması hâlinde mesajın başarı kazanma olanağının artacağıdır. Veya hiç değilse başlangıçta alıcı tarafın bu anlama kalıplarına, tutumlarına, değerlerine, amaçlarına uyarak işe başlar ve sonra zamanla bunları değiştirmeye çalışırsa başarı olanağının artacağıdır. Haberleşme (communication) araştırmacıları bu süreç için «kanalize etme» deyimini kullanırlar. Anlamı, mesaj-göndericinin alıcı tarafta mevcut bulunan güdüleri yönetmek için bir kanal sağlamasıdır. Reklâmcılar ve propagandacılar bunu çok daha dobra-dobra söylemekteler; onların söylediği haber-bildirişimde bulunan «dinleyici nerede ise oradan yola çıkmak gerektiği»dir. Bunun niçin böyle olması gerektiğini görecek durumdasınız. Bizdeki kişilik-özellikleri -alışkanlık kalıplarımız, tutumlarımız, dürtüleirmiz, değerlerimiz ve diğerleri- yavaş oluşur, ama oluşunca da çok katılaşırlar. Ben bu süreci bir mağaranın tabanında damla damla birikip katılaşan bir dikitin (stalagmite) yavaş yavaş, ama emin ve kararlı büyümesine benzeteceğim. Dikit de, mağaranın tavanından damlayan kireçli suların kurumasından meydana gelir. Damlalardan herbiri görülmeyecek kadar küçük bir tortu bırakır ve herhangi bir damlanın bıraktığını diğerininkinden ayırt edemeyiz. Kezâ, herhangi bir tek damla dikitin genel görünümünde veya biçiminde önemli bir değişiklik yapamaz. Ama bütün bu damlalar hep birlikte dikiti oluştururlar yaparlar ve uzun yıllar geçtiktensonra gerek eniyle-boyuyla, gerekse görünümüyle bu dikit de değişikliğe uğrar. Ortamımızın bize etkisi [veya bizi yaratışı] da böyle, damla damladır. Her damla küçük bir tortu bırakır, her damla mevcut kalıbı izleme eğilimindedir. Kendisinden söz ettiği-

miz bu kişilik kalıbı -dikit gibi edilgen (passive) değil- etken bir şetdir, ama gene de aralarında benzerlik vardır. Bu bireyin üzerine tek bir damlalık «komünikasyon» gönderdiğimizde -ki, daha önceden böyle damlalardan milyonlarcası damlamış ve kalıntılarını bırakmışlardır-bireyin kişiliğinin tek bir damla ile temel şekilde değişeceğini umamayız. Eğer haberleşmede bulunduğumuz kimse bir çocuk ise bu daha kolaydır, çünkü durum o kadar donmuş ve katılaşmış değildir. Eğer fikirlerin ve değerlerin henüz belirlenmediği bir alana haber-bildirişiminde bulunuyorsak -yani tek damlacığımızı henüz fazla sayıdadamla düşmemiş olan yere damlatıyorsak- o zaman haber-bildirişimimizin sonucu olarak bir değişme görmemiz olanağı vardır.

Fakat genellikle kabul etmemiz gerekir ki, yapabileceğimiz en iyi şey mevcudun üstüne yapı kurmaktır. Eğer mevcut anlama kalıplarından, dürtülerden ve tutumlardan mesajımızın kabulünde yararlanırsak, değiştirmek istediğimiz yönde, yaşa da olsa, mevcut kalıbı yeni bir yöne doğrultabilmeyi umabiliriz. Bir örnek olarak, gene seçimlere dönelim. İnanmış bir Cumhuriyetçinin veya koyu bir Demokratın sadece haberleşme ile zihnini çelmek, veya hatta karşıt partilerin savlarına (arguments) kulak verdirtmek bile güçtür. Ama diğer yandan, Cumhuriyetçi ve Demokratların bakış noktası ile işe başlamak ve mevcut parti görüşlerinde şu veya bu yolla değişiklikler yaratmak mümkündür. Eğer bu süreç yeterince devam edebilirse en inanmış partililerin bile oy verme kalıplarını değiştirmek mümkün olabilir. 1952 seçimlerinde, «değişim günüdür.» «Kore'de işlenen hata,» «Komünizm tehdidi,» «Washington'daki beceriksizlik», konularını vurgulayan Cumhuriyetçilerin yapmaya çalıştıkları buydu, ve o güne kadar devamlı olarak Demokratlara giden oylardan bir kısmını kazandıkları da görüldü. Fakat 1952,de de, her seçim kampanyasında olduğu gibi, gerçek hedef yeni seçmenler ve kararsız seçmenlerdi.

Komünikasyonunun etkileri konusunda hiç kuşku duymadan söyleyebileceğimiz ikinci nokta, etkilerin bir sürü kuvvetlerin sonucu olarak ortaya çıktıkları, ve haber-bildirişimde bulunan kimsenin bunlardan sadece bir tanesi üzerinde gerçekten kontrol kurabildiğidir. Gönderimci, sözün kısası, mesajına dilediği biçimi verebilir, ne zaman ve nerede bildirişime başlayacağını kendisi kararlaştırabilir. Fakat, mesaj, ortaya nasıl bir tepinin çıkacağını belilreyecek olan en azından dört öğe karşısında sadece bir tek öğe

dir. Kalan diğer üç öğe içinden birisi, haber-bildirişimin kabul edildiği ve, eğer varsa, tepinin ortaya çıkmak zorunda olduğu durumdur (stutation); birisi, alıcının kişilik özellikleridir; bir diğeri ise alıcının grup ilişkileri ve standardlarıdır. En basitinden bir mesajla ve en basitinden bir haberleşme durumu dışında, herhangi bir mesajın ve etkide bulunacağına dair ön-kestirimde bulunmanın bunca tehlikeli olmasının nedeni de budur.

Bu konuda bir örnek verelim: Kore'de, savaşın ilk yılındayken orada bir Kuzey Koreli esir ile mülâkat yapmıştım. Esir, doğrudan doğruya askere hitap eden ve tesli molmalarını isteyen broşürlerden biriniokumuş ve daha yenilerde teslim olmuş biriydi. Hiçbir güçlüğü, anlaşılmazlığı olmayan bir olay gibiydi teslim oluşu: broşürü bulmuş, üzerinde düşünmüş, ve teslim olmaya karar vermişti. Esir bana bundan başka birey söylemiyordu.

Ama broşürü alıp, ilk okuduğunda -anlattığına göre- ilk zamanlar daha döğüşken olmuş, daha sert savaşmaya başlamıştı. Broşürden öğrenmiş ve teslim olma düşüncesinden hiç de hoşlanmamıştı. Savaşcı olacak bir insan değilmiş; savaştan önce bir yerde kâtiplik yapan, sessiz ve sakin bir insanmış. Ama mesaj önceleri içinde öfke ve kavga isteklerinin kabarmasına yol açmış. Fakat bir süre sonra [savaşın] durumu değişmiş, bozulmuş. Tümeni bir yenilgiden sonra büyük kayıplar vermiş ve geri çekilmiş. Kendisi ise, kumanda merkezi ile irtibatını kaybetmiş. Yiyeceği tükenmiş, tarlalardan, bahçelerden bulduklarını yemeye başlamış, cephanesi ise tükenmek üzereymiş. Taburundan sağ kalanlar ise sarp bir arazide kapanıp, tecrit olmuşlar, Söylediğine göre, o durumda bile mâneviyatları yüksekmiş ve teslim olmaktan hiç kimse söz etmeyi bile düşünmüyormuş. O sırada kendisi teslim olmak isteseymiş, arkadaşları vururlarmış. Fakat daha sonra [Amerikan] uçakları onları görmüş, ateşe tutmuş, ve üzerlerine napalm yangın bombası atmış. Uçaklar gittikten sonra, etrafına baktığında kendinden başka hiç kimse görememiş, kendisi de bulunduğu yerden yarım mil uzakta bir yere gelmiş, ceketi yırtılmış, parçalanmış ve etrafta taburundan tek bir işaret olsun bulamamış. Birkaç saat sonra [Amerikan] tankları gelmişler. Broşür işte o anda etkin oluvermiş. Broşürde teslim olma işaretinin elleri havaya kaldırmak olduğunu hatırlamış ve öyle yapmış.

Diğer bir deyişle haber-bildirişimi, durum, kişilik, ve leyhteki grup normları değişinceye kadar hiçbir etkide bulunmamış,

hatta (ereklenen etkinin) tersi bir etkiye yol açmıştı. **İçinde bulunulan durum bozulunca, grubun nüfuzu ortadan kalkınca, kişilikteki saldırıcı özellik sönünce, yani hepsinin sonunda mesaj etken olabilmiştir.** Bu hikâyeyi anlatmamın nedeni, benim bu olaydan öğrendiklerimi sizin de öğreneceğiniz umudunda olmamdır : yani, bir mesaj ile mesajın yaratacağı etki arasmda, haber-bildirişim sürecinin diğer öğelerinin tamamını bilmeden, basit ve dolaysız ilişkiler üzerine düşünce serdetmek çok sakıncalı olabilir.

KİTLE HABERLEŞMESİNİN DOĞASI

Şimdi genel anlamda haberleşme üzerine söylediklerimizin ışığı altında kitle haberleşmesinin durumuna bakalım.

Buradaki süreç şimdiye kadar anlattığımızın aynı olmakla berabr, süreç içindeki öğeler aynı öğeler değildir.

Kitle haberleşmesinde baş kaynak, bir haberleşme örgütü ve kurumlaşmış bir kişidir. Haberleşme örgütü demekten kastımız bir gazete, bir radyo yayın istasyonu, bir film stüdyosu, bir kitap veya magazin basımevidir. Kurumlaşmış kişiden kastettiğimiz ise bir gazetenin editörü gibi, gazetenin kendi görüşlerini belirten sütunda, bu kurumun sağladığı olanaklarla yazı yazan ve bu kurum olmadan konuşsa fazla bir önem kazanamayacak, «sesi» dikkt çekemeyecek olan kimselerdir.

Örgüt de aynen bireysel haber-bildirişimci gibi işler. Kurum da kod açımcısı, yorumlayıcı ve kodlayıcı olarak üç iş birden yapar. Örneğin, bir gazetede bütün telekslerden, haber ajanslarından ve muhabirlerden, kodları açımlanmak üzere, bir nehir gibi haberler gelir. Bunlar üzerinde değerlendirme yapılır, kontrol edilirler, gerekirse daha kuvvetli hâle getirilirler, bir hikâye meydana getirecek şekilde yeniden yazılırlar, başlıklanırlar, sayfa yerleri kararlaştırılır, basılır ve en sonunda gazeteyle yayınlanırlar. Bu süreç bireysel bir haber-bildirimcinin kendi içinde oluşan sürecin aynıdır, ama bu tek bir bireyle değil, bir grup marifetiyle yürütülen bir süreçtir. Örgütün kaliteli bir iş görmesi için, hepsi bir araya gelince âhenkli bir çalışma çıkarabilecek muhabirlere, matbaacılara ihtiyaç vardır. Bunlar bir arada, âhenk içinde kod açarak, yorum yaparak, kodlayarak ve **mesajı haberleşme kanalına sokarak** tam bir haberleşme birimi şeklinde çalışırlarsa işlemin bütünü ve çıkan ürün kendine göre bir kalite gösterebilir. Bu çok önemlidir.

Bu işin bu şekilde icra edilmekte olmasına çok alıştığımız için, çoğu defa bunun ne kadar önemli bir sorun olduğunu fark etmeyiz.

Bireysel haber-bildirişimci ile haberleşme örgütü arasındaki bir başka fark da haberleşme örgütünün, bireysel haber bildirişimciye göre çıktı - girdi oranının çok yüksek oluşudur. Bildirişim işiyle iştigal eden kişiler (papazlar veya öğretmenler gibi) normal olarak diğerlerine göre daha yüksek bir çıktı/girdi oranına sahiptirler. Meslekleri gereği böyle çok konuşmak zorunda olmayan, ama çok konuşmadan duramayan kişilerde de bu özellik görülebilir. Ağzından iğne ile söz çıkan kişilerin ise girdi'leri oldukça yüksek kalır. Fakat haber-bildirişim örgütlerinin kuruluşu öylesine plânlanmıştır ki, bunlar binlerce -bazan milyonlarca- kodlamayı bir ânda yapabilecek; aynı anda milyonlarca benzer (identical) mesajı gönderebilecek durumdadırlar. Bu işin yerine getirilebilmesi için çok karmaşık ve çok etkin kanalların elde bulunması gerekmektedir.. Binlerce nüsha gazetenin basımı ve dağıtımı için, binlerce dergi ve kitapların basımı ve dağıtımı için, filmlerin kopya edilmesi ve yüzlerce binlerce sinema salonunda gösterilebilmesi için, ses dalgalarının elektriğe dönüştürülmesi ve bunların milyonlarca alıcı aygıta kablo veya hava yoluyla ulaştırılması için bir yığın ön-tedbirin yerine getirilmiş olması gereklidir.

Kitle haberleşmesinin *hedefleri*, bütün bu kanalların sonundaki bireylerdir - akşam gazetesini okuyan bireyler, yeni bir dergiye göz atan bireyler, sinema koltuğuna oturup perdeye bakmakta olan bireyler veya radyosunun başında istasyon arayan bireyler. Bu alımlama durumu, yüz-yüze haberleşme sürecinde hâkim olandan çok farklıdır. Zira, herşeyden önce gönderimcinin karşısındaki alımcıdan gelebilecek dolaysız *besleyici-yankılar* çok azdır. Yüz-yüze haber bildirişim sürecinde hedef, başını kaldırıp gülümseyebilir veya gönderici konuşurken yüzünü buruşturarak hoşnutsuzluğunu gösterebilir ve daha sonra bizzat kendisi bir cevap kodlayabilir. Radyo istasyonuna gelip konuşan veya gazete editörüne oturup mektup yazan ise çok azdır. Gerçekten de, kitle haberleşme örgütlerine gelen besleyici-yankılar «zımnî» (inferential) bir ifadeye bürünmüştür: alımcı bireyler yayınlanan dergi veya gazeteyi satın almaz olurlar veya proğramınızı dinlememeye başlarlar veya reklâmını yaptığınız malı almaktan vazgeçerler. Bu örgütlerin, bundan daha dolaysız sayılabilecek yollarla, mesajlarının ne sonuç doğurmakta olduğunu anlamaları için pek ender hallerde şanslı olduk-

ları görülmektedir. Hangi proğramların dinlenildiğini, ne gibi haberlerin okunduğunu, hangi reklâmların ilgi çektiğini anlamak için kitle haber-bildirişim örgütlerinin bunca okuyucu-dinleyici (audience) araştırması yaptırması da bu yüzdendir. Kişilerarası haber-bildirişimi bir oranda kolayca plânlamayı ve kontrol etmeyi sağlayan *besleyici-yankı* yerine ikame edebilecekleri pek az şeyden biridir bu

İlerki bölümlerde, farklı haberleşme araçlarının dinleyicileri, veya okuyucuları, veya seyircileri hakkında bazı noktalara değinilecektir. Burada bunlar üzerinde ayrıntılı şekilde durmamız gereksiz. Bu dinleyici, okuyucu veya seyirci kitleleri de, sadece gazetelere göre, dergilere göre veya televizyon istasyonuna göre [tercilheri itibariyle, ç.n.] kümelenmekle kalmazlar; aynı zamanda gazetedeki belli haberlere göre, derginin belli bölümlerine göre, radyodaki, televizyondaki belli proğramlara göre de kümeleşirler (cluster). Örneğin, A İstasyonu akşamın saat 7 si ile 8'inde hep aynı dinleyicilere hitap edemez; zira, dinleyicilerinden bazıları saat 8'de B ve C istasyonlarını açarlar ve aynı anda B ve C istasyonlarının dinleyicilerinden bazıları da A İstasyonunun düğmesini açarlar. D gazetesi de, örneğin spor sayfasında başka okuyuculara, sosyete haberleri sayfasında başka okuyuculara seslenir - arada bazı kaymalar olsa bile. Kitle haberleşmesinin sunduklarının belli bir birey tarafından seçilip seçilmemesini belirleyen şey nedir? En kolay cevap vermenin yolu belki de seçmenin Seçimleme Kesiri* tarafından belirlendiğini söylemektir. Yani -

$$\frac{\textit{yarar umudu}}{\textit{gerekli çaba}}$$

Bu kesirin değerini ya pay'ını arttırarak, ya da paydayı küçülterek büyütebilirsiniz. [Burada ise] şunu ifade etmektedir: birey, bir haber-bildirişim kendisi ile mukayesesi mümkün olan diğer haber-bildirişimlere [communication] oranla bireye daha fazla yarar vadediyorsa, veya daha az bir çaba ister gibi görünüyorsa, büyük bir olasılıkla bu haber-bildirişimi tercih eder. Bunun nasıl işlediğini kendi yaşam-denemlerinizden de bileceksiniz. Altı sokak ilerdeki bayi kulübesine gidip daha iyi bir gazete veya dergi alacak

(*) Aslı, «**Fraction of Selection**» dır. Sosyal psikolojideki anlamı ile, bireyin önündeki alternatiflerden en düşük bedel («cost») ile en yüksek yararı («reward») sağlayacak şekilde bir seçimlemede bulunması sırasında değerlendireceği seçimleme alternatiflerinin ifade edebileceği «Seçimleme Kesiri»dir. (Ç.N.)

Bunardan birisini burada anmak isterim. CBS'in Orson Welles'in H. G. Welles'in «Dünyalar Savaşı»ndan yaptığı radyo piyesini yayınlamasını hatırlıyor musunuz? Piyesde uzaklardan gelen askerî birliklerin Birleşik Amerikayı istilâ ettikleri söyleniyordu. O günleri yaşasaydınız, belki de dağlara, tepelere kaçanlardan, istilâcıları beklemek için silâhlanıp bekleyenlerden, veya başka bir yerdeki sevdiğine son olarak telefon edip «Elveda» demeye çalışanlardan birisi de siz olacaksınız. Ama belki de olmazdınız. Belki de, CBS spikerinin, piyese başlamadan önce, özel bir dikkatle, proğramın sadece düzmece bir piyes hikâyesi olduğunu söylediğini dinleyenler arasında olacaktınız. Ne var ki, çok düşük bir dikkatle kitle haber-bildirişimine kısmen kulak verenler bu anonsların ne dediğini anlamamışlardı.

Fakat bu, insanların niçin paniğe kapıldıklarını, ve bir gün sonra hatırlamaktan bile utanç duyacakları şeyler yaptıklarını tamamiyle açıklamamaktadır. Gerçekten, bu olay kitle haberleşmesinin etkisi için verilebilecek en somut ve görülebilir bir örnek olmuştur. Olay bireylerin danışa geldikleri grupları ile konuşmadan hemen ve kendiliğinden (spontaneously) oluşuvermiş; bir anda, istilânın başladığı bölge olarak tasarlanan yerlerde bulunan binlerce ev halkı harekete geçmiştir. Niçin böyle olmuştur? Araştırma uzmanları bu kazayı irdelemişler ve bulmacayı çözdüklerini bildirmişlerdir. Herşeyden önce, zaman, gerilim dolu bir zamandı. İnsanlar, herhangi bir şeyle hemen ürkütülebilecek kadar endişe ve huzursuzluk (anxiety) içindeydiler. İkinci olarak, halkın radyo haberlerine karşı olağanüstü bir itimadı vardı -hâlâ vardır-; piyes, bir haber bülteni ve yorum biçiminde kurulmuştu. Böyle olunca da, haber-bildirişim halk tarafından yorumlanışına uyacak şekilde, halkın içinde bulunduğu durumda (situation) gerçek bir değişme varmış da onu bildiriyormuş gibi görünüyordu: Marslılar istilâya başladı! Bu olayda, apaçık görülüyor ki, grup öğesinin fazla bir rolü olmamış, ama diğer üç öğe işlerini iyi görmüştü. Mesaj kabul edilmiş, oyunun hayalî olduğu anlaşılmamıştı. Dinleyicilerin, bu olayla harekete geçebilecek mevcut bir huzursuzları ve endişe halleri zaten hazır bekliyordu. Mesaj ise, durumun ve herşeyin en kötü şekilde değiştiğini söylemiş ve halkı inandırmıştı. Daha sonra da, kitledeki birevlerden herbiri kendi kişiliğine, ve içinde

ları görülmektedir. Hangi proğramların dinlenildiğini, ne gibi haberlerin okunduğunu, hangi reklâmların ilgi çektiğini anlamak için kitle haber-bildirişim örgütlerinin bunca okuyucu-dinleyici (audience) araştırması yaptırması da bu yüzdendir. Kişilerarası haber-bildirişimi bir oranda kolayca plânlamayı ve kontrol etmeyi sağlayan *besleyici-yankı* yerine ikame edebilecekleri pek az şeyden biridir bu

İlerki bölümlerde, farklı haberleşme araçlarının dinleyicileri, veya okuyucuları, veya seyircileri hakkında bazı noktalara değinilecektir. Burada bunlar üzerinde ayrıntılı şekilde durmamız gereksiz. Bu dinleyici, okuyucu veya seyirci kitleleri de, sadece gazetelere göre, dergilere göre veya televizyon istasyonuna göre [tercilheri itibariyle, ç.n.] kümelenmekle kalmazlar; aynı zamanda gazetedeki belli haberlere göre, derginin belli bölümlerine göre, radyodaki, televizyondaki belli proğramlara göre de kümeleşirler (cluster). Örneğin, A İstasyonu akşamın saat 7 si ile 8'inde hep aynı dinleyicilere hitap edemez; zira, dinleyicilerinden bazıları saat 8'de B ve C istasyonlarını açarlar ve aynı anda B ve C istasyonlarının dinleyicilerinden bazıları da A İstasyonunun düğmesini açarlar. D gazetesi de, örneğin spor sayfasında başka okuyuculara, sosyete haberleri sayfasında başka okuyuculara seslenir - arada bazı kaymalar olsa bile. Kitle haberleşmesinin sunduklarının belli bir birey tarafından seçilip seçilmemesini belirleyen şey nedir? En kolay cevap vermenin yolu belki de seçmenin Seçimleme Kesiri* tarafından belirlendiğini söylemektir. Yani -

$$\frac{\textit{yarar umudu}}{\textit{gerekli çaba}}$$

Bu kesirin değerini ya pay'ını arttırarak, ya da paydayı küçülterek büyütebilirsiniz. [Burada ise] şunu ifade etmektedir: birey, bir haber-bildirişim kendisi ile mukayesesi mümkün olan diğer haber-bildirişimlere [communication] oranla bireye daha fazla yarar vadediyorsa, veya daha az bir çaba ister gibi görünüyorsa, büyük bir olasılıkla bu haber-bildirişimi tercih eder. Bunun nasıl işlediğini kendi yaşam-denemlerinizden de bileceksiniz. Altı sokak ilerdeki bayi kulübesine gidip daha iyi bir gazete veya dergi alacak

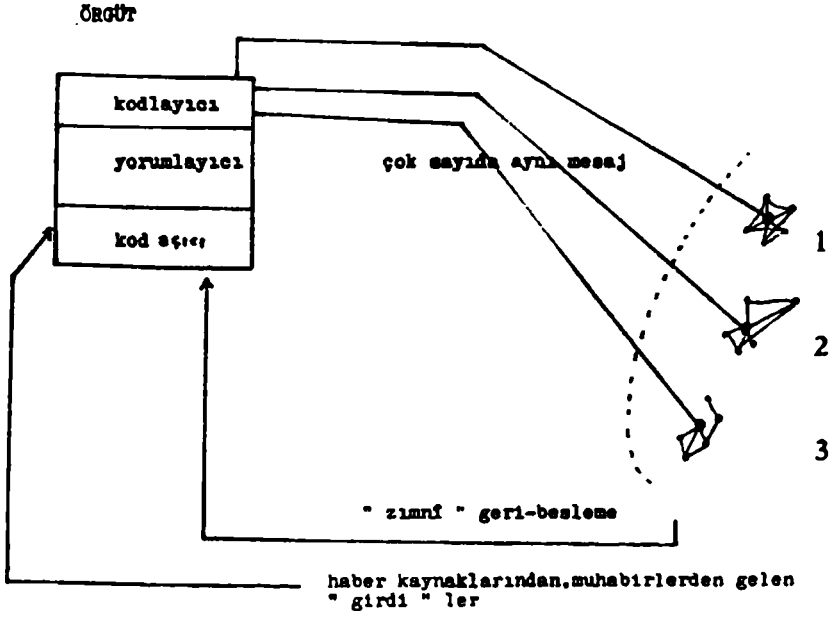
(*) Aslı, «Fraction of Selection» dır. Sosyal psikolojideki anlamı ile, bireyin önündeki alternatiflerden en düşük bedel («cost») ile en yüksek yararı («rewvard») sağlayacak şekilde bir seçimlemede bulunması sırasında değerlendireceği seçimleme alternatiflerinin ifade edebileceği «Seçimleme Kesiri»dir. (Ç.N.)

yerde, çoğu defa, elinizin altında hazır ne varsa o gazeteyi veya dergiyi okumakla yetinirsiniz. Kesiksiz bir çaba isteyen, sesi zayıf ve parazitli gelen bir radyo istasyonunu dinlemek yerine rahatlıkla dinleyeceğiniz, anlayabileceğiniz başka bir istasyonu açarsanız. Ama haftanın en büyük amıçım sadece o cılız istasyon veriyorsa veya ençok sevdiğiniz gazete altı sokak ilerdeki bayide ise, o zaman büyük bir olasılıkla ilâve bir çaba göstereceksiniz demektir. Eğer II. Dünya Savaşında işgale uğrayan Fransa'daki yeraltı örgütünde çalışıyor olsaydınız, çok büyük bir olasılıkla, hayatınızı bile tehlikeye atıp, dinlenmesi yasaklanan Müttefik Radyosunu dinleyecektiniz. Bugünkü durumda sıradan bir proğram için gece 2'ye kadar radyonun başına oturup radyo dinlemezsiniz, ama saatlarca radyonun başından ayrılmamakla Normandiya çıkarmsının ne zaman başlayacağını veya başkan seçimini kimin kazanacağını öğrenebileceğinizi umduğunuz zaman - çoğumuzun yaptığı gibi - muhtemelen siz de ilâve bir çabada bulunursunuz. Burada belirtilmesi son derece önemli nokta, tam-tamına aynı seçimleme kesirine sahip iki alımcının hiçbir yerde bulunmadığıdır. [Ne kadar yakın kesirlere sahip olurlarsa olsunlar] içlerinden biri Milton Berle'yi okumaktan daha büyük bir yarar umuyor olabilir. Veya birisi, altı sokak ilerdeki bayi kulübesine yürümeyi, öbürüne göre, daha az çaba isteyen bir iş sayabilir. Kitle haberleşmesindeki dinleyici, okuyucu veya seyirciyi belirleyen, bu kesrin belli bir durumda **bireylerin gözündeki** değeridir.

Bir dersanedeki dinleyicilerin veya küçük grupların tersine, kitle haberleşmesi (aynı anda aynı sinema salonunda bulunanlar hariç) dinleyicisi, okuyucusu, seyircisi olan kimseler biribirleriyle pekaz teması olan kimselerdir. Evlerinde oturup Jack Benny'yi dinleyenlerin hiçbiri bitişik evdekilerin de aynı kişiyi dinleyip dinleyip dinlemediklerini bilmez. New York *Times*'in başyazarlayanlardan herhangi bir okuyucu diğer insanlara karşı bir grup duygusu duyamaz. Ama her birey ya bir yada birçok grupla ilişkilidir — ailesi, yakın arkadaşları, işyeri yada okul grupları — ve bu durum kitle haberleşmesi için çok önemlidir. Bu konu üzerindeki çalışmalarımıza devam ettikçe, şu düşünceye varıyoruz ki, kitle haberleşmesinde en büyük etki küçük gruplardaki bireyler kanalıyla gruplara dühul ederek, düşünce ve bilgileri bu yoldan gruplara sokarak kazanılmaktadır. Bildiğiniz gibi, bazı gruplarda (örneğin, gençlerin gruplarında en son «vaveylâcı» şarkıcıyı din-

lemiş olmak, veya bazı iş adamları gruplarında *Wall Street Journall*'ı okumuş olmak gibi) kitle haberleşmesinin belli kısımları ile ilişkisi olma bir çeşit *statü* sembolü yerine geçmektedir. Birçok gruplarda ise günün konuşma konusu radyodan duyulan bir haber veya *Tribune*'deki bir başyazı, veya *Times*'deki bir makale, veya büyük dergilerden birinden okunan bir yazıdır. Buradan anlaşılıyor ki, haber, makale veya başyazı grup tarafından tekrar yorumlanmakta ve sonuç grubun kanaati veya, hatt aeylemi olarak kodlanmaktadır. Kısacası, belki de çok olasıdır ki, kitle haberleşmesinin bireyler üzerindeki etkisi bir çeşit ikincil, yani önce gruba vuran ve sonra gruptan gerideki bireye yansıyan bir etki olmaktadır.

Şimdi kitle haberleşmesi için bir diyagram çizecek ve bu çeşit bir sistemin gerektirdiği mesaj türleri ve etkilerin önceden kestirebilmesi konusunda bildiklerimiz üzerinde konuşacak durumdayım. Ktle haberleşme sisteminin işleyişi şöyledir:

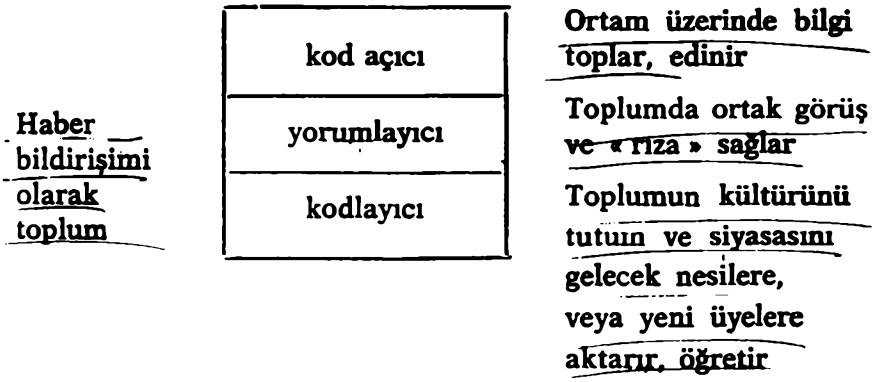


1 «Kitle» okuyucu - dinleyici - seyircisi
2 Herbiri alımlayan kod, yorumlayan, kodlayan çok sayıda alımcı,
3 Herbiri bir gruba bağlı, herbiri ayrı gruplara üye olan bireylere gelen mesaj burada tekrar yorumlanıyor ve çoğu defa hemen burada yargıya varılıyor

Buradan hemen kolayca görülüyor ki, hakkında pek az şey bildiğimiz ve durmadan değişen dinleyici-okuyucu-seyirci kitlelerine bu benzer devreler içinden ulaşmamızı sağlayabilecek proğram türü üzerinde belli kısıtlamalar olacaktır. Kitle haberleşme örgütleri bireyler şeklindeki insanlarla uğraştıklarını bilirler, ama bu insanları bireyler olarak tanıyacak durumda değildirler. Bu örgütlerin yaptıkları okuyucu-dinleyici-seyirci araştırmaları bile kitleyi bireyleştirmeyip, ancak sınıflandırabilmektedir. Bu araştırmalar, sözün kısası ,şu zamanda şu kadar insan dinliyor, veya belli bir makale türünü şu kadar kadının ve şu kadar erkeğin okuması muhtemeldir veya belli bir derginin okuyucuları ekonomik yönden şu durumda olan en az oniki yıl okulda okumuş kimselerdir diyebilir. Bireysel haber-bildirişimcinin bireylerle uğraşıp, mesajının ne şekilde ve hangi yolla alındığını gözetleyebilmesine ve gerektiğinde değiştirebilmesine karşılık, haberleşme örgütleri sadece ortalamalarla ve sınıflamalarla çalışmak zorundadırlar. Okuyucularına karşı yayınını ayarlarken, ortalama okuyucunun okuyup-anlama düzeyinden bir parça düşük bir düzey tutturarak, ortalama okuyucularından pek fazla kaybetmemeye çalışır. Muhtevasını tesbit ederken de ,alımcı taraftaki bireylerin en geniş sınıfının neler istediğine, nelere karşı ihtiyaç duyduğuna bakmak zorundadır. Bireysel haber bildirişimci herhangi bir hatasını hemen düzeltebilecek durumda ve her türlü yeniliği deneme serbestisine sahipken, örgütlü bildirişimci denemelere karşı fazla istekli olamaz. Başarılı olduğunu gördüğü bir yol veya usûl buldu mu o «minval» üzere yoluna devam etmek ister. Veya ayrıntılarda değişiklik ve yenilik yapar, ama esasta değişiklikler yapmak istemez. Kitle haberleşme örgütlerinde nbirisi belli bir tür mesaj ile büyük bir başarı kazanmışsa, diğerleri de o'nu izleme eğilimindedirler - ve bu, orijinalliğin olmayışından değil, bunun, kitle haberleşmesinin dinleyici-seyirci-okuyucusundan elde edebilecek pek ender besleyici-yankılardan birisi olmasındandır. Radyo istasyonlarının yayımlarında bunca benzerlik görülmesi [biribirlerinin aynı olması], karikatürlerle yapılan seri romanlardan birisi tutununca aynı o'na benzeyen bir sürü romanın çıkıvermesi, başarılı bir aktüalite dergisinin, özetlemeler ve aktarmalar dergisinin («digest») hemen diğerlerince izlenivermesi hep bu yüzdendir.

Bu kitle haberleşmesi mesajlarının etkisi hakkında neler söyleyebiliriz? Herşeyden önce, kitle haberleşmesinin etkisinin dağılgan bir etki olduğu ileri sürülebilir. Zira birçok bakımlardan kitle

haberleşmesi *toplum bildirişimi* şeklinde işlemektedir. Toplumumuz, diğer haberleşme birimleri gibi, hem kod açımlayıcısı, hem yorumlayıcı, hem de kodlayıcı olarak görev görmektedir. Toplumumuz biçim için, içinde yaşadığımız ortamı kod açımlamaya tâbi tutar; tehlike, umut, imkân, vaad ve oyalayıcı-eğlendirici olanakları haber vermek üzere ufuklarımızı gözetler. Aynı şekilde, kod-açımlamaya tâbi tuttuğu şeyler; alınan kararları, izlenen politikayı etkinliğe kavuşturmak için bir görüş ve «rıza» birliği yaratmaya çalışır; topluluk hayatının olağan karşılıklı - eyleşimlerinin (interaction) devamına, toplum üyelerinin esenlik içinde yaşamalarına yardımcı olmaya çaba gösterir.



Toplumumuz, kezâ, dünyadaki diğer toplumlarla ilişkilerimizin devam etmesi için, toplumumuzun yeni üyelerine kültürümüzün aktarılması için de mesajlar kodlar. Gözlerimizi ve kulaklarımızı neredeyse sonsuz denecek kadar büyük mesafelere eriştirme, ve sesimizi ve yazılı kelimeciklerimizi dinleyici veya okuyucu bulabildiğimiz yerlere ulaştırma iktidarına sahip olan kitle haber-
-os bir bulunduk payı yüklenmiştir. Gazeteler, radyolar, televizonla-
rımızın düşündüklerini bize duyurarak, kamu sorunlarının tartı-
ufukta görünen şeyi yorumlamamızda ve o'na karşı ne yapılması ge-
şılmasını sağlayarak bu araçlar dergi ve filmler de dahil, bizim
rekiyorsa bu konuda bir karara varmamızda bize yardımcı olurlar.
Ders kitapları ve eğitim filmleri, kültürümüzü kodlama işinde di-
mumuza yeni gelmiş bulunan genç insanların en seri ve kolay şekil-
ğer bütün araçlara olanak hazırlayan araçlardır. Böylece, toplu-

de toplumumuzun tarihini, standardlarını, rollerini, ve bu toplumdaki yetkileri (skills); yani, toplum içinde iyi bir üye olabilmek için öğrenmeleri gereken şeyleri öğrenme olanağı bulurlar. Ama bu demek değildir ki, bütün bu [toplumsal bildirişimin] gördüğü görevlere diğer araçların (media) hiçbir katkısı olmamaktadır. Örneğin, 1984 gibi bir kitap, en taze bir haber metni gibi ufuklardan verilmiş bir haber-bildirimdir. Diğer yandan, kültürümüz büyük bir oranda şimdilerde televizyon, radyo, gazete ve diğer dergilerle [yeni kuşaklara] aktarılmaktadır. Ne var ki, hızı yüksek olan araçlar, daha çok, ufuklara dikilen gözcüler şeklinde teçhiz edilmekte; daha düşük hızda olup, daha uzun zaman bozulmadan kalabilen araçlar ise öğretim işlerinde yardımcı olarak teçhiz edilmekte, ve bu şekilde kullanılmaktadırlar. Önemli olan nokta, *bütün* kitle haberleşme araçlarının bir anlama ağının yaratılmasında büyük ve çok değerli kullanım alanlarının olduğu ve modern kitle toplumunun bunlar sayesinde oluşmuş bulunduğudur.

Temel etkileri hakkında; günlü hayatımızın her yanını kapsayan göreneklerle, insanlar ve konuşulan sorunlarla, konuştuğumuz dille ilgili olarak yaptığı ana etkiler için söyleyeceğimiz bu. Bu, çok yavaş, hissedilmez bir etkidir. Bir dikitin oluşumu gibidir. Ama ortada bir sorun duruyor kitle haberleşmesi ile aktarılan belli bir mesajın etkisi nasıl olacaktır? Kitle dinleyicisi, kitle okuyucusu, veya kitle seyircisi üzerinde belli bir mesajın ne etkide bulunacağını ön-kestirimle nasıl bileceğiz?

Kitle dinleyicisi, okuyucusu veya seyircisi üzerindeki etkileri ön-kestirimle bilemeyiz. Sadece bireyler üzerindeki etkileri ön-kestirimle bilebiliriz. Haberleşme örgütleri grup kodlamasını geliştirmişlerdir. Ama kod-açımlama hâlâ bireysel bir işdir. Bu yüzden de, kitle haber-bildiriminin etkisini, sadece, diğer haberleşmelerin etkilerini ön-kestirimlerle bilebildiğimiz gibi bilebiliriz - yani, mesajın karşılıklı-eylemleşmesi, haberleşmenin yapıldığı durum (situation), kişilik, ve grup yollarını kullanarak ve bu açılardan.

Açıkça görünen ilk şey, onun içindir ki, durum, kişilik, ve grupla ilgili özelliklerin her grupta çok sayıda ve çok değişik terkipler içinde bulunması ve etkilerin de çok değişik ve sayısız denecek kadar çok olmasıdır. Açıkca görünen ikinci nokta ise kitle haberleşmesinin kitle şeklindeki okuyucuları, dinleyicileri, seyircileri içindeki bireyler hakkında fazla bilgimiz olmadığı için etkinin ön-kestirimle bilinmesinin çok güçleşmesidir.

Bununla beraber, söyleyebileceğimiz bazı şeyler de vardır. Dikkatin uyanımı sorunu devamlı olarak kitle haberleşmesinin temel bir sorunu olmaktadır. Ortalama Amerikalı (her kimse) günlük hayatının muhtemelen dört veya beş saatini kitle haberleşmesi ile geçirmektedir. Büyük kentlerde yaşayan biriyse aldığı gazetenin okunması zaten bu sürenin yarısını doldurmaktadır. (Gazetenin tamamını okumuyor.) Radyo ve televizyon istasyonlarının ortalama Amerikalıya hergün sundukları yayınlar ise, hepsini izlemek istese iki haftasını alacak miktardadır. Bu yüzden ancak bazılarını seçip izlemektedir. Kitaplar, dergiler, ve filmler ise hiç bitiremeyeceği kadar çoktur. Bunlar içinden de bir seçme yapmak zorundadır. Boş zamanını geçirmek için kullanabileceği diğer yollar da vardır, ve bunlar haberleşme ile rekabet hâlindedirler. Ortalama Amerikalı bütün bunları bazan kendine göre bir terkip hâline sokar kitap okurken müzik dinler, haberleri dinlerken kâğıt oynar veya yemek yer, televizyon seyrederken bebeklerle oynar. Bütün bunlardan sonra, şunu önceden söyleyebiliriz: kitle haberleşmesi içindeki bireyin bu haberleşmedeki konulardan herhangi belli birini, belli bir zamanda seçimlemesi çok zayıf bir olasılıktır ve seçmiş olsa bile, dikkati çok düşük bir düzeyi aşmayacaktır. Radyo yayınlarının çoğu defa «yanlış-işitilmesi» bu yüzdendir. Gene biliyoruz ki, *ortalama gazete okuyucusunun dikkati de haber metninin veya yazının başlangıçtaki bir-iki cümlesinden sonra çok büyük bir hızla düşüvermektedir.* Bu yüzden, okuyucu kitlesi içindeki bireyin uzunca bir haber metninin ortasında ve sonunda verilen şeyleri görmemesi çok daha olasıdır.

Pek doğaldır ki, kitle haberleşmesi ile çok yüksek bir dikkatin uyandırıldığı hâller de vardır ve bunlar pek çoktur. Kezâ, radyo piyeslerindeki karakterlerle kendilerini özdeşleştiren (identifying) dinleyiciler veya sinema filmlerindeki kahramanların tavırlarını (manner) ve konuşmalarını benimseyen seyirciler de pek çoktur. Nitekim, kitle haberleşme araçlarının Hollywood, Broadway ve Washington'u komşumuz olan kentten bile daha yaklaştırdığını söyleyenler vardır ve bu büyük ölçüde bir gerçeğe dayanmaktadır. Ve gene bazı durumlarda kitle haberleşmesi ile, gözle mgörülebilir-elle tutulabilir bazı açık neticelere yol açıldığı da görülmüştür.

Bunardan birisini burada anmak isterim. CBS'in Orson Welles'in H. G. Welles'in «Dünyalar Savaşı»ndan yaptığı radyo piyesini yayınlamasını hatırlıyor musunuz? Piyesde uzaklardan gelen askerî birliklerin Birleşik Amerikayı istilâ ettikleri söyleniyordu. O günleri yaşasaydınız, belki de dağlara, tepelere kaçanlardan, istilâcıları beklemek için silâhlanıp bekleyenlerden, veya başka bir yerdeki sevdiğine son olarak telefon edip «Elveda» demeye çalışanlardan birisi de siz olacaksınız. Ama belki de olmazdınız. Belki de, CBS spikerinin, piyese başlamadan önce, özel bir dikkatle, proğramın sadece düzmece bir piyes hikâyesi olduğunu söylediğini dinleyenler arasında olacaktınız. Ne var ki, çok düşük bir dikkatle kitle haber-bildirişimine kısmen kulak verenler bu anonsların ne dediğini anlamamışlardı.

Fakat bu, insanların niçin paniğe kapıldıklarını, ve bir gün sonra hatırlamaktan bile utanç duyacakları şeyler yaptıklarını tamamiyle açıklamamaktadır. Gerçekten, bu olay kitle haberleşmesinin etkisi için verilebilecek en somut ve görülebilir bir örnek olmuştur. Olay bireylerin danışa geldikleri grupları ile konuşmadan hemen ve kendiliğinden (spontaneously) oluşuvermiş; bir anda, istilânın başladığı bölge olarak tasarlanan yerlerde bulunan binlerce ev halkı harekete geçmiştir. Niçin böyle olmuştur? Araştırma uzmanları bu kazayı irdelemişler ve bulmacayı çözdüklerini bildirmişlerdir. Herşeyden önce, zaman, gerilim dolu bir zamandı. İnsanlar, herhangi bir şeyle hemen ürkütülebilecek kadar endişe ve huzursuzluk (anxiety) içindeydiler. İkinci olarak, halkın radyo haberlerine karşı olağanüstü bir itimadı vardı -hâlâ vardır-; piyes, bir haber bülteni ve yorum biçiminde kurulmuştu. Böyle olunca da, haber-bildirişim halk tarafından yorumlanışına uyacak şekilde, halkın içinde bulunduğu durumda (situation) gerçek bir değişme varmış da onu bildiriyormuş gibi görünüyordu: Marslılar istilâya başladı! Bu olayda, apaçık görülüyor ki, grup öğesinin fazla bir rolü olmamış, ama diğer üç öğe işlerini iyi görmüştü. Mesaj kabul edilmiş, oyunun hayalî olduğu anlaşılmamıştı. Dinleyicilerin, bu olayla harekete geçebilecek mevcut bir huzursuzları ve endişe halleri zaten hazır bekliyordu. Mesaj ise, durumun ve herşeyin en kötü şekilde değiştiğini söylemiş ve halkı inandırmıştı. Daha sonra da, kitledeki bireylerden herbiri kendi kişiliğine, ve içinde

bulunduğu kendi özel durumuna göre belli bir yönde eyleme geçmişti.

Daha önce de söylediğimiz gibi, olay şükür ki kitle davranışı için verilebilecek [ve gözle görülebilecek büyüklükte] ender olaylardan biri olarak kalmıştır. Bir başka örnek ise, 1890 yılında gazetelerin Alaska'da altın bulunduğunu yazmalarıyla meydana gelen Altına Hücum'dur. Bazılarına kalırsa Komünistlerin elde ettikleri başarılar bile kitle haberleşmesinin kuvvetini gösteren olaylardan ibarettir. Bu, incelenmeye ve üzerinde durmaya değer bir konu; zira, sadece kitle haberleşme araçlarının kullanım tarzları bakımından bizimle diktatörler arasındaki farklılıkları göstermekle kalmamakta, fakat haberleşmenin etkileri konusundaki bazı ilkeleri de ışığa çıkarmaktadır.

Gerçekten bir ülkede iktidarı aldıktan sonra komünistlerin ilk eylemlerinden biri haberleşme sistemine el koymaktır. (Kezâ, Hitler'in ilk işi de bu olmuştur.) Kezâ polis kuvvetini ele geçirmekte, üretim kuvvetlerini kontrol altına almakta, ve parti grupları ve parti toplantıları şeklinde çok girift bir sistem kurmaktadırlar. Ben, şahsen, komünistlerin sadece haberleşme ile halkı ikna ettiklerine ve üye topladıklarına dair herhangi bir örnek bilmiyorum. Her zaman yaptıkları, bir yeni grup yapısı kurmak, yeni fikir değişikliği geçiren bireylere bu yeni gruplarda pekiştirme olanağı vermek, ve toplantılar düzenleyerek zaten fikirlerinden «ihtida» (convert) edecek durumda bulunanlar içinden bazılarını çekip, çıkarmak olmuştur. Kitle haberleşmesini ise bu grupları destekleyecek bir araç olarak kullanmışlardır. Kore'de ve Çin'de, kitle haberleşme araçları, gerçekte, bu gruplar için ders kitabı yerine konumlanmıştır. Komünistler bununla da kalmamaktadırlar. İmkân bulur-bulmaz, halka erişebilecek olan kitle haberleşmesi üzerinde de bir tekel kurmaktadırlar. 1950 yılında Kore'de Seoul şehrini ele geçirdiklerinde, Asya'nin bu bölümünde en kuvvetli radyo verici istasyonu olan Seoul Radyosunu zaptetmiş bulundukları halde, buldukları bütün radyo alıcılarını da kalktan müsaadere etmişlerdir. Halkın yabancı radyoları dinlemelerini önlemek uğruna neredeyse Seoul Radyo İstasyonunu bile kullanmaktan vazgeçeceklerdi.

Şimdilik, haberleşme üzerinde bir devlet tekeli kurulması, kaynakların kontrol altına alınması ve bir polis devleti kurulmasının

bizim sistemimiz için çok uzak bir ihtimali olduğu apaçıktır. Ve kitle haberleşme araçlarımızın serbestçe eleştiri yapmalarına imkân tanındığına göre; ve tek bir görüşle kalmayıp, çok sayıda sıyasal görüşü temsil edebildiklerine göre, bu durum değişmediği sürece siyasal yönden kendilerinden korkmamıza fazla bir sebep bulunmamaktadır. Ama gene de, komünistlerin kitle haberleşmesini kullanışlarına dikkatle bakmak ve incelemek zorundayız. Şimdi gene geri dönelim, ve haberleşmenin etkisinin oluşumunda araç olma görevi yüklenmiş dört öğeye - mesaj, durum, kişilik ve grup - bakalım. Komünistler tüm mesajları kontrol altında tutmaktadırlar. Polis kuvvetiyle, kaynakların kontro edilmesi, ve bunu sonucu olarak yiyecek ve ücretin kontrolü ile, [haberleşmenin içinde yer alacak olduğu] durumu (situation) nasıl uygun görüyorlarsa, o şekilde bir yapı içinde kurabilmektedirler. Grup *organizasyonları* ise son derece dikkatle kurulmakta ve her bireye belli bir yer sunmakta - gerçekte bunu zorunlu kılmaktadırlar. Böylece ortadaki dört öğeden üçünü kontrol edebilmekte, ve bu üçünü de dördüncü öğeyi — yani, alımcıların kişiliklerini — etkilemek için harekete geçirebilme imkânına sahip bulunmaktadırlar.

Bugüne dek, belli etkilere yol açmak niyetiyle haberleşmeden yoğun bir şekilde yararlanma konusunda 35 yıllık bir tecrübe kazanmış bulunan komünistler [bile], etkiyi şekillendiren bu dört öğeden üçünü kontrol edecek durumda olmadıkları zaman, yaptıkları bir haber-bildirişimin etkileri hakkında ön-kestirimde bulunmakta isteksiz görünmektedirler.

Son bir örnek alalım. Günümüzde kitle haberleşmesinin muhtevasında çok büyük hacimde şiddet ve kırıcılık konusu işlenmektedir. Şiddet hareketleri çocuklar için çok ilgi çekicidir. Ama çocukların büyük çoğunluğu böyle hareket etmemektedir Suç sayılabilecek şiddet hareketlerinde bulunan çocuklar, gerçekten, içlerinden pek aç çıkmaktadır. Vurucu-kırıcı şiddet hareketlerinden söz eden şeylere bakmakta, ama sonra gidip ayaktopu oynamayı tercih etmektedirler. Veya bu şeylere büyük bir tutkulukla merak sarmakta, [bunları okuyarak] kendilerine eziyet etmiş bulunan kişiere bu çeşit hareketlerde bulunduklarını tasarlayıp, hayâllerinde içlerini boşaltmakta, ama kötü bir sonuca yo açacak işlere girişmemektedirler. Yahut, «hırsız-polis» veya «haydutçuluk» oyunu

oynarken bunlardan gördükleri [davranış] kalıplarını zararsız ve saldırgan - olmayan biçimlerde kabullenmektedirler. (adopt). Kitle haberleşme araçlarından suç ve şiddet teknikeri öğrenip, kendileri veya arkadaşları ile birlikte suç işlemiş olan çocuklar çok az çıkmaktadır. Öyleyse, kite haberleşme araçlarındaki bu zararlı mesajlardan bazı çocukların etkilenip, bazılarının etkilenmemesine yol açan, belirleyen şey ne oabilir?

Bu soruya, yapmış olduğumuz bir araştırma ile cevap verecek durumdayız. Cevap, en basitinden, diğer üç öğenin -kişilik, durum, ve grup etkisinin- bu mesajların kullanımını etkileyeceğidir. Çoçuk beden eğitimiyle, sporla, izcilikle, dinle, veya diğer oyalayıcı işlerle meşgul ise, büyük bir ihtimalle, şiddet taraftarı ve «antisocial» eylemlere karşı heves duymamaktadır. Ama diğer yandan, sıkıntı ve umut kırgınlığının bozgunu içinde bunalan bir çocuksa tehlikeli heyecana karşı ihtiyaç duymaktadır. Çocuk sağlıklı bir kişiliğe sahipse, aile grubundan iyi ve olumlu (desirable) bir değerler takımı (set of values) öğrenmiş bulunuyorsa şiddete karşı bir güdümlemeye kapılma olasılığı azalmaktadır. Aksine, eğer değer standartları belirsizse, bir yere ait olma ve sevilme duygularını belli bir oranda yitirmişse (farzedelim ki, ailesi bozulmuş, annesi ie babası ayrılmış olsunlar), şiddetin çağrısına karşı daha büyük bir ilgiyle kulak kabartmaktadır. Eğer çocuğun üyesi olduğu, sevdiği ve hayranlık duyduğu grubun sağlam ve olumlu bir değerler takımı teşekkül etmiş bulunuyorsa, grubu onaylayıp, pekiştirmeyeceği için, izlenilmedik bir tepi yönünde denemeye girmekten çekinecektir. Ama, çocok eğer bir «çete»ye (gang) üye ise, çocuğun şiddet hareketlerinde bulunmasını beklememiz için her türlü sebep mevcuttur. Çocuk bu şekilde hareket etmekle grup içinde hayranlık kazanacak, statüsü yükselecektir. Bu yüzden de, ne şekilde bir eylemde bulunacağı, herhangi bir belli ânda bu etkilerin gerçekten çok nazik olan dengesine bağlı olacaktır. Hiç kuşku yok tur ki, sadece mesaja bakıp da nasıl bir etkiye yol açacağını hiçkimse kestiremez - olsa olsa istatistikî bir temelden bazı şeyler söylenebilir. Böyle bir durumda, bu tip bir çocuğun yapacağı tepi ,respons) konusunda işin büyük kısmı mesajın kendisinden çok, ailenin yakın toplumuna (community) ve okula düşmekte - çünkü, diğer üç öğeyi en geniş ölçüde bunlar etkisi altında tutmaktadırlar.

Kitle haber-bildirişiminin her yanımızı «istilâ» eden etkileri, kitle haber bildirişiminden öğrendiğimiz, kazandığımız yığın-yığın (swell) bilgiler bir *toplum bildirişimi* şeklinde işlemektedir — bu, hiç şüphemiz omaması gereken bir gerçektir ve sonuçlarını kendi hayatımızın yaşantısında, kendi inançlarımızda da rahatlıkla görebileceğimiz bir şeydir. Belirli ve sınırlı bir etkinin ön-kestirimine çalışırken de, çok büyük bir dikkatle çalışmak zorunda olduğumuzu; ve durum, kişilik, ve mesajın etkide bulunacağı yer olan grupla ilişki hakkında epeyce bilgi sahibi olmaksızın, sadece mesajın kendisinden birşey çıkaramayacağımızı unutmamalıyız.

Bernard BERELSON

"GAZETESİZ KALMAK" NE DEMEKTİR

SUNUM

Berelson, modern kitle toplumunda «gazetesiz kalma» sorununu ele alıyor. 30 Haziran, 1965 tarihinde New York'da başlayan bir gazete grevi, reklamcıların, radyocuların, gazete yayıncılarının olduğu kadar sosyal bilimcilerin de ilgisini çekmiştir. Berelson'un bu ilginç incelemesi, bu «doğal laboratuvar» şartlarından yapılmıştır.

Yazar, «gazetenin kullanım nedenleri» sorunu ile konuya giriyor. Kamu işleri hakkında bilgi vermek, günlük yaşantının rutinini kolaylaştıran bil gileri veren bir haber ve bilgi aracı olmak, dinlendirici bir araç yerine geçmek, kişilere daha geniş bir ortamda değişik insan, kurum ve düşüncelerle temas imkânı sağlayan bir araç olarak iş görmek gibi ciddi nedenlerden başlayan yazar, «sırf birşeyler okumuş olmak için duyulan okuma ihtiyacının giderilmesine yarayan bir araç olarak iş görme» nedenine kadar çeşitli açılardan «gazete okuma alışkanlığını» ve «ihtiyacını» inceliyor; irdelliyor.

Berelson'un ilginç düşüncelerinden birisi de, «rasyonel-olmayan» ve belirlikten ve güvenden yoksun bir «dünyada» yaşayan modern kitle toplumundaki insanların, giderek, gazete okumayı «ritualistic» bir eylem hâline getirmeleri; hem de, bu işi hiç farkına bile varmadan yapmalarıyla ilgilidir.

Bu bakımdan, «çağımızın İncili» denilen gazete, bu sıfatı salt kendi erdemlerinden ve yararlıklarından ötürü değil, modern kitle toplumunun bireyleri birbirinden uzak, ama karmaşık bir karşılıklı-eylemleşmeler ağı içinde birbirlerine muhtaç hâle getirmiş olmasından ötürü kazanmış gibi görünmektedir.

Gazete hakkında söylenilen bu düşünceleri, diğer kitle haberleşmesi araçlarına, özellikle «elektronik gazeteler» denilen araçlara uygulamak da genel çizgileri ile mümkündür. Değişik araçların etkileri konusunda ise Klapper'in incelemesinden yararlanılabilir.

biliyorum. Sanki, gazetedeki haberlerin metnini okumadan, sadece başlıklarını okuyormuşum gibi. Haberin bildirdiği olayın ayrıntılarını ve açıklamasını okuyabilmeyi isterdim. Hikâyenin ardındakileri ve gelişmeleri bilmek isterdim — böylesi çok daha anlamlı ve kavrayışlı... Olan-bitenlerin niçin olduklarını kendi başıma analiz etmeyi, sonra da, herbiri aynı olayın farklı bir resmini çizen [ve] başka gazetelerde yazan yazarların görüşlerine bakmayı severim. Böylece kendi görüşümü ifade edip, bir hükme varırken daha geniş ve daha ayrıntılı bir bakış kazanmış oluyorum.

Günlük Yaşantı İçin Bir Araç Olarak

Bazıları için gazete aramanın sebebi, gazetelerin günlük yaşantıya dolaysız bir yoldan yardımcı olmalarıydı. Yanıtlayıcılara, «kendi gazetenizi okuyamadığınız sürenin başından beri, gazetenizin olmayışı yüzünden yapamadığınız birşey oldu mu?» diye sorulmuştu. Yanıtlayıcıların tam yarısı şu veya bu bakımdan bazı güçlüklerle karşılaşmış olduklarını söylemişlerdir. Çokları, gazetelerdeki radyo programlarını okuyamadıkları için radyo yayınlarındaki programları izlemekte güçlük çektiklerini söylemişlerdir. Bazıları ise, sinemaya gitmek istedikleri zaman telefon ederek, veya yaya dolaşarak neler oynadığını anlamak için zahmet çektiklerini ve bundan hoşlanmadıklarını belirtmişlerdir. Bazı iş adamları ise bâyilerin gelişlerini bildiren ticarî ilânlar gibi şeyleri aradıklarını, diğerleri ise malî haberleri ve borsa haberlerini aradıklarını ifade etmişlerdir. Ev işleri ve alış-verişle ilgili birkaç kadın reklâm ve mağaza ilânlarının olmayışından zahmet çektiklerini söylemişlerdir. Cepheden dönen askerlerin akrabası ve yakını olan bazı yanıtlayıcılar cepheye sevk haberlerini kaçıracaklarından korktuklarını söylemişlerdir. Cenaze ilânlarını okuyan birkaç hanım ise, bu ilânları ve cenaze töreni haberlerini izleyemedikleri için tanıdıklarının ve eş-dostlarının öldüklerini duyamayıp ,törenlere katılamıyacaklarından korktuklarını söylemiştir. Kısacası, gündelik hayatın bir rehberi veya bir aracı olarak gazete kullanımında herkes kendine göre bir yol tutmuştu ve herkes değişik sebeplerden olmakla beraber gazetenin bu tip hizmetini arıyordu.

Dinlendiriciliği İçin

Okuyucuyu yakın-dünyasından alıp, uzaklaştırmak okuyucusunu günlük bireysel dertler yerine soluk alacak bir boş zamana ka-

SUNUM

Berelson, modern kitle toplumunda «gazetesiz kalma» sorununu ele alıyor. 30 Haziran, 1965 tarihinde New York'da başlayan bir gazete grevi, reklamcıların, radyocuların, gazete yayıncılarının olduğu kadar sosyal bilimcilerin de ilgisini çekmiştir. Berelson'un bu ilginç incelemesi, bu «doğal laboratuvar» şartlarından yapılmıştır.

Yazar, «gazetenin kullanım nedenleri» sorunu ile konuya giriyor. Kamu işleri hakkında bilgi vermek, günlük yaşantının rutinini kolaylaştıran bil gileri veren bir haber ve bilgi aracı olmak, dinlendirici bir araç yerine geçmek, kişilere daha geniş bir ortamda değişik insan, kurum ve düşüncelerle temas imkânı sağlayan bir araç olarak iş görmek gibi ciddi nedenlerden başlayan yazar, «sırf birşeyler okumuş olmak için duyulan okuma ihtiyacının giderilmesine yarayan bir araç olarak iş görme» nedenine kadar çeşitli açılardan «gazete okuma alışkanlığını» ve «ihtiyacını» inceliyor; irdeliyor.

Berelson'un ilginç düşüncelerinden birisi de, «rasyonel-olmayan» ve belirlikten ve güvenden yoksun bir «dünyada» yaşayan modern kitle toplumundaki insanların, giderek, gazete okumayı «ritualistic» bir eylem hâline getirmeleri; hem de, bu işi hiç farkına bile varmadan yapmalarıyla ilgilidir.

Bu bakımdan, «çağımızın İncili» denilen gazete, bu sıfatı salt kendi erdemlerinden ve yararlıklarından ötürü değil, modern kitle toplumunun bireyleri birbirinden uzak, ama karmaşık bir karşılıklı-eylemleşmeler ağı içinde birbirlerine muhtaç hâle getirmiş olmasından ötürü kazanmış gibi görünmektedir.

Gazete hakkında söylenilen bu düşünceleri, diğer kitle haberleşmesi araçlarına, özellikle «elektronik gazeteler» denilen araçlara uygulamak da genel çizgileri ile mümkündür. Değişik araçların etkileri konusunda ise Klapper'in incelemesinden yararlanılabilir.

Bernard BERELSON

«GAZETESİZ KALMAK» NE DEMEKTİR *

GİRİŞ

30 Haziran, 1945 Cumartesi günü öğleden sonra geç saatlarda New York kentinin önde gelen sekiz gazetesinin bayileri greve başladılar. Grevleri iki haftayı aşkın bir süre devam etti ve bu süre içinde New York'luların çoğu alışkın oldukları gazeteleri okumaktan mahrum kaldı. «PM» isimli akşam gazetesi ile basın âleminin birkaç küçük ve kendi konularında uzmanlaşmış gazetelerinden başka alabilecekleri bir gazete kalmamıştı. Bir de, bu sekiz gazetenin bazılarının merkezine giderlerse, istedikleri gazeteden satın alabiliyorlardı. Fakat okuyucuların büyük çoğunluğu alışkın oldukları gazeteeri onyedi gün süreye alamadılar.

Bu olağandışı şartlar konu ile ilgilenen birçok kimselere iyi bir fırsat hazırlamış oldu. Reklâmcılar, gazete yayımcıları, radyo yöneticileri, sosyal bilimciler halk oyunun gazetelere karşı tutumunu araştırdı, ve en azından üç tane araştırma —gene bu süre içinde— yapıldı. Bunlar biribirlerinden ayrı yapılmış, genel kanaat yoklaması şeklindeydi. Bu üç araştırmadan, bütünüye değil, bazı bulguları itibariyle halk oyuna açıklanan ikisi *Elmo Ajansı* ile *Fact Finders Associates.* Inc. tarafından yapılmıştı. Bu makale ise, üçüncü araştırmanın; Columbia Üniversitesi Uygulamalı Sosyal Araştırma Bürosunun yaptığı irdelemeci araştırmanın bir raporudur.

Bernard Berelson, «What Missing the Newspaper's Means,» Bknz: Wilbur Schramm, **The Process and** , s. 36-47.

Yayınlanan bulgularına göre, *Roper* ve *Fact Finder* örgütlerinin araştırmalarında bütün çaba halkın haber alabilmek için ne yaptığını, gazetelerin en çok hangi bölümlerini aradıklarını, ve grev boyunca gazetelere karşı ne yoğunlukla bir özlem duyduklarını tespite yöneltilmişti. Beli bir soru söz konusu edidiğinde sordukları sorulardan hiçbiri diğerininkine benzemiyordu. Fakat üç bakımdan bunların ikisi de, değişik yollardan olmakla beraber, aynı genel tutumları ve davranışları hedef amıştı. Her iki kuruluş da halkın gazeteler yerine ikame ettikleri şeylerin doğasını tespite yönelmişler; araştırmacılara cevap veren halk ise, çoğunlukla, radyodaki haber yayınlarını dinlediklerini söylemişlerdi. İkisi de, tamamen farklı yollardan olmakla beraber, gazetelerin özel olarak hangi bölümlerinin en çok özlenildiğini anlamak istemişler; her iki araştırmada da yanıtlayıcılar (respondents) haberlerle (millî, yerel, ve savaşla ilgili haberler), reklâmlar üzerinde vurguda bulunmuşlardı. Nihayet, her iki örgütün araştırmaları da gerçekte gazetelerin ne yoğunlukla özlendiklerini ortaya çıkarmak istemişler ve her iki araştırmada da yanıtlayıcılaar gazetelere karşı şiddetli bir özlem duyduklarını söylemişlerdi.

Bu iki halk oyu araştırma kurumunun uyguladıkları soruların çok farklı olması yüzünden, bulunan sonuçların birbirleriyle karşılaştırılmaları, sözün gerçek anamı ile mümkün değildi. Üstelik, her iki ankette de «sathî gerçekler» bulunmuş olduğu için, bu iki örgüt buldukları «data»ları yorumlayacak durumda değildi. Buldukları bulgular sadece eldeki sorular açısından anlamlı görünüyordu. «Gazetesiz kalmak» demek veya gazetenin belli bir yerinin özlenmesi demek ne demekti? Böyle bir cevap verilmişse, bu cevap çok çeşitli psikolojik tepkileri kapsayabilir miydi?» «Gazetesiz kalmak» ne demekti? İnsanlar niçin gazete arayacak; gazete özleyeceklerdi? Söyledikleri yerleri, gazete bölümlerini hakikaten özlüyorlar mıydı? Söyledikleri yoğunlukta mı özlüyorlardı? Gazetenin diğer bölümlerini değil de, niçin belli bir yerini özlüyorlardı? *Ropers* ve *Fact Finders* kurumlarının araştırmalarda bunlara cevap verecek şeyler çok az, hatta hiç denecek kadar azdı. Oysa bu sorular ana sorun için; yani, modern gazetenin okuyucunun gözünde yüklenmiş olduğu fonksiyonun anlaşılması için, çok önemliydi. Olayların seyrine etkisi olan durum içinde işlerlik taşıyan

tutumlarla ilgili son derece karmaşık sarunlara ışık tutacak şeyler heriki halk oyu yoklamasında da yoktu (1).

Bu çalışmamızın yapılması işte bu probleme bir ışık tutmak içindir. Grevin ilk haftası bittikten sonra Columbia Üniveristesi Uygulamalr Sosyal Araştırmalar Bürosu alışkın oldukları gazeteleri kaybettikten sonra hakın bu duruma ne tepkide buunduğunu anlamak amacıyla tamamen farklı bir araştırmanın uygulanmasına geçti. *Rapor ve Fact Finders* firmlarının yayılgan (extensive) sorular sorduğu yerlerde Büronun uyguladığı araştırma derinlemesine (intensive) kalıyor; gazetesizliğin halk için ifade ettiği manâyı belirtmek için psikolojik «mülâhaza»lara elverişli bir şekilde kurgulanmış (designed) bulunuyordu. Sosyal araştırmalarda tartışmasız bir gerçektir ki, bu gibi incelemelerin yapılması için en uygun zaman, gazete grevi örneğindeki gibi, kriz dönemleridir. Böyle «şok» dönemlerinde insanlar(sadece, gazetelerin kendileri için ne ifadc ettiğinin bilincine varmakla kalmaz, fakat bu gbi sorunlar hakkında düşünmeye de yatkın olurlar. (2).

Bu düşüncelere uygun olarak Büro az sayıda (60) denekler üzerinde derinlemesine mülâkatlar yaptı.. (3) Örnekleme, manhattan'daki kiralık konutlar bölgesinden tabakalama yolu ile yapılmıştı ve eğitim ve öğrenim düzeyleri yüksek olmakla beraber, ekonomik statüleri yönünden iyice serpiştirilmiş denekler sağlamış bulunuyordu. Büronun araştırmasında, *Roper ve Fact Finders* firmalarının araştırılmalarındakinin tersine, sorularda istatistikî olarak güvenilebilirliği olan «data» toplamak amaç edinilmiş değildi. (Bununla beraber, gazetelerde nelerin özlendiği gibi birkaç soruda *Roper*'inki ile aynı cevaplar elde edilmişti). Büronun uyguladığı mülâkatlar gazetelerin okuyucularının gözündeki rolleri

---

(1) Düz-ara verilmiş yanıtlardan gerçek «anlam»ı elde etmek için «derinsoru»lar uygulamanın önemi hk. bknz. Hadley Cantril and Research Associates,**Gauging Public Opinion** (Princeton: Princeton University Press, 1944), «Part One. Problems Involved in Setting the Issues.»

(2) Radyoya güvenenlerle, gazetelere güvenenlerin haber meraklılarının yoğunluğunu sınamak için kurgulanmış bir deney-araştırma için, bknz, Paul F. Lazarsfeld, **Radio and the Printed Page** (New York: Luell, Sloan and Pearce, 1940), pp. 246-50. Bu deneyde, her iki grup denekled yeğledikleri kaynaktan mahrum kılınmışlar ve sonra da bu duruma karşı tepkileri incelenmiştir.

(3) Soru kâğıdının bir örneği Ek F .s. 309'da görülebilir.

hakkında «qualitative data» denilen bilgileri sağlayacak şekilde kurgulanmış bulunuyorardı. Böyle bir zamanda bunlar açıkça görülebilir bir durum kazanıyorlardı, ve araştırma bunları görüldükleri şekilde tesbit etme niyetindeydi. Araştırmanın vardığı sonuçlar da bilimsel deliller olarak değil, daha çok, yararlı ve kullanımı olabilecek bir hipotez destesi olarak sunulmuştur.

Kısacası, aynı konuda yapılan bu araştırmalar, tam olarak ne manâya geldiklerini bilmeksizin bazı belli «sathî bulgular» sunmaktaydılar. Bu çalışma ise, «gazetesiz kalma»nın gerçekte ne manâya geldiğini belirtmeye çalışacaktır. İşte; halkın gazetesiz kalma konusunda verdikleri basma-kalıp cevaplardan başlayalım.

GAZETENİN ROLÜ: HALKIN SÖYLEDİĞİ

Bellli sorulara karşı halkta alışılmış sloganlar şeklinde cevap verme eğilimi oduğu için, sözsel bir tepi ile fiilî bir davranızının birbirlerine uymamaları her zaman için bir tehlikedir. Bu tehlike burada iyice görünmüştür. Yanıtlayıcılar ile yapılan derinlemesine mülâkatlar deneklerin hepsini de gazetelere karşı *saygı duydukları:* hepsi aynı şekilde kullanmasalar bile, hepsinin de, kamu işlerinin olup bittiği «âlem» hakkında gazeteleri «ciddi» bir bilgi kaynağı olarak kabul ettiklerini göstermiştir. Mülâkatlar sırasında, «halkın gazete okuması veya okumaması çok mu önemlidir,» sorusuna cevap veren deneklerin hemen hemen hepsi de kuşkusuz «Evet» demiş ve devamla, gazetenin öneminin bilgi verici ve eğitici özelliklerinden ileri geldiğini söylemişlerdir. Yanıtçıların çoğuna göre, bu sorudaki gazete [kelimesi], dar anlamıyla kamusal işlerle ilgili konuarda bir haberler kaynağını ifade ediyordu.

Bununla beraber, gazeteden bu belirtilen amaç için yararlananları oldukça çoktu; ve bu, daha önce yapılan araştırmanın ve saha taraması için okunan kaynakların gösterdiğine uygun düşüyordu. Bu araştırmanın da, söylenenleri destekleyecek bir davranış olmaksızın verilen cevapların genel bir saygıdan söz ettiği açıktı. Yanıtçılara, her zaman okuyageldikleri gazeteri niçin özledikleri sorusuna ânında cevap vermeleri söylendiğinde, olay sırasında belirli bir «ciddî» haber konusunu (Uzak Doğu savaşı veya İngiltere'deki seçimler gibi) hatılayıp ifade edenler sadece küçük bir oran

olmuştur. Çokları, «dünyada olan-bitenlerden haberdar olmak için» klişe sözünün benzeri sözler etmişlerdi. (Örneğin, gazetedeki çeşitli yazıları veya haberleri veya «sayfaları işaret etmişlerdi.)

Mülâkatın bir başka önemli noktası, yanıtlayıcılara dolaysız olarak sorulan, «geçen hafta (yani, görevden önceki hafta) izlemek isteyip de izleyemediğiniz ne gibi bir olay oldu?» sorusuydu. Yanıtlayıcıların yarıya yakını bun sorunun sorduğu cinsten bir olay veya haber ismi vermemiş; diğer bazıları ise, o zamanlar aktüel bir olay olan Stevens cinayeti gibi «ciddi-olmayan haber hikâyelerinden sözetmişlerdi. Yaklaşık olarak üçte biri «ciddi» bir olayın ismini verebilmişlerdi ve bunların çoğunluğu Uzak Doğu savaşını belirtmişlerdi. Daha sonra da deneklere, grevden bir hafta önce gazetelerin birinci sayfalarında yayınlanan altı haberin listesi verilmiş; ve «bu olaylardan hangisini düzenli olarak okuduğunuz kendi gazetenizden izlemek isterdiniz» diye sorulmuştur. (4) Bu soruya verilen cevaplarla da, yanıtlayıcıların üçte birinden az fazlası listedeki sıradan olayları kendi gazetelerinden izlemek istediklerini belirtmişlerdir. Anlaşılmıştır ki, hemen hemen yanıtlayıcıların hepsi gazetelere değer vermelerinin nedeninin, gazeteleri «ciddi enformasyon kaynağı saymaları olduğunu» söylemiş bulundukları halde, bu açıdan, sadece üçte biri gerçek bir kayba uğramıştı. (5).

---

(4) Bu altı olay şunlardı: Başkan Truman'ın kabinesindeki değişiklik; Uzak Doğu savaşındaki gelişmeler: Bn. Stevens davası; San Francisco Konferansından sonraki diplomatik olaylar; yurtta gıda maddelerinin durumu; langford cinayeti.

Bu arada da belirtmek gerekir ki, grev süresi nisbeten sakin ve olaysız bir dönem olmuştur. Halkın belli olayları gazetelerinden okuyup, izlemeyi özlemlemelerinin fazla yoğun olmamasına bu durum etki etmiş olabilir.

(5) Gerek grevden önce ve gerekse grev süresi için yayınlanan önemli haber-hikâyelerini belirtmelerini isteyerek yanıtlayıcı gözünde gazetelerini okuyamamış olmanın «enformasyonal» alanındaki etkisini tesbite çalıştık. Genel olarak, deneklerin, grevden önce haberler ve olaylar hakkında ne derece bilgi sahibi olmuşlarsa, grev süresi içindeki haber ve olaylar hakkında da aynı derecede bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Bununla beraber, bu durum belli bir neticeye varıldığını göstermiyordu. Zira, ne bu gibi önemli olaylar hakkındaki bilgilerin vüs'ati,

Özetle, yanıtlayıcıların, gazetelerin «ciddi» amaçları hakkındaki ilgilerini belirtirkten söyledikleri *genel* bildirimler ile, gazete okuyuşlarındaki *belirli* istekleri ve uygulamaları arasında önemli bir fark bulunmuştur. Yanıtlayıcıların açığa vurdukları duyguları; «gazetem beni dünya olaylarından haberdar ediyor» sözleri dağınık ve tutarsız gibi görünmekte, yanıtlayıcılar gerçekten «ciddi» mahiyetteki olay ve haberlere pek az atıf yapabilmektedirler. Kezâ, bir başka sorumuza; «Şimdi, her zaman okuduğunuz gazeteyi okuyamıyorsunuz. Bu durumda dünyada olup-bitenlerden haberdar sayar mısınız kendinizi?» sorusuna verilen cevapları ele alalım. Yanıtlayıcıların tamı-tamına üçte-ikisi —belirtildiği gibi, bunların yarısı dünyada olup-bitenlerden hangisi hakkında daha fazla bilgi edinmeyi istediklerini bile bilmeyenlerdi— dünya olaylarını ve olan-bitenleri işleyemediklerini sandıklarını söylemişlerdir. Haber alanındaki «ciddi ve önemli» değeri yüzünden, gazetesiz kalma, gazete özlemi, deneklerce otomatik olarak söylenivermiş birşey olmasa bile, öylesine kabul ediliveren bir şeydi.

Bunun anlamı, gazetelerin kendi okuyucuları tarafından samimi olarak özlenip, aranmadıkları anlamına gelmez. Okuyucunun kendi gazetesini çok şekilde özlediğini gösteren bazı «spontaneous» belirtiler vardı ve bunların sayısı bir haylidir. Ve bunların çoğu grevin başında özledikleri gazeteleri grev süresinin sonunda daha da yoğun şekilde özler olmuşlardı. Halk *niçin* gazetesini özlüyor? sorunu gerçekten hassas bir sorundu. Bununla beraber, işe okuyucuların gazetelerden yararlanma konusunda verdikleri tipik bazı cevapları incelemekle başlayalım. Bu soru, soru kâğıtlamızdaki «gazetesiz kalma ne demektir? sorumuza bir muhteva kazandırmak için giriştiğimiz ikinci aşamaydı.

---

ne de orta-derecede ve önemsiz oldukları için radyo yayınlarına girmeyen haberler hakkındaki bilgilerin miktarı hesaba katılmamıştı.

Bu arada, kayda değer bir başka nokta da gazete grevi sırasında «fısıltı gazetesi» ve dedikodunun (rumors) görülmeyişidir. Yanıtlayıcılara, «Hiç başkalarından, radyo veya gazetelerden işitmediğiniz bir olay veya hadise hakkında birşeyler duydunuz mu? diye sorarak bu gibi söylentilerin dolaşımını araştırmaya çalıştık. Bu soru daima boş bırakılmıştır. Öyle anlaşılıyor ki, kitlenin radyodan yararlanabilme olanağı muhtemel söylenti ve «fısıltı gazetesi»ni önlemiştir.

GAZETENİN KULLANIMI

Modern gazeteler okuyucusu için çeşitli roller oynamaktadırlar. Bizim yaptığımız derinlemesine mülâkatların irdelenmesiyle, gazetenin oynadığı bu roller veya gazete fonksiyonları için bir tipleştirme yapısı kurmaya çalıştık. Açıktır ki, burada sıraladığımız tipler ne derece ihtiyatlı yapılmış olurlarsa olsunlar, herhangi bir gazete okuyucusu için de aynı derecede anlamlı olmaları gerekmez. Farklı insanlar, farklı zamanlarda farklı sebeplerle gazetelerin farklı yerlerini okurlar. Temel problem, bir gazetenin burada sayılan görevleri hangi şartlar altında gerçekleştireblidiğini; bu görevleri —ve belki daha başkalarını— farklı insanlar için yerine getirmeleri için gereken şartların ne olduğunu belirleyebilmektir. Bu bakımdan, ayrıntılı konulara inebilen mülâkatlarla küçük grup üzerinde yapılmış araştırmanın taşıdığı özel önem, daha sonra sınanabilecek hipotezlerin tamamlanmasıyla ilgilidir. Bu [ip] araştırmadan elde edilen hipotezlere daha sonra, şu veya bu şekide, daha az derinlemesine yapılan araştırma yöntemleri uygulanabilir. Diğer bir deyişle, bu tür «niteliksel» mülâkatlar, daha sonraları, daha az ayrıntılı bir şekilde, «niceliksel» doğrulamalar («verification») için kullanılabilecek uygun soruların hazırlanmasını sağlayabilir.

Bu kısımda, kısaca, mülâkatlardan saptadığımız bazı gazete kullanımlarını belirteceğiz: Göstermelik aktarılar (illustrative quatation) mülâkatlarda görülenlerden seçilmiş tipik cevaplardır. Bu cevaplarda belirtilmiş bulunan bazı kullanımlar gazetelerin amaçları diye biliinenelere uygun, bazıları ise (bildiğimiz gazete görevlerinden) farklıdır.

Kamu İşleri Hakkında Bilgi ve Yorum İçin

Okuyucular içinde, gazeteleri kamu işleri hakkında «önemli ve ciddi» bir haber ve yorum kaynağı olarak zarurî bulanlar mühim miktarda olmuştur. Belirtilmesi gereken önemli nokta, okuyucuların bu konudan ötürü gazetelere duydukları ilginin sadece haber olayları hakkında tam bilgi edinme ön-koşuluyla sınırlanmış olmadığıdır. Birçokları aktüel olaylar hakkında gerek başyazıları, gerekse sütun yazarları tarafıntan yapılan yorumları önemli bulduklarını» kendi düşünceleri için bunları birer nişantası saydıklarını söylemişlerdir. Örneğin : *Olayın ayrıntılarını artık izleyemiyor, sadece ne olmuşsa onun netice kısmını*

biliyorum. Sanki, gazetedeki haberlerin metnini okumadan, sadece başlıklarını okuyormuşum gibi. Haberin bildirdiği olayın ayrıntılarını ve açıklamasını okuyabilmeyi isterdim. Hikâyenin ardındakileri ve gelişmeleri bilmek isterdim — böylesi çok daha anlamlı ve kavrayışlı... Olan-bitenlerin niçin olduklarını kendi başıma analiz etmeyi, sonra da, herbiri aynı olayın farklı bir resmini çizen [ve] başka gazetelerde yazan yazarların görüşlerine bakmayı severim. Böylece kendi görüşümü ifade edip, bir hükme varırken daha geniş ve daha ayrıntılı bir bakış kazanmış oluyorum.

Günlük Yaşantı İçin Bir Araç Olarak

Bazıları için gazete aramanın sebebi, gazetelerin günlük yaşantıya dolaysız bir yoldan yardımcı olmalarıydı. Yanıtlayıcılara, «kendi gazetenizi okuyamadığınız sürenin başından beri, gazetenizin olmayışı yüzünden yapamadığınız birşey oldu mu?» diye sorulmuştu. Yanıtlayıcıların tam yarısı şu veya bu bakımdan bazı güçlüklerle karşılaşmış olduklarını söylemişlerdir. Çokları, gazetelerdeki radyo programlarını okuyamadıkları için radyo yayınlarındaki programları izlemekte güçlük çektiklerini söylemişlerdir. Bazıları ise, sinemaya gitmek istedikleri zaman telefon ederek, veya yaya dolaşarak neler oynadığını anlamak için zahmet çektiklerini ve bundan hoşlanmadıklarını belirtmişlerdir. Bazı iş adamları ise bâyilerin gelişlerini bildiren ticarî ilânlar gibi şeyleri aradıklarını, diğerleri ise malî haberleri ve borsa haberlerini aradıklarını ifade etmişlerdir. Ev işleri ve alış-verişle ilgili birkaç kadın reklâm ve mağaza ilânlarının olmayışından zahmet çektiklerini söylemişlerdir. Cepheden dönen askerlerin akrabası ve yakını olan bazı yanıtlayıcılar cepheye sevk haberlerini kaçıracaklarından korktuklarını söylemişlerdir. Cenaze ilânlarını okuyan birkaç hanım ise, bu ilânları ve cenaze töreni haberlerini izleyemedikleri için tanıdıklarının ve eş-dostlarının öldüklerini duyamayıp ,törenlere katılamıyacaklarından korktuklarını söylemiştir. Kısacası, gündelik hayatın bir rehberi veya bir aracı olarak gazete kullanımında herkes kendine göre bir yol tutmuştu ve herkes değişik sebeplerden ol makla beraber gazetenin bu tip hizmetini arıyordu.

Dinlendiriciliği İçin

Okuyucuyu yakın-dünyasından alıp, uzaklaştırmak okuyucusunu günlük bireysel dertler yerine soluk alacak bir boş zamana ka-

vuşturmak bakımından da gazeteler işe yarıyordu. Bu konuda bir soru sorulmuş değildi, fakat okuyanların «kaçış» ve «uzaklaşma» fonksiyonu atfettiği birçok haber-hikâyeleri bulunmuştu, ve bunların çok sayıda okuyucuyu tatmin ettiği görülmüştü. Bu konuda başta resimli mizah romanları (comics) geliyordu; bunlar hem oyalayıcı hem de heyecanlandırıcı oldukları için seviliyorlardı. Ayrıca, bundan başka, gazeteler diğer yollarla da okuyucularını canlandırıp, dinlendiriyorlar; bunu, okuyucunun istediği psikolojik rahatlama yoluyla yapıyorlardı. Gazeteler, gündelik hayatın renksizliği ve sıkıcılığına karşı duyulan ihtiyacı gidermekle, sadece «insansal ilgi» sayfalarının içeriklerinin zenginliği ile veya ucuz elde edebilirliği yüzünden etkin olmuyorlard. Bunların yanısıra, gazeteler bu şi okuyucunun kafasını fazla yormadan yapıyor; «aydınlanmış vatandaş» yaratma kurumu olarak kabul edilen gazetelerin prestij değeri de gazete kullanımının bu ve buna benzer kullanımlarını destekilyordu. *Gazete okuduğumuz zaman zihninizi diğer şeylerden uzaklaştırıyor.* [*Grev*] *bana, işimin arasında yapabileceğim, kroketten başka birşey vermiyor, o da okumak kadar zihnimi bu «hayhuy»dan çekip, uzaklaştırmıyor.*

Gazetesiz tek başıma ne yapayım bilmiyorum. Çok sıkılıyorum. Okuyacak, zaman geçirecek hiçbir şey yok. Çarşamba günü bir gazete buldum ve bayağı iyileştim, biraz kendime geldim.

Sosyal Prestij İçin

Okuyucular içinden bir başka grubun, sosyal konularda kendilerine «malûmattar» görünme olanağı verdiği için gazete okuduğu anlaşılmaktadır. Görülüyorki, gazetelerin sohbetlerde de bir kullanım değeri bulunmaktadır. Okuyucular sadece olan-bitenleri öğrenip, sonra da bunları arkadaşlarına anlatmakla kalmamakta, fakat aynı zamanda, kamu sorunları hakkında girişecekleri tartışmalarda kullanabilecekleri fikir, kanaat ve yorumları da gazetelerden edinmektedirler. Gazetenin bu kullanımının okuyucunun arkadaşları arasındaki prestijini nasıl arttırdığı çok açıkça görülmektedir. Yani, gazetelerin içerikleri tek başlarına iyi veya değerli değildir; iyi veya değerli olması *birşeye* yaraması ölçüsündedir — ve bu *birşey* de, bireye arkadaşları ve çevresindeki diğer insanlar karşısında etkileyici bir *öncephe* sağlamasıdır.

Başkaları ile konuşabilmek için okumak zorundasınız. Haberleri tartışan bir grupta olduğunuz zaman, siz bilmiyorsanız, sıkıcı

birşey oluyor. Herşeyi, her olan-biteni bilmezsem rahatsız olacak değilim, ama memlekette olan-bitenleri bilmek isterim; zira, biri birşeyler sorduğunda boş ve budala görünemezsiniz.

[Greve ve gazetesiz kalışma] çok, pek çok kızıyorum, çünkü olan-bitenleri gazete alan bütün arkadaşlarım bildiği halde benim hiç haberim olmuyor.

Sosyal Temas İçin

Gazetelerdeki hafif haberler ve bireysel tavsiye sütunları, kilise ve dinsel törenlerle ilgili haber ve yazıların yayınlandığı sütunlar ve benzerleri bazı okuyucular için hayatın tek düzeliğinden ve renksizliğinden kurtuluştan daha fazla bir anlam taşımaktadır. Bunlar, toplumda varlığını sürdüren ahlâka rehberlik etmekte, özel hayatlara zımnî bir şekilde katılabilmekte ve seçkin insanlarla dolaylı yollardan «kişisel» ilişki kurabilmekte de yararlı olmaktadır.

Gazetelerde insanarın igi duydukarı konularla ilgili bölümlerin rolü hakında yapılan bir açıklamaya göre, oinsanların bunlarla ilgilenmeleri bunlarda kendi ahlâkî yargılarını ve davranışlarını karşılaştırıp, değerlendirebilecekleri bir ölçü bulmalarındandır. Kentlileşmiş [modern] insan için bu bölümlerdeki haber ve yazılar «ahlâk ve göreneklerde ortaklaşma sağlayıcı»* etkilerde bulunmaktadır. (6) Bu hikâyelerin, bu haberlerin uymaları gereken şart, okuyucuların kendi hayat denemeleri açısından bunları anlayabilmeleri ve «ilgi çekici» olmalarıdır. (Hiç sevmediği halde yarım boy çıkan magazin gazetelerini okuyan bir yanıtlayıcı, «*Times* yeterince ilgi çekecek şekilde yazmıyor» demiş» ve PM çok ciddi ve ağırbaşlı gazete ama *Journal-Aemircan* gibi ilginç şeyleri olsa daha iyi» diye eklemiştir.) Birkaç yanıtlayıcının yaptığı yorumlardan anlaşıldığına

(*) Aslı, «**ethicizing**». Kelime eski Yunandaki «ethos»dan geliyor. «Ethos» yerleşik hayatın başlamasını gösterir, ve «yer» demektir. «Ethic»; bir belli «yerde» de yerleşmiş bulunanların görenek, gelenek ve yaşayış tarzlarını ifade eder. Çeviride bu düşünceyle harekt dildi. (Ü.O.)

(6) Kntli kitleler için gazetenin bu bölümlerinin taşıdığı önem konusunda yapılmış geniş bir analiz için, bknz: Helen MacGill Hughes, News and the Human nterest Story, (Chicago: University of Chicago Press, 1940).

göre insansal ilgilere seslenen haber ve yazılarla dedikodu ve sosyete haberleri sütunlarının görevi de bu ihtiyaçları karşılamaktır. Gerçekten, birkaç yanıtlayıcı gazetelerini özlemle aramlarının nedenini açıklarken arkadaşlarının adlarına bu gazetelerde rastladıklarını söylemişlerdir. Dedikodu ve sosyete sayfalarını okuyan bazı kadın yanıtlayıcıların, okudukları gazetelerde adları geçen ve [bu kadınların] sempati besledikleri bazı kişilere karşı yoğun bir ilgi duydukları ve bu kişileri kendilerine yakın ve bildik kişiler gibi gördükleri anlaşılmıştır.

Ben, Doris Blake'in sütununu [Sevişenlere Tavsiyeler] özledim. Doris Blake'de genç kızların ve delikanlıların ne düşündüklerini okuyorsunuz, çok ilginç, sanki gerçek hayatmış gibi — diye fikrini açıklıyordu bir genç kız. Hergün olan bir olay gibi okuyorsunuz.

News and Miror [«Olaylara Ayna»] gazetesindeki dedikodu ve «çamurları» okuduktan sonra bunları hep lânetler; sevdiğim resimli romanlar olmasa şu gazeteyi almıyacağım diye yemin ederdim. Fakat daha geçen gün bir arkadaşıma gazetem için bir daha böyle söz etmeyeceğimi söyledim, zira o'nsuz olmanın ne olduğunu öğrendim artık. Onları [sevdiği sütun yazarlarını] özlüyor; verdikleri haber ve bilgileri, çeşitli kişilere yaptıkları mülâkatları, insanlarla temas etmelerini arıyorum. İnsanların tepkilerini bilmek ilginç. Kişilerin ardındakileri bilirseniz, o'nları biraz daha iyi tahlil edebiliyorsunuz»

Daily News'i seviyorum. «Rezalet ve kepazelik dolu bir gazete» diyorlar, ama ben seviyorum. New York'a geldiğimde aldığım ilk gazete o olmuştu. Küçük bir kentte yaşayıp da gazete okursanız, gazetelerde adı geçen herkesi tanıyabilirsiniz. News *o'nlara en yakın yazan gazete. Resimleri de ilgi çekici. resimler bilmediğiniz insanları tanımanıza yardım ediyorlar... Bazı belli insanlara alışıveriyorsunuz. Dorothy Kilgalgen bibi bazıları ailenizden birisi gibi oluveriyor. Günbegün, gazetesiz kalmanın verdiği yaksunluk duygusu büyüyor içimde. Fazla muhitim yok. Dorothy Kilgallen'in —dedikodu ve «taşcıklar»— Hollwood haberleri için de Louella Parson'un yerini tutacak hiçbir şey yok.*

BİRŞEY OKUMUŞ OLMA İSTEĞİ

Okuyucuların gazetlerin ne işe yaradıkları konusunda tipikleştirerek belirttikleri bu kullanımların kısa bir gözden geçirimin-

den sonra daha kolayca yeni bir konuya geçebiliriz. Bu yeni kısında gazetelerle karşı duyulan ilginin altında yatan diğer (bilincine varılmamış) psikolojik nedenleri ele almaya çalışacağız. Bu kısımda da, derinlemesine mülâkatlardan elde ettiğimiz materyalleri kullanarak örnekler vereceğiz.

Yaptığımız mülâkatlardan anlaşıldığına göre, kenlileştmiş insan toplumunda muhteva ne olursa olsun bizzat *okumanın kendisi* kuvvetli ve zevk duyulan bir güdünün yönelttiği bir eylem olmuştur. Grev döneminin başlamasından sonra gazete okunmanın yerine konulan («substitute») şey «haber» -dışı karakterdeki *diğer* okuma türleri olmuştur. (7) Okuyucuların çoğunluğu için, bu tür ikame materyalinin muhtevası hiç önem taşımamış, sadece «hiç değilse okuyacak birşey bulduk,» diye okunmuşlardır :

Elimdeki eski dergileri okudum.

Elime ne geçerse okudum — kitaplar, dergiler.

Evde eski dergi namına ne bulduysam onları...

Orda-burda ne bulduysam... ve daha önce okuma imkânı bulamadıklarımı.

Eski dergilere dönüp, evvelden hiç okumayıp geçtiğim yerleri okudum.

Bu sözlerden anlaşılıyor ki, *ne* okunduğundan çok, okuma eyleminin kendisi yanıtlayıcılar için oldukça büyük bir tatmin sağlamaktadır. Gerçekten, Amerikan hayat tarzında okuma eyleminin içeriğinde bir de prestij öğesi bulunmaktadır, ve bu «progaganda amaçlı yayıncıklarda» tam olarak duyurulmamaktadır. Kaldı ki,

---

(7) İkame edilen faaliyetler hakkındaki bilgiler, yanıtlayıcılara, gazetelerine karşı ilk defa özlem duydukları; gazetelerini aradıkları anı, yeniden hatırlayıp, «inşa» etmelerini isteyen sorular sorularak derlenmiştir. Sorular şöyleydi :

«Gazate(leri)nizi alamayacağını öğrendiğiniz ilk gün neler hissettiniz?»

«Gazetenizi ilk kez ne zaman özleyip, aradınız?»

«Bulamayınca, gazete okumak yerine ne yaptınız?»

Bu sorular yanıtlayıcıların sadece neler hissettiklerini ve neler yaptıklarını hatırlamalarına yardım etmekle kalmıyor, onları somut davranışlar şeklinde cevap verecek bir konuma sokuyordu. İkame edilen faaliyetler hakkındaki sorularımızı sonraki günlere saklamıştık.

çocukluk yıllarının en büyük armağanları, okumada kazanılan başarılar sonucu ana-baba ile öğretmenlerin verdiği armağanlar olduğu için, okuma eylemi beraberinde çok tatlı ve zevkli şeyler getirecekmiş gibi görünmektedir. Bu ülkenin halkı, sadece, okuma alışkanlığının yaygınlaşması için genel kitaplıkları desteklemekle kalmamakta, fakat «çok okumuş» insanlara karşı oldukça yüksek bir saygı göstermektedir. Sözün kısası, gerçekten, okuma eyleminin bizzat kendisi «eğitim,» «iyi kitaptan anlamak,» «tam adam,» «entellektüellik» gibi toplumun onayını kazanmış sembollerle ilintilidir, ve bu yüzden de kendi başına bile olsa bir saygı ve değerlilik ifade etmektedir. (8) Ve, büyük ölçüde işte bu nedenle, ne olursa olsun herhangi birşey okumak, hiç okumamaktan daha iyi sayılmaktadır. Örneğin, yaşlıca bir satıcı şöyle demiştir: *Gazete olmayınca hayat çok tek-düze kalıyor. Tek başıma ne yapacağımı şaşırıyorum. Vakit geçirecek hiçbir şey bulamıyorum. Zaman durmuş, ömür geçmezmiş gibi, oyalanacak hiçbir şey yok.*

(8) Okumanın yarı bilinçli bir zevk verici faaliyet olduğu düşüncesi bizim derlediğimiz «data» da bir adım daha geliştirilebilecek gibi görünüyor. Psikoanaliz edebiyatında okuma ile sözsel (oral) faaliyeti birbirine birleştirenler azdır. Buradaki hipotezin tam olarak geliştirildiği makale olan James Strachey'in «Some Unconscious Factors in Reading» [**International Journal of Psychoanalysis, XI, 1930, 322-31**] isimli makalesinde okuma ile sözsel bazı birleştirmeler («association»), bu birleştirmelerin bazı mümkün sözsel kökenleri, ve okunmanın bazı bilinçne-varılmadık fonksiyonları üzerinde durulmaktadır. Aynı açıdan atıflar Edward Glover'in «Notes on Oral Charaster Formation» [**International Journal of Psychoanalysis, VI, 1925, 139.**] isimli makalesinde de bulunmaktadır. Hayatın ilk aylarında emme faaliyeti ile gözsel dikkat arasındaki birleştirmeler üzerine Margaret A. Ribble'ın **The Rights of Enfants: Early Psychological Needs and Their Satisfaction**» [New York: University Press, 1943, p. 29] isimli eserinde de bazı notlar bulunmaktadır. Bu hipotetik ön-bilgilerin ışığında kayda değer nokta, mülâkatlardaki yanıtlar içinden bir grubun bu anlayışı açığa vurmasıdır. Yanıtlayıcılar, gazetesiz kalma hakkında sorulan genel sorulara verdikleri ânında yanıtlarda gazetelerini ne denli özlediklerini göstermek için sözsel bir görüntü («figure of speech») kullanmışlardır. Bu gibi durumlarda, daima, sözsel bir görüntü eklenmiştir: «Bir bardak su... bir gram kahve... sigara içmek... yemekten önce iştah açıcı birkaç lokma (gazete için radyo)... habere susamışlık... tam ağzına götürürken, elimdeki şekerimi çekip almışlar gibi oldum.» Bu sözler her koşulda geçerli değilse de okumanın bazı insanlar için, toplumsal yönden kabuledilebilir bir sözsel zevk kaynağı olarak da iş gördüğünü önermektedir. Kısacası, okuma materyalleri yetişkin yaştaki insanlar için oyalayıcı, sâkinleştirici bir fonksiyon da görmektedirler.

Buradan, bu gibi yanıtlayıcıların kendi düşünceleriyle başbaşa kalmak istememe konusuda görünür isteklerinin dahi, okumanın kazanç verici birşey sayılmasında bir diğer sebebi teşkil ettiği farzedilebilir. Buna ilerde tekrar döneceğiz — bu gibi durumlarda işe Puriten ahlâk karışmaktadır. Yani, bu gibi insanlar okumadan dururlarsa, zamanı «boşa harcamış» olacaklarını düşünmekte ve bunu bir bakıma «ahlâki aykırı» saymakta; herhangi birşey okurlarsa okumanın «değerliliği» yüzünden bundan kurtulacaklarına inanmaktadırlar. Kısacası, insanların okuya geldikleri gazetlerini özleyip, aramalarının nedenini incelerken, işe, okumanın tek başına bile olsa, *okunan şeyin muhtevası ile birinci derecede bir bağıntı olmaksızın*, bazı tatminler sağladığı belirtilerek başlanılmalıdır.

GAZETENİN DİĞER KULLANIMLARI

Bütün bu muhteva içinde gazetenin durumu ne olmaktadır? Okunacak şeylerin belli başlı kaynakları içinde en çok alınan, kendisine en çok uzanılabilen gazetedir. Gazete ucuzdur, muhtevası ise «tablet» gibi alınmaya uygudur (dergilerde ve kitaplardaki okuma parçalarının tersi bir durumdur). Neresinden bakılırsa bakılsın (okuyana nasıl bir tatmin ve hoşnutluk sağlarsa sağlasın, en kolay aranıp-bulunabilen, tüketimi en rahat olan okuma aracı gazetedir. Ayrıca bunların yanısıra, okuyucuların gezeteye karşı özlem duymalarının *yoğunluğunu* belirleyen diğer genel nedenler [temeller] de vardır.

Bazı okuyucuların yaptıkları «olan-bitenden haberdar olmamak,» ve «yolunu kaybetmişe dönmek» şeklindeki referanslar gazetesiz kalan okuyucuların yoğunlaşan *güşensizlik ve emniyetsizlik* (insecurity) duygularını açığa vurmaktadır.

Sudan çıkmış balığa döndüm... Kendimden geçmiş gibiyim, ve sinirlerim bozuk. Kabul edilecek şey değil, utanıyorum.

Yolumu kaybetmiş gibiyim. Dünya ile ilgim olmasını, olan-bitenlerin dışında kalmamayı çok severim. Bitişik kapımda ne olup-bittiğini bile bilmeyecek durumda olmak beni mahvediyor. Gazete okumamak hapse atılmak gibi geliyor.

Dünyadan kopmuş, tecrid olmuş gibi oluyorsunuz.

Pratik açıdan, tacridlenmiş gibi oluyorsunuz. Gazetesiz kalınca kaybolmuşuz gibi oluyoruz.

Bir bakıma açıkça görülüyor ki, gazeteler okuyucuya bir çeşit teminat unsuru gibi görünmekte(modern toplumda çok yaygın olan emniyetsizlik ve «anomie» duygusuna karşı koymalarını kolaylaştıracak bir güven sağlamaktadır.*

Gazetelere karşı duyulan bir ihtiyaç, yanıtlayıcıların gazete okumanın *yarı-zorunlu* ve «ritualistic»** karakterini hatılatan sözlerinde de fazlası ile belgelenmiş olmaktadır. Birçok insan gazetesini günün belli bir zamanında okumakta ve bunu ikinci sıradan bir iş gibi yapmakta; gazete okurken, aslında, ya yemek yemekte; ya da işyerine kadar süren kısa yolculuklarında şöylece okumaktadırlar. Zaman-doldurucu birşeyden yoksun kalmış olmak çok görünür şikâyetlere ve sızlanmalara sebep olmaktadır. Yanıtlayıcıların hiç değilse yarısı gazete okumanın alışkanlık özelliğine temas etmişlerdir : «Gazete okumak bir alışkanlık... bir şeyel alıştırıldıktan sonra, o'nu özlüyor ve arıyorsunuz... Hep belli bir zamanda okumaya alışmıştım... Yıllardan beri süre bir alışkanlığımdı... Bir şeyi belli bir yerde diye bilip de bulunmayınca ne olduğunu anlayamıyorsunuz... Çok kıymetli bir alışkanlık... Tek kelime ile alışkanlık ve ayrılmak; vazgeçilmek çok güç...»

Bazı yanıtlayıcılar ise çok daha sert bir ifade kullanmışlardır :

Hayatımdan birşey kopmuş gibi.

Çok acı çekiyorum! Cidden! Uyuyamıyacak kadar arıyorum.

Meşgul olsun, olmasın her insanın hayatında o'nun yeri var.

Metroya bindim mi, etrafa bakınıyorum. gözüm bir yere takılıyor dalıp gidiriyor.

Gazete okumanın bu yarı-zorunlu olma özelliği diğer yollarla da açığa çıkmıştır. Hiç birbirlerine benzemeyen *News* ve *Times* gibi gazeteler kendi merkezlerine gelen okuyucularına binlerce nüsha gazete satmışlardı. Yanıtlayıcılardan birisi ise «bir tek nüsha olsun bulmanın imkânsız olduğuna hükmedene kadar sokak sokak bayi kulübelerine baktım» demiştir. Bir başkası on sokak dolaşmış, bir diğeri ise her zaman gazete aldığı bâyiye, grevin ilk haftası tamamlanıp bitinceye kadar, her gece gitmiş, gazete aramıştı. Gençten bir yanıtlayıcı «günü geçmiş nüshaları son satırlarına kadar okudum.» diyordu. Ve yanıtlayıcılardan bir başka bölümü ise, ga-

(*) «Anomie» : alışılmış hayat-mekânının dışına düşmek (ç.n.)

(**) «Ritualistic :» yarı-dinsel, törenlere benzeyen işler; törenimsi edimler veya hareketler (ç. n.)

zate okumakla geçirecekleri zamanlarını daha yararlı işlerde kullanabileceklerini kabul ettikleri halde, düzenli olarak gazete okumayı tercih ediyorlardı :

İyi yayınların yerini alıyor.

Boş zamanlarımda kitap okumayı, yabancı dil çalışmayı, veya bana faydası dokunabilecek diğer işleri bırakıp gazeteyle oyalanıyorum.

[Gazetelerin çoğu] sırf ciddi konulardan kaçmaya yarayan şeyler. Belki belli konluardaki reklâmlar hariç. Şimdi, hiçbir sebep olmadığı halde, onları okumaya başladım. Vakit kaybettirici... sadece alışkanlık...

Bu arada, bilgi kuvvettir anlayış ve inancı da kendini göstermektedir. Erkek yanıtlayıcılardan biri güçsüz kaldığını bildirmiştir : «Zira, nesiz kaldığımı, neyin hasretini çektiğimi bilmiyorum — ve bilmediğim zaman da endişeleniyorum.» Birkaç yanıtlayıcı ise, bununla da kalmayarak, dünya hakkında bilgi sahibi olurlarsa, sanki olan-bitenleri bir bakıma kontrol bile edebileceklermiş gibi cevaplar vermişlerdir. Örneğin, bir özel sekreter kendisini «dişlinin küçük bir dişi gibi hissettiğini» söylemiş, «herşeyden kopmuş» gibi olduğunu belirtmiş, «siz bilin, bilmeyin herşey olup-btmeye devam ediyor» demiştir. Öyle görünüyor ki, gazete sütunları aracılığı sayesinde dünya ile devamlı temas sağlamış olmak, bu kadancağıza sanki dünyanın dönüşüne kendisinin de bir katkısı olduğu duygusunu vermektedir. Ama gazetesiz kalınca, dünyanın dönüşüne yaptığı katkıyı kimsenin aramadığını farketmiş olsa gerek. Öyle görünüyor.

Bu tür bir analiz, bir gerçeğe de yeni bir ışık tutmaktadır; haftanın günleri ilerledikçe, azalmak şöyle dursun, gazetelerini özleyenlerin bu özlemleri de yaklaşık olarak *iki misli* artmıştır. Bu insanlar için, gündelik «ritual»in ortadan kalkması haftanın günleri sürdükçe üzücülüğünü arttırmış; yoğunlaştırmıştır. Hayatlarında bir yeri olan, bir boşluğu dolduran birşey gidivermiş, hayatla ve hayatın günlük işleri ile yeni bir bağlantı kurabilmek ise iyice güçleşmiştir. Gazetelerini özlemişlerdir; ama, günlük «rutin» hayatlarını meydana getiren, etraflarındaki bir yığın şeyden birisini kaybetmiş olmanın yaratacağı özlemdir bu.

«Gazete okumamakla rahatlamış olmanızın herhangi bir sebebi var mı?» sorumuza olumlu cevap veren yanıtlayıcılar sadece birkaç kişi olmuştur. Fakat o'nlar bile, istenmeye istenmeye de olsa gazetelerin kendilerini âdeta zorla okuttuklarını söyler gibidirler. Bazı hâllerde, gazetelerin kendilerini zorla okutabilmelerini sağlıyan

şeyin olağanüstü dikkat çekici özellikteki «kanunsuz» olaylarla ilgili haber ve diğer muhteva olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, ortayaşlı bir ev hanımı şöyle demiştir:

Cinayetler, ırza geçmeler, boşanmalar, savaş haberleriyle sinirlerimi altüst etmemem bir bakıma daha iyi rahatım... [Gazetesiz kalınca] Şimdi daha çok sokağa çıkacağımı umuyorum, bu bana daha iyi. Gazetler de, haberleri de bütün gün tutumlarımı sarsıyor — herbiri biribirinden sinirlendirici, ürpertici, korkutucu hikâyeler. Gazetesiz kalmak sinirlerime yarayacak.

Gazete okumanın zorunlayıcılık özelliği en ayrıntılı şekilde orta-yaşlı bir garsonun cevabında görülüyor. Görüşlerini hiç beğenmediği siyasi yorumları okumak imkânı bulamayan bu garson şöyle diyor:

Mirror'ın [okuduğu tek gazete] tutumundan nefret ediyorum... başyazarından da, sütun yazarı De Casseres'den de... O'nu okumamak bir zevk!.. Winchell'le görüş ayrılığı için fırsattım olmadı.

Ve bütün bunlardan da ayrı olarak, gazetenin âdeta okunması zorunlu birşey oluşunu gösteren bir başka durum savaşa katılmamanın yarattığı suçluluk duygusuna karşı bir çeşit *kefaret* («atonement») yerine geçmesidir. Kadın yanıtlayıcılardan ikisi tarafınlan ileri sürülen düşüncelere göre, savaşa az katılabilmiş olmaları ölçüsünde, aşırı bir gayretle savaş haberlerini okumaya zorlamış lardır kendilerini:

Savaş şartlarının baskısı ve huzur bozuculuğu yüzünden sağlığım bozulmaya başlamıştı. Bir parça dinlenirsem hoşuma gidecek.
Savaş haberlerini okumaktan bıkmış usanmıştım artık!

Genç bir ev kadınının düşüncesine göre, savaşın gelişmesiyle ilgili haberleri okumak kendisi için bir görevdi: «işin özü — çocuklar savaştaydı.» Ve bu tür yanıtlayıcılar gazete grevini hoşnutlukla karşılamışlardı. Zira, grev sayesinde, ahlâki yönden kabulü mümkün bir gerekçe buluyorlar, böylece gazete okumanın külfetinden kurtuluyorlardı. Mesele o'nlara bağlı birşey olmaktan çıkınca da, zorunlu saydıkları bir işten kurtuldukları için rahatlamış oluyorlardı.

ÖZET VE SONUÇ

Bu makalede, karmaşık eylem ve duygularla dolu bir ortamda uygulanmış tipik bir halk oyu yoklamasına verilen yanıtları «de-

rinleştirmeye» ve geliştirmeye çalıştık. Gazetelerin «olmazsa olmaz» bir şey sayıldıkları şeklindeki genel ifadelerin ardına göz atmaya ve gazetelerin okuyuculara sağladıkları bazı kişisel-tatminleri ortaya çıkarmaya çalıştık. Böyle yapmakla, modern gazetenin — gerek «rasyonel» (haber ve bilgi edinmek gibi), gerekse «rasyonel -olmayan» (sosyal temaslar ve dolaylı olarak, sosyal prestij için) bazı tipik kullanımlarını işaret ettik. Bununla da kalmayarak, okumanın bizim toplucumuzda tek başına bile bir değer ifade ettiği şeklinde bir hipotez ileri sürdük; ve bu değer açısından, okunacak birşeyleri, en kolay ve uygun bir şekilde sağlayan gazetelere de bir pay düştüğünü söyledik. Bunun yanısıra, anlaşılması güç ve karmaşık bir dünyada (rasyonel -olmayan) bir güvenlik kaynağı olduğu için gazetelerin aranıldığını; ve son olarak, gazete okumanın bir çeşit törensel veya «ritualistic» veya yarı-zorunlu bir iş olmasının da bu konuda etkisi bulunduğunu belirttik. Bu yolla, gazetesiz kalmanın, gazeteye karşı özlem duymanın ne demek olduğunu psikolojik ve sosyolojik açıdan kademe kademe açıklamaya çalıştık.

Gordon ALLPORT
Leo POSTMAN

SÖYLENTİ
VEYA
"FISILTI GAZETESİNİN"
TEMEL PSİKOLOJİSİ

SUNUM

Allport ve Postman bir önceki incelemede Berelson'un belirtip geçtiği bir sorunu açıklıyorlar : «rasyonel-olmayan» ve belirlikten, güvenlikten yoksun modern kitle toplumunda insanlar normal günlerde alıştıkları ve itimat ettikleri haber kaynaklarından yeterince heber alamaz olurlarsa, veya olağanüstü güçlükler ve beklenmedik «bozgunlar» yüzünden, o zamana kadar itimat ettikleri haber kaynaklarına itimat etmez olurlarsa ne yaparlar? Bu gibi durumlarda, «resmî» gelmeye başlayan alışılmış haber kaynakları yerine, niçin, kaynağı bile belli olmayan «söylenti» veya «fısıltı gazetesi»ne dört elle sarılırlar? Ve, bu eğilimin kuvvet kazanması ile, alışılmış hayat rutinin kaybeden, bu yüzden de istemeye istemeye şiddetli endişelerle karşılaşan bireylerin bu endişelerine bir gerekçe bulma ihtiyaçları arasında ne gibi ilişkiler vardır?

Allport ve Postman, Amerikan kamu oyunu Pearl Harber Bozgunu günlerindeki şartları ile incelemektedirler. «Bütün donanma makvoldu» şeklinde yayılan «fısıltı gazetesi» Başkan Rossvelt'in radyo konuşmalarına başlamasına yol açmış, ancak bu konuşmalar durumu değiştirememiştir. Ta ki, savaş Almanya ve Japonya'nın aleyhinde gelişme göstermeye başlayıncaya kadar. Allport ve Postman, bu durumu, «bireyi fısıltı gazetesine kulak vermeye iten huzursuzluk ve endişelerin azalmasına» bağlamaktadır.

İlk bakışta, daha çok, psikolojik sorunlar gibi görünse de, yazarların «özümleme,» «yığıp sığalaştırma,» «konuşulan dil alışkanlıkları,» «ilgi konusu,» «önyargı özümlemeleri,» «yuvalanma süreci» gibi konularda söyledikleri hem konunun psikolojik yanını açıklamaya, hem de Haberleşme Teorileri ile ilgilenenlerin bu konuda yapılmış iyi bir irdelemeyi yakından izlemelerine imkân vermektedir.

Gordon ALLPORT
Leo POSTMAN

SÖYLENTİ VEYA «FISILTI GAZETESİ»NİN TEMEL PSİKOLOJİSİ*

SAVAŞ ZAMANI «FISILTI GAZETESİ»

1942 yılı içinde, «fısıltı gazetesi» denilen söylenti ve dedikodular en âcil ulusal sorun haline geliverdi. İlk defa tehlikeli şekilde kendisini açığa vurup duyurması Pearl Harbor şaşkınlığının hemen sonrasındaki günlere denk geldi. Bu belâlı durum alışageldiğimiz normal haberleşme kanallarımızın yerlerini değiştirdi, bozdu; hiç tanımadığımız, alışkın olmadığımız bir yenisinin doğuşuna sebeb oldu. Aynı günlerde hafif bir sansürle haberler kısıtlanıyor; «fısıltı gazetesi» dediğimiz söylenti milyonlarca vatandaşın kaderin karşısında çaresiz kalmış gibi duran hayatını bir anda etkileyici bir duruma geliyordu.

Günlük hayat şartlarındaki bir tür bir birleşme dedikodu, fısıltı, söylenti; yani «fısıltı gazetesi» dediğimiz şey'in tutunup yaşaması için en elverişli ortamı hazırlamış oluyordu. Hep bildiğimiz gibi *belli bir konu ile ilgili söylenti, fısıltı ve uydurma haberler, bu söz konusu şeyin grup içindeki önemi ölçüsünde ve grup üyesi bireylerin hayatında bu söz konusu şeyin müphemlikten kurtulmaması derecesinde yayılır; dolaşırlar.*

(*) Gordon Allport ve Leo Postman, «The Basic Psychology of Rumor.» Bknz.. Wilbur Schramm, **The Process and...**, s. 141-155 İlk yayınlanışı için, bknz: **Transactions of the New York Academy of Sciences**, 1945.

Pearl Harbour olayı hemen hemen bütün vatandaşlar için hem önemli bir olaydı, hem de müphemiyetten kurtarılamamış bir konuydu. Oly önemliydi, çünkü hepimiz için pontensiyel bir tehlikeyi temsil ediyordu. Olay önemliydi, çünkü bu olaydan sonra başlayan savaş hazırlıkları ve sevkiyat herkeşin hayatını etkiler oluvermişti. Müphemiyetten kurtarılamamış bir konuydu, bulanık, ve gölgeliydi, çünkü, saldırının nedenini, vüs'atini, sonuçlarını hiç kimse anlayıp, görebilecek durumda bulunmuyordu. Söylenti ve fısıltılar için gerekli iki şart -olayın önemliliği ve müphemiyeti- olabileceğin de üstünde bulunduğundan - bir anda, hiç beklenmedik bir uydurma haber seli ile karşılaşıverdik: Pearl Harbour «fısıltı gazetesi» haberlerinde «Donanma bütünüyle denizin dibine batırılmış» deniliyor; kayıpların çok fazla olması yüzünden Washington'un gerçekleri söyleyemediği ileri sürülüyor, Hawai'nin Japonların eline geçtiği söyleniyordu. Bu «hikâyeler» öylesine yaygın, öylesine moral bozucu şeylerdi ki, 23 Şubat 1942'de Başkan Roosevelt radyo ile bir konuşma yaptı. Konuşma başından sonuna kadar bu söylentileri yalanlanmasına hasredilmişti ve kayıplarla ilgili resmî açıklamaları ihtiva ediyordu.

Savaş günerinin Başkomutanı tarafından yapılan bu konuşmada verilen kesin teminat halkın kendine olan güvenini yeniden kazanmasında; şüphe, kuşku, ve korku dolu bu «hikâyeler»in ortadan silinmesinde yararlı ve etkili oldu mu? Olaylar o günlerde tesadüfen öyle denk gelmiştir ki, sorunla ilgili bazı objektif deliller elde etmiş bulunuyoruz. Şubat'ın yirmisinde, Başkanın konuşmasından önceki günlerde 200 kadar kollej öğrencisine Pear Harbor kayıpları konusunda ne düşündüklerini; kayıpları Knox Raporunda belirtilen kayıp miktarlarından «fazla» mı, «çok fazla» mı sandıklarını, yoksa «tam öyle» mi düşündüklerini soruşturmuş bulunuyorduk. Bu öğrencilerden yüzde 68'i resmî açıklamaya değil moral bozucu söylentilere inanıyor ve kayıpların Washington.un kabul ettiğinden «daha büyük» veya «çok daha büyük» olduğunda ısrar ediyordu. Bu soruşturmayı izleyen günlerde Başkan konuşmasını yaptı. 25 Şubat günü aynı sayıda kollej öğrencisine aynı soru soruldu. Başkanın konuşmasını dinlememiş veya gazetelerde okumamış olanlar içinde söylentilere inanmakta devam edenlerin oranı üçte ikiydi. Fakat Başkanın konuşmasından haberdar olanlar arasında söylentilere inananların oranı yüzde 24'e düşmüştü. Burada belirtilmesi gereken nokta, endişe ve huzursuzluğu hafiflet-

mek için en yüksek derecedeki görevlilerin bütün çabalarına rağmen, kollej nüfusunun (population) yüzde 44 kadarı olayın ve olayın sonucu olarak çıkan söylentilerden çok etkilenmeleri, bunların bu yüzden resmî teminatların doğruluğunu kabul edememeleri olmuştur.

1942 yılı buna benzer korku-yaratıcı «hikâye»ler yılı olmuştu. Gemi kayıpları inanılmayacak kadar abartılıyordu. Knopp, «Cape Cod» Kanalı civarında bir kaza sonucu batan bir gemi ile ilgili bir örneğe işaret etmekteydi. New England'da ahali o kadar büyük bir huzursuzluk ve korku içindeydi ki, bu kazadan koskoca bir hikâye yaratılmış, gemide binlerce hemşire bulunduğu, geminin Amerikan gemisi olduğu, torpillenerek batırıldığı ve binlerce hemşirenin de sulara gömüldüğü şeklinde söylentiler her yana yayılıvermişti. (1).

Böylesi haşin hikâyelerin nedeni; daha önce söylediğimiz gib, ortalama vatandaşlar için konunun öldüresiye bir önem taşıması ve içinde bulunulan objektif durumun ortalama vatandaş için anlaşılmazlıklar ve belirsizliklerle dolu olması idi. Bu anlaşmazlık ve belirsizlik «komünikasyon»un başarısızlığından, veya ânında verilen haberlerin hiç bulunmamasından; yani, savaşın yakıp-yıktığı bütün ülkelerde, veya güvenilebilir çok az haber kaynağı bulabilen ve birliklerinden tecrid olmuş askerler arasında hep görülen bu gibi sorunlardan meydana gelmiş olabilirdi. Burada da müphemiyet ve belirsizlik biribirine uymayan haberler alınmasından; haber kaynaklarından hiçbirinin diğerinden fazla güvenilir olmamasından; veya (Pearl Harbor söylenti ve asılsız haberlerinde olduğu gibi) pek çok insanın hükümetin ve idarenin tutumuna güvenmemesinden, savaş zamanı sansür uygulaması yüzünden [duyduğu resmî açıklamalara] inanmamasından meydana geliyordu. Savaş döneminin başlangıcını izleyen sonraki dönemlerde ise [resmî] haber servislerimize karşı hızla güven kazanılmış, ve söylentiler ile asılsız haberler tedricenazalmıştır.

1942 yılının korku-çıkışlı söylentilerine ilâve olarak, zaferin bizim tarafımıza gülümsediğinin görüldüğü günlere kadar karşıtlık-çıkışlı başka bazı söylentiler devam etmiştir. Bunlar, bizim resmen müttefikimiz olmayan, ama savaşa bizim safımızda katılan ulusla-

(1) R. H. Knapp, «A Psychology of Rumor,» **Pub. Op. Quart.**, 1944, VIII, 22-37.

ra (cobelligerents) ait bazı özel grupların yetersizlikleri, sadakatsizlikleri veya etkisizlikleri hakkında çıkarılmış söylentilerdi. Bu uydurma haber ve söylentilerin başta gelen «taşlanacak keçileri» ise Ordu, Donanma, Hükümet, müttefiklerimiz ve Amerikan azınlık grupları [Japon asıllı Amerikalılar gibi, ç.n.] idi. O günlerde kulağımıza gelen bu haberlere göre Ordu kendisine silâhlarını bizim verdiğimiz yardım malzemeleri arasında gönderilen tereyağlarla yağlıyorlar; askere alınan zenciler ilerde yapacakları ayaklanma için cephane biriktiriyorlar; Yahudiler ise askere gitmemek için hileler yapıyorlardı.

Eu büyük yekûn teşkil edenler de bu hasımlık-çıkışlı söylentilerdi. 1941 yılında ülkenin çok çeşitli yerlerinden derlenmiş 1,000 kadar söylenti ve yalan haber (2) şu oranlar içinde bir dağılım gösteriyordu:

1) Hasmane duygulardan (ayrı görme nedeniyle) çıkan söylentiler = yüzde 66
2) Korku duygusundan çıkan (umacı söylentiler = yüzde 25
3) Arzu ve özlemlerden (gündüz rüyâsından) çıkanlar = yüzde 2
4) Hiçbir sınıfa girmeyen söylentiler = yüzde 9

Hiç kuşku yok ki, korku ve arzu çıkışlı söylentilerin oranları çok geçmeden değişmiştir. Zafer yaklaştıkça, V-E ve V-J gününe gelindikçe söylentiler azalmaya, eski düşmanlıkların azaltılması ile ilgili konularda olmaya başlamış; belli amaçları dile getiren söylentiler halini almış; belli şartlar altında istenilen, özlenilen bir olay olmadan olmuş gibi söylenmeye başlamıştır. Fakat, savaş boyunca ve bugüne kadarki süre içinde de, söylenti ve «fısıltı gazetesi» haberlerinin çoğunluğu şu veya bu miktarda hareketamiz sayılabilir. Bunlar, şu veya bu gruba karşı hâlâ hasmane duygularla doludur.

Fısıltı ve dedikoduların çıkışı ve halk arasında hızla dolaşmasının nedeni kısaca ifade edilebilir. Fısıltılar; *bireyler tarafından hissedilen gerilim durumununu nedenini açıklar ve bu gerilimi hafifletir.* (3).

(2) R. H. Knapp, ibid., 25.

(3) Bu kısa ifade, sadece, nisbeten az sayıdaki bazı söylenti çeşitlerini kapsamı dışında bırakmaktadır. Bunlar ise, sosyal tanışma ve yakınlaşmayı

Örneğin, Pearl Harbor söylentileri, bu söylentileri duyup nakledenlere niçin öylesi bir endişe ve huzursuzluk içinde kaldığını *açıklamış* oluyordu. Eğer koruyucu donanmamız «denizin dibine batırılmış» olmasaydı söylediği endişe dolu «hikâye»ye hak verilmeyecek miydi? O'nun duyduğu huzursuzluk ve endişenin haklı görünmesi için ciddi şeylerin olması gerekli görünüyordu. Aileler oğullarını, kocalarını, babalarını kaybetmişlerdi ve etrafta dolaşıp, suçlayacak adam arıyorlardı. Bu böyle olunca da, askere gitmekden kaçındıkları söylenen Yahudiler elbette üzerlerine düşeni yapmayan bir grup oluyor ve «iyi vatandaş»ların başlarına gelen felâketlerin nedenine bir açıklama teşkil ediyorlardı Ne var ki, askere gitmekten kaçınmak konusundaki «hikâye»ler Yahudiler arasında pek çoklarının askere alınması ve bunları cesaretle ve iyi savaşmaları sonucunda ister-istemez ortadan kalkmak zorunda kaldılar. Fakat ne zaman kıtlık veya sıkıntı olsa gene ortaya Yahudiler sürülüyor ve «taşlanacak keçi» olarak «vur abalıya!» deniliyor; böylece, herkes yaşadığı ve katlandığı güçlükleri kendine göre açıklayabilmiş oluyordu. Akşam soframıza kuzu pirzolası (lamp chops) koyamayınca, bunun nedenini açıklamak için Yahudilerin karaborsacılığını ileri sürüyorduk.

Açıkca söylenen sözlerle başkalarını suçlamak sadece insanın hissi sıkıntı ve endişelerini açıklamakta kullanılan bir yol olmayıp aynı zamanda bir çeşit *rahatlama* (relief) biçimidir. Sözle yapılan bir alay veya hicivin bir bakıma insanı rahatlattığını hepimiz biliriz. Alaya aldığımız, hicvettiğimiz kimsenin gerçekten buna lâyık olup olmadığı ise önemli bir sorun bile sayılmaz. Birini, yüzü-

---

başlatırken kullanılan ve bundan başka bir amaç taşımayan sözlerde ortaya sürülen asılsız «lâf»ların meydana getirdiği «hatıc communication» dan ibarettirler. Bir konuşma sırasında, eğer bir durgunluk, bir sessizlik olmuşsa, konuşmanın durup kesilmesini önlemek için taraflardan biri akla gelen masum bir uydurma hikâye ile konuşmayı sürdürmeye çalışır. Bu gibi durumlarda söylenen uydurma «hikâye»nin altında, «fısıltı gazetesi»nin altında yatan derin gerilimin varlığı söz konusu bile değildir.

Bu incelemede bazı insanların niçin bazı söylentilere inandıklarını; bazılarının ise inanmadıklarını etraflı bir şekilde ele alacak değiliz. Bu sorun, F. H. Allport ve M. Lepkin tarafından çok dikkatli ve ayrıntılı şekilde incelenmiştir. Bknz: «Wartime Rumors of Waste and Special Privilege: Why Some People Believe Them,» J. Abnormal Soc. Psychol., 1945, XL, 3-36.

ne karşı azarlamak, veya arkasından tenkid edip hırpalamak bu kimseye karşı duyulan nefreti geçici bir süre azaltmak için kullanılan bir çaredir. Bu konuda asıl önemlisi, bazan herhangi bir başka kimseye, veya bir başka şeye karşı duyulan nefretin azaltılmasında da bu yolun kullanıldığıdır. Eğer patlayana kadar şişmiş, gerilmiş bir tübü boşaltmak isterseniz ya *valfı* açarsınız ya dda ince bir şeyle delersiniz. *Valf*'ı açmayı içimizdeki düşmanlığı Nazilere veya Japonlara, yani çektiğimiz acıların ve sıkıntıların sebebi onlara yöneltmeğe benzetebiliriz. İğne bastırmayı ise olayla ilgisi, suçu, günahı olmadığı halde gözümüze kestirdiğimiz kurbanlarımıza yöneltmeye benzetebiliriz. Her iki durumda da, basınç azaltılmakta ve bir gevşeme elde edilmektedir. Yahudileri suçlamak, Zencilere çamur atmak, hükümetin ve idarenin hakkında olur-olmaz suçlamalarda bulunmak, OPA'yı veya siyasetçileri lekelemek, hangi sebepten olursa osun, içimizde yığımlanan düşmanlık ve kırgınlıkların bir belli derecede hafifletilmesine yaramaktadır. Bir başka rahatlama, ne denli acı ve kötü olursa olsun, herkesi «umacı» ile karşı karşıya tutmak için çıkardığımız asılsız sözlerden de elde edilmektedir. Komşuma *Cape Cod* Kanalının asker cesetleri ile dolup-tıkandığını söylemem, oğlum veya arkadaşlarım cephede ise, o'nlar hakkında duyduğum ve artık çok yığımlanmış bulunan endişelerimin dışa vurulmasına yaramaktadır. Cephedeki kayıplar veya düşmanın yaptığı vahşet hakkında aşırı abartılmış, uydurulmuş şeyler söyleyerek içimdeki huzursuzluğu arkadaşımla paylaşmış olurum, ve böylece kendimi yalnız ve çaresiz kalmış hissetmekten kurtulmuş olurum. Söylenti ve fısıltı çıkarıp, bunları yamam üzerine, artık başkalarının da «huzuru kalmamış» olur. Bu sayede kendimi bir çeşit güvence altında saymaya başlarım.

DENEYSEL YAKLAŞIM

Bu kere sorunu daha geniş sosyal ortam içinde ele alacağız, ve insan aklındaki bu söylenti sürecine ne gibi saptırma ve aşırılaştırmaların karıştığını, halkın kafasındaki ve içindeki yıkıntılara nelerin sebep olduğunu incelemeye çalışacağız.

Günlük yaşantı içinde bir söylenti ve uydurma haber düzme sürecinin ayrıntılı bir şekilde ele alınması, çok güç olduğu için nisbeten iyice kontrol altına alınmış lâboratuar şartları altında bu sürenin temel olgularını elden geldiğince incelemeye çalışacağız.

Bizim yöntemimiz çok basittir. Tek bir görüntüyü (slide) perdeye aktarmakla yetindik. Kısacası, bir bakıma demokratik özellikteki bir görüntüyü ilgili birçok ayrıntıyı da göstermekte kullandık. Resmi perdede göstermeden önce altı veya yedi denek bir odaya alınmıştır. Bunlardan birisi resmin gösterildiği odaya alınmış, fakat perdeyi tam göremeyecek şekilde kasıtlı olarak seçilmiş bir yere oturtulmuştur. Seyircilerden birisi (veya deneyici) görüntüyü kendisi tarif etmiş, bu aradaresimle ilgili olarak yirmi kadar ayrıntıdan söz etmiştir. Ardından, ikinci denek odaya alınmış ve kendisine, ne gördüyse, hepsini anlatacak olan birinci deneğin yanma oturtulmuştur. (Bütün deneklere «ne duydularsa hepsini mümkün olduğu kadar aslına uygun olarak diğerlerine nakletmeleri» söylenmiştir.) Ardından birinci denek yerine geçmiş, üçnücüsü alınmışğ ve üçüncü denek ikinci deneğin anlattıklarını dinlemeye başlamıştır. Aynı şekilde, her denek içeri girinci, kendinden önceki denekleten o'nun anlattıklarını dinlemiş; kendinden sonra gelen deneğe de, öncekinden duyduğunu nakletmiş oluyordu. Deneye gözlemci olarak bulunanlar, uyarı yerine kullanılan resim perdede durduğu halde her deneğin içeri alınmasından sonra ortaya çıkan uydurma hikâyenin nasıl ortaya çıktığını tek tek her denekte görmüş oluyordu.

Kollej öğrencileri, Ordu hazırlık kamplarındaki erler, mahalli topluluk forumarı (community forum) üyeleri, Ordu hastanelerindeki hastalar, Öğretmenler Yuvarlak Masa üyeleri, eğitim kurslarına katılan polis memurları dahil kırk grup denekle bu aynı süreç tekrarlanmıştır. Yetişkin yaştaki bu deneklerle ilâveten özel okullardaki dördüncü sınıftan dokuzuncu sınıfa kadar küçük çocuklarda da deney tekrarlamıştır. Bazı deneylerde, beyazların yanısıra enciler de katılmıştır. İlerde göreceğimiz gibi, bunun böyle olması, kullanılan resmin «ırk açısından» verilen bir görüntüyü aksettirmesi hâlinde önemli sonuçlar doğurmuştur.

Bütün bu deneyimler seyirci önünde yapılmıştır (20 - 30 gözlemci). Sahneye çıkmanın sebep olacağı korkma ve ürkme hâlini bertaraf edebilmek için denekler gönüllüler arasından seçilmişler dir. Bununla beraber, seyirci önünde yapılan bu tür deneyimlerde her zaman için bir sosyal etkileme (social influence) olduğu bilinmelidir. Bu etkilemenin hacmini bilmek çin [bu araştırmada] bir de, deneyi yapanla denekten başkasının alınmadığı bir odada sınanan kontrol grubu kullanılmıştır.

Sonuç olarak, bu deneysel durumun, günlük hayatta ortaya çıkan söylenti ve uydurma hikâyelerin oluştuğu şartları beş nokta açısından tamamiyle benzer şekilde yaratmadığını kabul etmek zorundayız. (1) Dinleyicilerin etkisi epeyce olmuş, deneklerin dikkatli davranışlarına ve «hikâye»lerini kısa tutmalarına sebep olmuştur. Seyircilerin önünde denenen deneklerin anlattıkları «hikâye»ler, seyircilerin alınmadığı odada denenen deneklerin anlattığı «hikâye»lerin yarısı kadar ayrıntılı olmuştur. (2) Verilen talimatın; duyduğunu elden geldiğini aslına sadık nakletmek ve dikkatli davranmak sözlerinin etkisi olmuştur. Günlük hayattaki söylenti ve «fısıltıların» yayılmasında ise anlatılan hikâye»lerin doğru ve aslına sadık nakledilip nakledilmediğini gözetleyecek bir deneyci bulunmamaktadır. (3) Bu deneyimde deneklere, kendilerine anlatımda bulunanlara soru sorma hakkı tanınmıştır. Olağanüstü hayat şartlarında ise, «fısıltı»ları dinleyenler, eğer isterlerse, anlatan ve aktaran kimseye soru sorabilir; o'nu çapraz kontrol altına alabilir. o'nu çapraz kontrol altına alabilir. (4) Duyma ve aktarma arasındaki zaman farkı bu deneyimden çok kısa olmuştur. Olağan hayat şartlarında ise bu zaman aralığı çok daha geniştir. (5) En önemlisi, bireyleri anlatmaya yönelten güdüler çok farklı olmuştur. Deneyimizde, deneklerin yönelimi *doğruluk ve aslına sadakat* olmuştur. Deneyimsel şartlar altında, deneklerin kişisel korku, nefret ve arzuları işin içine karışamamışlardır. Kısacası, deneyime katılan [ve davranışı incelenen] denekler, günlük hayattaki söylentilere katılanlar gibi ânında söylentilere katılanlar gibi ânında söylenti çıkaran veya aktaranlardan farklı kalmışlardır. Deney konusu olan «söylenti»yi aktarması kişisel olmadığı gibi, içten ve derinden duyulmuş bir aktarış da olmamıştır.

Üçüncüsü dışında kalan diğer bütün şartların deneyimde, duyuların anlatımını doğrulaştırdığı ve gerçek hayattaki uydurma söylentilere oranla daha az saptırma [bozma = distortion] ve kestirime sebep olduğu düşünülebilir.

Yaptığımız deneyimin normal söylenti ve «fısıltı» şartlarını yaratmadığını bilmemize rağmen, gene de inanıyoruz ki, duyulan bir şeyi aktarırken yapılan değiştirmelerin ve bozmaların elde ettiğimiz sonuçlarda temsil edildiği kabul edilebilr. «Sokağa dökülmeyen» söylentiler «sokağa dökülen»ler kadar canlı, hissî (fevrî) bir tonda söylenmemiş, o'nlar kadar aşırılaştırılmamış olabilir. Bütün bunlara rağmen, [sürecin] temel olgusu her ikisinde de gösterilebilir.

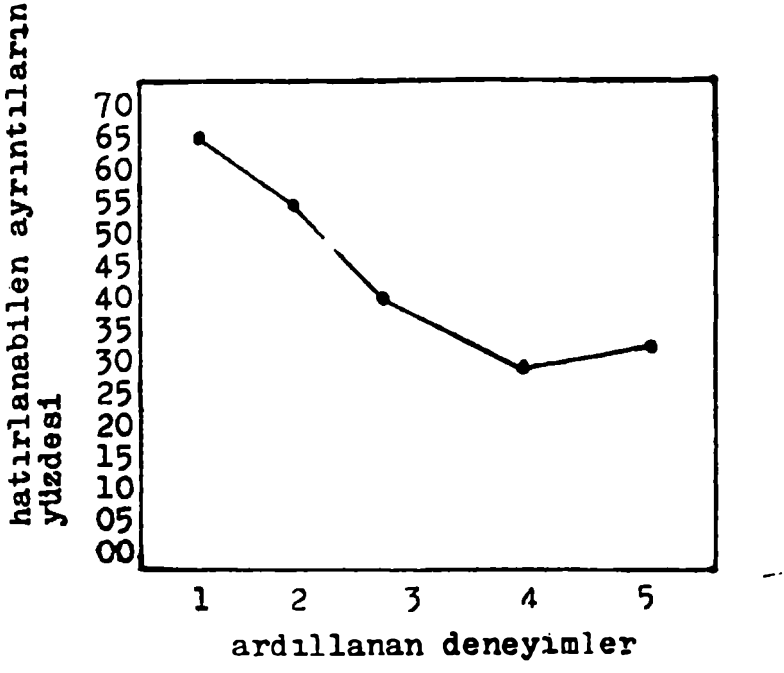
Gerçek hayattaki söylentilerde olanlarla lâboratuar şartlarında yaratılan söylentilerde olan-bitenler içinde, biribirleriyle ilgili olan ve açık seçik görülebilen, üç eğilimin yer aldığı karmaşık bir bozma ve saptırmadan ibarettir.

DÜZEYE İNME

Söylenti ve «fısıltı» ortaklıkta dolaşırken yaptığı yolculuk boyunca büyük bir hızla kısalır, daha özlü, daha kolaylıkla kavranabilir ve hatırlanabilir bir biçim alır.

Anlatılan aynı şeyin birinden diğerine aktarım serisinde, işin başlangıcında, *hatırlanan* ve aktarılan ayrıntılar hızla azalmaktadır. Unutulan ayrıntıların sayısı, serinin sonuna kadar azalmaya devam etmekte; ancak, düşüşün hızı yavaşlamaktadır. Tablo 1 denemenin başlangıcında verilen ayrıntıların her denekte ne oranda hatırlanıp aktarıldığını göstermektedir.

ŞEKİL : 1 Başlangıçta verilen materyalin ardıllanan deneyimlerde hatırlanma yüzdeleri.



Perdedeki görüntü hakkında yapılan açıklamada haklarında bilgi verilen ayrıntılar «yüz» olarak kabul edilmekte, birinciyi izle-

yen testlerdeki yüzdeler ise bu baza göre hesaplanmaktadır. Onbir deneye dayanan eğri (curve) ağızdan ağıza yapılan beşinci veya altıncı aktarmada ilk anlatılan ayrıntıların yaklaşık olarak yüzde 70'inin ayıklandığını göstermektedir. Hem de, aktarımlar arasında hiçbir zaman boşluğuna fırsat verilmemiş olduğu halde.

Yaptığı deneyimdeki ilk andaki öğrenme ile sonraki tekrarlamalar arasındaki süre bizim denememizdeki süre kadar kısa olmadığı halde, bizim bulduğumuz eğri de Ebbinghaus'un ünlü bireysel hatırlama düşüş eğrisine benzemektedir. Elimizdeki bu eğri ile Ebbinghaus'un eğrisini karşılaştıracak olursak şu sonuca varabiliriz ki, *bireysel bellekte düzeye inme haftalar süren bir zaman içinde olurken, toplumsal belleğin düzeye inmesi (leveling) birkaç dakika içinde olmaktadır.*

Düzeye inme (bizim deneyimlerimizde) hiçbir zaman mutlak bir silinme ve kalmama noktasına inmemektedir. Eğrinin son tarafındaki durulma (stabilization) bütün deneyimlerden varılan bir bulgudur. Bunun anlamı: (1) çok kısa ve yoğun bir ifadenin aslına sadık olarak ve bozulmadan aktarımlardan geçmesi beklenebilmesi; (2) bildirim kısa ve gereksiz ayrıntılardan arınmış şekilde sunulmuşsa, denek kişinin seçimleyecek fazla ayrıntı bulamaması ve daha fazla bozma olanağının kısıtlanmış olmasıdır; (3) akılda tutulması için verilen şey sıradan bir belleğin (memory) bile akılda tutulabileceği kadar kolaylaşmaktadır. Bütün deneyimlerde en son ve sona yakın olan aktarımlar, en baştaki [iki denek kişinin] aktarımlarına oranla birbirlerine çok daha benzer bulunmuştur.

Düşünmeksizin yapılan ezberlemeye karşı güvenme [ve deneyimlerin buna dayanmış olması] bizim deneyimlerimizde, aslına uygunluğun temel hedef sayılamayacağı olağan söylenti ve «fısıltı» ortamına oranla daha barizdir. [Normal hayat halinde] zaman süreleri düşünmesiz-hatırlamaya etki eder ve kuvvetli ilgilenmeler yüzünden harfi harfine bir hatırlamadan çok, bu ilgilenmelerin etkisine göre işleyen bir hatırlama meydana gelir. Birey eğer sır konuşmuş olmak için konuşmaktan başka bir şeyle güdümlenmemişse, en son neyi, ne şekilde işitmişse, o işittiğini düz ara tekrarlamakla yetinmektedir. Eğer uydurma ve asılsız söylenti çok kısa ve özetse, aşırı şekilde «slogan»laştırılmışsa, yani işitildiği biçime harfi harfine uygun olarak hatırlanması için hiçbir çabayı gerek

tirmiyorsa, hatırlama körü körüne hatırlama ve tekrarlama şeklinde olmaktadır. Örneğin :

Yahudiler askere yazılmaktan kaçınıyorlar;

CIO Komünistlerin elindedir;

Ruslar kadınları millîleştirmiş.

Buradan şu sonuca varabiliriz ki, her ne zaman sözsel bir materyal bir grup arasında -ister söylenti, ister rivayet (legent), ister-se bir tarihçe şeklinde olsun- aktarıma uğrarsa geçireceği değişiklik kısalma ve özetleşme yönünden olacaktır. Düzeye inme, tesadüflere bağlı bir olgu değildir. Deneylerimiz, her defasında da, denekler için özel ilgilenme konusu gibi görünen konucukların deneklerin umut ve beklemelerini doğrulayan olguların, hikâyeyi kurmalarına yardım edecek gibi görünen gerçeklerin çok geç unutulduklarını ve en son ardıllanan deneyime dek hatırlandıklarını göstermiştir.

KESKİNLEME

Keskinlemeyi, genişçe bir muhteva içinden belli sayıda ayrıntının seçimleyici algılanmadan, seçimleyici hatırlamadan, ve seçimleyici bildirimden geçmesi şeklinde tanımlayabiliriz. Keskinleme, ister istemez, düzeye inmenin bir karşı-benzeri olmaktadır. Bunlardan biri olmazsa, diğeri de olmaz; zira düzeye inmenin sonrasında asılsız söylenti için elde kalan azınlıklar ister istemez belirginleştirilmiş olmaktadır.

Düzeye inme konusunda düzenlenen deneyimlerin her kurgulanmasında keskinleme ortaya çıkmakla beraber, her zaman aynı konucuklar vurgulanmamaktadır. Bazan, hiç akla gelmedik bir ayrıntı; örneğin, metroda görülen bir reklâmın dikkat odağına alınmasında ve hatırlanıp bildirilmesinde olduğu gibi, beklenmedik konucuklar keskinlenebilmektedir. Asılsız söylenti, keskinlenimin etrafında yapısını kurmaktadır. Bazı deneyimlerde ise, bu aynı ayrıntının tamamen bir kenara bırakıldığı ve ilk ardıllamalardan sonra hiç hatırlanmadığı işitilmediği görülmektedir.

Keskinlemenin belirlenmesindeki yollardan birisi de acayip ve umulmadık ayrıntıların veya dikkat-çekici kelimelerin hatırlanma-

sıdır. Bunlar ilk ardıllanmalarda göze batmakta, her ardıl hikaye dinleyicinin dikkatini çekmekte ve her aktarımda hikâyenin esası için daha önemli olması gereken ayrıntılardan daha çok tercih edilmektedirler. Buna verilebilecek bir örnek, «hırsızlık yapmakta olan bir çocuk ile, çocuğa tekdirde bulunan bir adam» ifadesine uygun bir resimle birlikte ardıllanmış deyimler serisinde görülmüştür. Bu seri deneyimlerde «tekdirde bulunan» ifadesi deneklerin aşırı dikkatini çekmiş ve ardıllanarak her aktarımda bozulmadan söylenildiği görülmüştür.

Keskinleme bazan da *sayısal* bir özde ortaya çıkmaktadır. Bir seri deneyimde vurguda bulunulan konucukların her aktarımda artırıldığı tesbit edilmiştir. Örneğin, bir Zenci resmini ihtiva eden filmden sonra-ki, filmde Zenci görüntüsünün genişliği ve alışılmamış ifadesi dikkat uyandırıcı bir şekilde düzenlenmişti- kaydedilen «hikâye» aktarımlarında Zenci önce tekillikten çıkarılmış ve «Zenciler» olmuş, sonra «dört Zenci,» sonra da «bir grup Zenci» şeklinde ifade edilir olmuştur.

Bir başka tür keskinleme de zamanca *yakınsallaştırıcı* özde ortaya çıkmakta; olmuş olayları yaşanılan ânda olmakta olan olaylar şeklinde ifade etme eğilimi görülmektedir. *Bura*'da ve *şimdi* olanolaylar algılayıcı için daha ilgi çekici, daha önemlidirler. Kuşkuya bile gerek yok; hikâyenin aktarılmasına çoğu defa şimdiki zamanla başlanmakta; ve başlangıçtaki anlatımın, sonunda, geçmiş zaman'a dönüştüğü noktada bile, «zaman» tekrardan şimdiki zamana döndürülür, sahne dinleyici tarafından ânlaştırılır (contemporized). Açıktır ki, söylenti ve uydurunun geçmişteki belirli bir olayla (veya gelecekteki belirli bir olayla(bağlı olması hâlinde bu tür bir etki görülmez. İnsan, kendine gelen bir söylentiyi değiştirip, «Queen Mary bu sabah (veya yarın) 10.000 askerle yola çıkıyor,» şekline çeviremez. Ama, bununla beraber, hikâyeyi içinde bulunulan şartlara bağlayarak yapılan bir başka keskinlemeye sık sık rastlamaktayız. Örneğin, «Bay A geçen hafta karaborsadan bir tavuk bulmuş, ama kilosuna 30 lira vermiş» şeklinde duyulan bir ifade,» karaborsada kilosu 30 liradan tavuk varmış» şeklinde aktarılabilmektedir (çoğu defa böyle yapılıyor). İnsan *geçen hafta* ile pek ilgilenmese bile *bugün* ile ilgilenir. Bu yüzden de *zamanca yakınsallaştırıcı* eğilim olgunun oluşum zamanını ele alarak konu ile ilgilenilmesini erekler.

Keskinleme bazan bir *hareketlilikten* (movement) belirli bir sonucun meydana geleceği durumlarda yapılmaktadır. Uçakların uçmaları ve bombaların patlaması aktarım sırasında çoğu defa birlikte vurgulanırlar. Aynı şekilde, bir resimde görülen yere düşmüş bir vazo çoğunlukla unutulmamakta ve hep hatırlanmaktadır. Gerçekten «düşüş motifi» resimde adamın içmekte olduğu püro gibi diğer bazı şeylere de yaygınlaştırılmaktadır. Örnek : deneyimlerden birinde püronun yere düşmekte olduğu söylenmiştir. Oysa, püro adamın dişleri arasında sıkıca durmaktaydı.

Bazan gerçekte durmakta olan şeylere hareketlilik atfedilerek keskinleme yapılmaktadır. Nitekim, durmakta olduğu apaçık görülen bir metro treninin, sık sık, hareket halinde olarak ifade edildiği görülmüştür.

Göresel «eb'ad» da dikkatin birinci belirleyicilerindendir. «Eb»ad»ları yüzünden dikkat çekici olan şeyler hatırlanma ve keskinlenme eğilimi göstermektedirler. İlk hikâye edici (reporter) bu şeyin «eb'-ad»ına dikkati çeker ve ardıllanmış dinleyicilerden her biri bu şeyin «eb'ad»nın ve bu özelliği ile kazandığı seçkinliğin etkisinde kalır. Bu etkilenmeden sonra da bu etkilenmeyi belleğinde keskinlemeye başlar. Böylece, iri-yarı Zenci, aktarımlarda «dört tane zenci,» veya «koskocaman bir zenci heykeli» şeklinde girmeye başlar.

Dikkatin belirleyicileri arasında sadece fiziksel değil, sözsel belirleyiciler de vardır. Nitekim, hikâyecinin geçtiği farzedilen sahneye uygun düşecek gibi göründüğünde sözler arasında bir de *yaftalama* (labels) da bulunma eğilimine rastlamaktadır. Resimlerden biri genel bir ifade ile «Bu bir savaş resmidir» şeklinde sunulmuştur. Bu «yafta» her aktarımda yerini korumuştur. Bir başka resimle yapılan deneyimde ise her aktarımda «Bu resim bir zenci isyanı resmidir» ifadesinin söylenildiği görülmüştür.

Bu tarz keskinlemeyi açıklamak için, anlatıcının veya aktarıcının hikâyenin akışı için zaman ve yerde bir yakınlaştırma yapma isteği gösterdiğini söyleyebiliriz. Bu eğilim, bu alışkanlık gündelik hayatımızdaki temel eğilimlerimizdendir, ve hayalî bir olayın hikâye edilmesinde bile kuvvetli bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır.

Zaman ve yer bakımından olayı yaklaştırma ile yapılan yaftalamada tercihli bir hatırlamanın ortaya çıkışındaki faktörlerden biri değeri de *öngelme etkisidir* (primacy effect). Bir seri konucuk içinde başta söylenen veya aktarılanların hatırda tutulma olasalığı daha yüksek görünmektedir. Bu yüzden de, yer ve zaman bakımından yaklaştırma yaratan bir «yaftalama» bir anlatımın en başlarında aktarılmakta ve böylece *önleme etkisi*'nden yararlanmış olmaktadır.

Tanıdık, bildik, alışılmış bulunulan sembollere bağlantılandırılarak da keskinleme yapıabilir. Deneyin serileri içinden birinde, bir kilise ile bir haçın bu iki sembol resim içinde çok arkada kalan ayrıntılardı. Bu gibi bilinen ve herkesçe tanınan semboller *hemen* anlamlandırılmaktadır. Resimdeki diğer ayrıntılar alışılmış somut bir varlık gibi görünmedikleri halde, bu gibi semboller somut ve bildik bir varlığı ifade etmekte; bu yüzden de denekler hiç kuşku duymadan, çekinmeden bunlardan konuşabilmektedirler. Ayrıca, tanıdığımız, yabancı olmadığımız sembollerin akılda kalıvermeleri söylenti -yuvalanmasında (rumor-embedding) en belirgin özellik olan «duyduğunca anlatım» sürecini de (conventionalization) başlatıp, harekete geçirmektedir. Deneyimlerde kullandığımız resimlerden ikisinden birisinde polis otoritesinin sembolü olan cop vardı; diğerinde ise, zenci terör hareketinin sembolü olan ustura vardı. Bütün ardıllama deneyimlerde bu sembollerin daima aktarıldıkları tesbit edilmiştir. Aktarıcının duyduğu bir hikâyeye ilâve ettiği *açıklamalar* keskinlemenin son örneğini teşkil eder. Bunlar, ilâve edilmeleri hâlinde tamamlanmamış ve yarı kalmış gibi hissedilecek hikâyelere bir çeşit bağlayıcı son (closure) şeklinde katılmaktadırlar. Bu açıklamalar «anlamı izleyen çaba»yı; yani, güç ve yapısı kurulmamış bir durumda kalan dinleyicinin içinde kalacağı zorlüğu açığa vurmaktadırlar. Açıklayıcı izahat ile yapılan bu tür keskinlemeye karşı duyuln ihtiyaç, özellikle, aktarılan hikâyenin aşırı derecede saptırılıp bozulduğu hallerde; anlatımın noksan ve inanılmaz görünmesi hallerinde şiddetli önem kazanmaktadır. Bir örnek vermek gerekirse, metro ile ilgili resim hakkında çok karışık ve anlaşılması güç bir hikâye olan deneklerden birisinin, kendinden sonrakilere resmin hikâyesini anlatırken, «bir kaza olmuş herhalde,» diye aktarımda bulunduğunu zikredebiliriz. Bu anlatım tarzı, söz konusu denekten sonraki denek için inandırıcı ol-

muştu ve bu yüzden de sadece kabul edilmekle kalmamış, keskinlemeğe uğraşmıştı.

Günlük hayattaki söylenti ve asılsız haber aktarımlarında görülen, hikâyeye, asılsız ama inandırıcı açıklamalarla başlanarak yapılan keskinlemeler çok belirgindirler. Gerçekten, daha önce de söylediğimiz gibi, asılsız bir söylentinin, uydurma bir haberin aktarımının temel fonksiyonu bireyin duyduğu huzursuzluğun ve gerilimin bir çeşit açıklamasını yapmaktır. Ordudaki tutumsuzluktan söz eden, veya OPA memurlarının haksız ayrıcalıklara sahip olduğunu ileri süren dedikodulara inanmak, bunları doğru kabul edip aktarmak yiyecek sıkıntısını ve duyulan rahatsızlığı «açıklamaya» yaramaktadır.

Burada ele almamız gereken bir sorun vardır. Halktaki genel inanca göre söylenti ve asılsız haberler bir çığ gibi büyük, aşırı derecede işlenir, ve lâfa lâf katılarak şişer (verbose). Gerçekte ise, söylenti ve asılsız haberler şişme yönünde değil, küçülme ve özetlenme yönünde bir sürece tâbidirler. Lâboratuar şartlarında da olsa, gerçek hayat şartlarında da olsa, bu böyledir. Yukarda belirtilen cinsten (mübalâğalar ise, ilk bakışta uyarı-durumunda (original stimulus-situation) zaten mevcut olan bazı noktaların keskinlemeye uğramaları şeklinde ortaya çıkmaktadırlar. Keskinleme sonunda ortaya çıkan bu bozma ve saptırmalar elbette vüs'ati yüzünden çok büyük miktarlara ulaşmaktadırlar; fakat bunlar, aşırı işlenmişlik şeklinde yeni bir kategoriye almamız gereken değişik bir şey değillerdir.

ÖZÜMLEME (ASSIMILATION)

Apaçık görülüyor ki, gerek düzeye inme ve gerekse keskinleme seçimleyici süreçlerdir. Fakat, aktarılan hikâyelerdeki bazı ayrıntıların arkaya itilmesinin, bazılarının ise öne ve üste çıkarılmasının sebebi nedir? Ve, söylentiyi meydana getiren aktarımlar arasındaki farklara, aktarımdan aktarıma eklenen yeni ilâvelere, ve diğer her çeşit asılsız değişikliklere bunun ne derece etkisi olmaktadır? Bu sorunun cevabı *özümleme* süreci içinde bulunabilir. Özümleme, bir alışkanlık şeklindeki, bir ilgi duyma şeklindeki, dinleyen bireyin içindeki duygular şeklindeki kuvvetlerle işin içine karışır ve söylenti süreci üzerinde büyük etkilerde bulunur.

Ana Konuyu Özümleme

Genellikle, bir hikâyede anlatılan konucuklar, hikâyenin güdücü «motif»ine uygun şekilde keskinlenir ve düzeylenirler ve sonunda ortaya çıkacak olan hikâyenin yeni anlatımını daha tutarlı kılacak şekilde bu güdücü motife uyumlanırlar; yeni anlatım da daha tutarlı, daha hoş dinlenir, daha yuvarlak-köşeli olur. Bazı deneyimlerde aynı resimler kullanıldığı halde, hikâyeye bir ordu rahibi sokulmuş, veya bir takım insanların (çoğul olarak) öldürüldüğü ilâve edilmiş; ambulans, Kızıl Haç Hastanesi olmuş; yıkılan binaların sayısı arttırılmış, tahribat büyütülmüştür. Bütün bu anlatımlar, ne kadar asılsız olurlarsa olsunlar, ana konuya uygun görünmüşlerdir - bir savaş felâketi (incident). Bu anlatılan ayrıntılar resimde gerçekten yer almış olsalardı belki çok daha iyi bir Gestalt süreci yaratacaklardı. Ana konuya yakın olmayan, bütünüyle konu dışı kalan objeler ise hiçbir zaman hikâyeye dahil edilmemektedir - tek bir elma ağacı, bir balerin, bir beyzbol oyuncusu gibi.

Hikâyeye yeni şeyler katmanın (importations) yanısıra, bazan, ana konunun desteklenmesi için başka çeşit aslına uymayan, gerçeğe aykırı değiştirmeler (falsification) de yapılmaktadır. Orijinal resimde görülen Kızıl Haç kamyonu cephane yüklü olarak göründüğü halde, ana konuya uygun olmak zorunluğu yüzünden, cephaneler gitmekte ve kamyonun ilâç ve tıbbî malzeme yüklü olduğu söylenmektedir.

Resimde bir kenarda duran ve sivil elbiseler içinde bir askerden çok bir «partizan»a benzeyen zenci neredeyse her aktarımda bir asker olarak belirtilmektedir. Savaş resminde adamı, askerler arasında bir sivil olarak anlatmak yerine, o'nun da savaşan bir asker olarak anlatılması -bu yönde bir değişiklik yapılması- daha uygun bulunmaktadır.

İyi Bir Devamlılık

Bir başka asılsız hikâye uydurma, aralarında boşluk kalmış «görüntü»lerin biribirlerine bağlanmasının sonucu olarak, veya bazan da uyarıcı alanda mevcut boşlukların giderilmesi çabalarının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu çabanın amacı hikâyeyi kendi içinde tutarlı ve anlamlı kılmaktadır. Bir sinema kapısındaki afişte görülen yarım bir başlık «Loew'ın Ye...», bu yüzden hemen

«Loew'in Yeri» olarak; *Gene Antry ise Gene Autry* olarak, «Luck Rakes»de «Lucky Strikes» olarak tamamlanmakta veya değiştirilip, uydurulmaktadır.

Bütün bu ve bu örnekler *Gestalt* psikolojisinin diliyle «kapatıverme» işlemleridir. Bunlar asılsız algılama ve asılsız belleme çeşitleridir; am amaçları, daha tutarlı, daha bütünlüklü bir «mental» sunum sağlamaktır. Ele alınan ayrıntıların herbiri ana konu içine gömülmekte, ve böylece hikâyenin «iyi devam etmesi» sağlanmaktadır. Amaç, anlamsız görülen veya noksan görünülen yerleri eritip, belirsizleştirip, yumuşak köşeli yapmaktır.

Yığıp Sığalaştırma Özümlemesi

Bazı durumlarda ise bellek kendini yormamak ister gibi görünmekte ve elinden geldiğince az şey hatırlamak istemektedir. Örneğin, iki ayrı konucuğu hatırlamak yerine, bellek için bu ikisini biribirileri içinde karmaştırıp (fuse) tek bir konu (item) olarak hatırlamak daha uygun görünmektedir. Metroda her biri ayrı ilân veya reklâm afişlerini görenler, sadece, «ilân tahtası» veya «bir sürü reklâm» demektedirler. Bir başka resimde ise, görünen bütün meyva çeşitleri tek tek sayılmamış «her çeşit meyva» denilmiştir. Kezâ, otobüse binmiş olanlar, daha sonra otobüstekilerden «kimi koltukta, kimi ayakta bir sürü yolcu» diye söz etmişlerdir. Yolcuların birey olmaları ve kişisel özellikleri ortadan kalkmıştır.

Beklenilen Şekilde Özümleme

Tıpkı ayrıntıların dinleyicinin kafasında hatırlanıp unutulmaması için yapılan değiştirme ve katmalar gibi, dinleyicinin düşünce alışkanlıklarını destekleyici bir özümleme de vardır. Bu tür özümlemede konucuklar bu amaca uyacak şekilde biçim değiştirirler. «Şey»ler, çoğu defa, *nasılsalar* [nasıl bilinirlerse] o şekilde algılanır ve bellenirer. Örneğin, resimlerden birinde birkaç dükkânın ortasında görünen bir eczane, daha sonra sorulduğunda denekler tarafından resmin hikâyesi anlatılırken hep «köşe başı eczanesi» olarak zikredilmiştir. Bir Kızılhaç ambulânsı, resimde cephane yüklü olarak göründüğü halde, genellikle ambulânsla ecza ve sıhhî malzeme taşımak gerektiği için, «ilaç yüklü bir ambulans» olarak aktarılmıştır. Bir başka resimde, yol kenarındaki kilometre

taşları mil-taşları olarak aktarılmıştır. Çünkü, Amerikalılar uzaklık birimi olarak mil kullanagelmişler ve mil'e alışmışlardır.

Deneylerimizde karşılaştığımız özümleyici bozmalar içinde en «manidâr» olan nokta, deneklerden yarısında gördüğümüz bir bozmadır: resimde elinde bir ustura olan beyazla elleri boş olan bir zenci gösterilmiş; fakat aktarımların yarısında usturanın zencinin elinde olduğu söylenmiştir. Bu örnek, *basmakalıp tipler* («stereotyped») konusundaki peşin beklemeler için ilgi çekici bir örnektir. Ezbere bilinen şey, usturanın zenciye yaraşacağı, beyaz adamın ise ustura taşımayacağı olmaktadır.

Konuşulan Dil Alışkanlıkları ve Özümleme

Algılamaya etki eden «bekleme», çoğu defa, materyallerin bireyde daha önceden var olan sözsel klişelere uygunluk sağlayıcı şekilde algılanmalarına yol açmaktadır. Algılama ve hatırlama bu klişelere uygun yönde oluşmaktadır. Bu durum, söyentilerin tek-biçimde yayılmasında çok önemlidir. Sözler, çoğu defa, dinleyicinin kafasında o'nun bildiği alışkın olduğu görüntüler yaratır ve o olay hakkında dinleyici neyi, nasıl düşünmek zorundaysa buna uygun kategoriler kurar. Kezâ olaylar hakkında yapacağı değerlendirmeler de bundan etkilenir. «Dökünlü elbiseler içinde çizik biri» sözleri, çok daha objektif bir anlatım olan «ütüsüz ve kısalmış çok daha anlamlıdır ve aktarıcının hissî yanını da aksettirmektedir. Söylentiler, genel olarak, sözsel basma-kalıp tipler şeklinde aktarılır. Bu aktarımlar ise, aktarımcıların ön yargılarını aksettirir. Örneğin: «Japon casusu,» «boş kafa,» «salak İsveçli,» «uzun saçlı profesör» ve birçok.

DAHA YÜKSEK GÜDÜMLENMİŞ ÖZÜMLEME

Deneylerimizin sahip oldukları şartlar, söylenti, uydurma haber ve skandal fısıltıları gibi şeylerin altında yatan hissî (emotional) eğilimleri tam olarak ele alıp, açıklamamaktadır. Ama, bunlar lâbatuar şartlarında bile kendi varlıklarını duyuracak kadar kuvvetlidir.

İlgi Konusunu Özümleme

Birçok şeyle birlikte ve arka plânda kadın giysilerini gösteren bir resim, giderek, aktarımlarda sadece elbise üzerine kurulmuş bir hikâye hâlini almıştır. Bu keskinleme resmin erkeklere gösterilmesi sırasında olmamış, kadın deneklere gösterilirken olmuştur.

İçinde bir polisin göründüğü resim polis memurlarından meydana getirilmiş bir denekler gurubuna gösterilmiştir. En son aktarımda, hikâyenin merkezine resimdeki polis memurunun getirildiği görülmüştür. Şüphesiz, denekler resimdeki polis memuruna karşı sevgi ve yakınlık duymuşlardır. Buna özdeşleme (identification) diyebiliriz. İş burada da kalmamış ve polisin kuvvet otoritesini sembolize eden cop, çok aşırı bir keskinlemeye uğratılmış ve hikâyedeki çatışmanın temel öğesi haline getirilmiştir. Polislerden kurulu denek grubunun aktarımları, sonunda, polisi korur ve polisi tutar bir nitelik almıştır.

Önyargı Yönünde Özümleme

Bir deneyimde, nefretten meydana gelen bozma ve saptırmaların elde edilmesi çok güç olmakla beraber, elimizdeki materyale güvenerek ırkçı tutumların meydana getirdiği hasımlık kompleksi üzerinde bazı düşünceler ileri sürebiliriz.

Deneyimde kullandığımız resimlerden birinde, elinde bir usturа tutan ve bir zenci ile tartıştığı görülen bir beyaz adamdan söz etmiştik. Bu resimle yapılan deneyimlerden yarısında, son söylenen rivayet usturayı zencinin (beyaz adamın değil) elinde tuttuğu olmuş; birkaç aktarımda ise «usturayı açmış» veya «beyaz adamı korkutmak için usturayı savurmuş» şekline girmiştir.

Bu insafsız ve ölçüsüz bozmanın zencilere karşı duyulan nefret ve zenci korkusundan mı ileri geldiğini tam olarak tesbit edecek durumda değiliz. Bazı hallerde, bu kökü derine inen «hissiyat»ın özümleyici bir etken olarak işe karıştığı görülmektedir. Ama bazı hallerde, zenci-karşıtı tutumlara sahip olmayan deneklerin bile bu bozmayı yaptıkları tesbit edilmiştir. Kültür ortamından kazanılmış bulunan ve hiçbir düşünce sonucu olmayan birşey olarak zencilerin sıcak-kanlı olduklarına ve silâh olarak ustura kullandıklarına inanılmaktadır. Ortaya çıkan asılsız söylenti ise —bir temele

dayanmakla beraber—, anlatılan hikâyenin sözsel-klişeler ve alışılmış beklemeler (expectation) yönünde özümlendiğini göstermektedir. Bu durumda, karşımıza çıkan bozma ve saptırmalar düşmanlık ve nefret yönünde bir özümleme olarak kabul edilemezler. Bu tür önyargıların çoğu, öyle görünüyor ki, toplumda, bir dış-grup hakkında mevcut inançları doğru kabul etmekle yapılan bir çeşit göreneğe uyma (corforming to current folkways) sayılmalıdır.

Bu ustura-zenci deyimini beyaz deneklerin zencilere karşı duydukları nefreti ve zencilerden korku duymalarını aksettirse de aksettirmese de, apaçık bir başka nokta var: resmin gösterildiği deneklerin zencilerden seçilmesi hâlinde zenci deneklerde de buna benzer bir güdümlü bozma yapılmaktadır. Irkçılık üzerine kurulan bu karikatürü görmemezlikten gelmek, kendileri de zenci ırkından oldukları için işlerine geldiğinden, resimdeki ırk sorununun önemini küçültmektedirler. Bu deneklerden birisi, «döküntü elbiseler içinde, ezik bir zenci» şeklindeki söylentiyi aldıktan sonra, bunu, bir sonraki denek'e «döküntü elbiseler giymiş bir adam... Zenci de *olabilir*...» diye aktarmıştır.

Bir başka resimde ise, resmi gösterdiğimiz Zenci denek, resimdeki polis ile bir adama baktıktan sonra, «kendisine eziyet edilen bir zenci» denmiştir. Bu doğru bir ifade olabilir. Ama, aynı resmin «isyancı birini polis tevkif ediyor» şeklinde anlaşılması da mümkündü. Bulunan sonuç şu ki, beyazlar olsun zenciler olsun birbirlerinin tam tersi algılama, hatırlama, ve yorumlamada bulunmaktadırlar.

SON SÖZ: YUVALANMA SÜRECİ

Düzeye inme, keskinleme, ve özümleme bağımsız mekanizmalar olarak görünmektedirler. Ânında ve kendiliğinden (smultaneously) işleme başlayan bir mekanizmalar, söylenti ve asılsız haberlerin karekteristik özelliği olan, gerçeğe ters anlatım ve gerçekten kaçınma şeklinde sübjektifleşdirici bir süreci harekete geçirmektedir. Bukonuda olan-bitenleri birkaç kelimeyle özetleyecek olursak şöyle diyebiliriz:

Her ne zaman bir uyarı alanı bir birey için potansiyel bir önem taşır, fakat aynı zamanda açıklıktan uzak görünür veya değişik ve kabuledilebilir yorumlamalara açık görünürse, «sübjek-

tip bir yapılama süreci harekete geçmektedir. Bu süreç her ne kadar karmaşık bir süreç ise de (gerçekten düzeye inme, keskinleme ve özümlemeyi kapsamaktadır), ana karakteristiği itibariyle uyarıların basit ve anlamlı bir yapıya indirgenmesi için girişilen bir çaba olarak tanımlanabilir. [Bu yapı ise] bireyin kendi ilgilenimleri ve deneyimleri açısından uyumlayıcı (adaptive) bir özellik taşır. Süreç, bulanık ve kavranımı güç (ambiguous) bir durumun algılanması ânında hemen başlar, fakat işin içine bellek de karışacak olursa, ortaya çıkacak olan sonuçlar çok daha büyük olur. Uyarının algılanması ile içinde bulunulan ân arasında ne kadar uzun bir zaman boyutu varsa üç-nedenli [düzeye inme, keskinleme, ve özümleme, ç.n.] değiştirimin ortaya çıkış olasılığı da o denli artar. Kezâ, ardıllanmış bir anlatım ve aktarım dizisinde yer alan insanların sayısı ne denli artarsa, değiştirim olasılığı da o denli artmaktadır. Ta ki, söylenti yalınkat bir ifadenin son sınırına gelmiş (aphoristic brevity) ve ancak moto-mot aktarılacak bir kısalığa inmiş olsun.

Ne var ki, bu üç-nedenli süreç sadece söylenti ve uydurma haberde değil, bireysel belleğin işlemesinde de temel özellik olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, Wulf, Gibson, Allport'un bireysel hatırlama (retention), (4) ve Bartlett'in hem bireyler ve hem de gruplar üzerinde yaptığı bellek incelemeleriyle ortaya çıkarılmış ve açıklanmıştır. (5)

Yalnız, şunu da belirtelim ki, kullanılan terminoloji üzerinde şimdiye kadar tam bir görüşbirliği elde edilebilmiş olmadığı gibi, burada tanımlayıp, açıklamaya çalıştığımız üç fonksiyonun yeterliği konusunda da bir anlaşmaya varılabilmiş değildir. Bizim inancımız, üç-nedenli değiştirmede meseleyi ele alış ve kavramlama tarzımızın sadece bizce veya başkalarınca yapılan araştırma deneyimlerini değil, günlük hayattaki söylenti ve asılsız bildirimlerin temelindeki bozma ve saptırmaları da kapsadığıdır.

Daha iyi bir kurgulama (belirleme) yapamadığımız için, bu üç-nedenli değiştirme sürecine *yuvalanma* (embedding) süreci di-

---

(4) Yararlanabilecek bir özeti için, bkmz: K. Koffka, **Principles of Gestalt Psychology** (New York: Harcaurt, Broce and Co., 1935).

(5) F. C. Bartlett, **Remembering** (Cambridge, England: Cambridge University Press, 1932).

yeceğimiz. Bizim tarafımızdan yapılan deneyimlerde olsun, diğer araştırmalar tarafından yapılan ilgili başka deneyimlerde olsun ortaya çıkan şey bütün deneklerin kendi dışındaki uyarılar dünyasını kavranması güç bulmaları ve bu dış-dünyayı objektif karakterleri ile algılamaktan kaçınmaları olmuştur. Bu nedenle de, dış-dünya, sadece, bireyin kavrama gücünün sınırlarına, bireyin belleme gücünün sınırlarına göre değil, aynı zamanda bireyin, kendi gereksinmelerine ve ilgilenmelerine göre yeniden-anlamlandırılmaktadır. Böylece «dış» olarak bilinmesi gereken «şey»ler «içsel» olmakta; objektif diye bilinmesi gereken şeyler, aslında, sübjektif olmaktadır. Birey, kendisine gelen objektif bir «information»ı değiştirip, aslına uymayan bir şekilde başkalarına aktarmaya başladığı zaman da, kendisinin başlngıçta almış olduğu objektif «information»ın özü, çekirdeği bireyin dinamik ussal hayatına öylesine girip yuvalanmaktadır ki, sürecin sonunda ortaya çıkacak olan ürün bir iç'den dışa, dıştaki ileri'ye bakış şeklini almaktadır. Böylece söylenti sürecinde birey hatırlama konusundaki güçsüzlüklerini gizlemekte, kavranması güç bir alandaki anlamlama güçsüzlüklerinden sıyrılmaya çalışmakta; ortaya çıkan ürün, nefret, endişe, huzursuzluk ve istekleri de dahil, kendi hissî (emotional) ihtiyaçlarının damgasını taşımaktadır. Bu yuvarlanma sürecinin içine birden fazla kişiler girdiği zaman ise ardıllanmış aktarımların sonul ürünü, kültürel ilgilenme, bellek gücü, grup «hissiyatı» ve önyargılar açısından en düşük «payda» ya bağlı kalmaktadır.

Söylentinin, uydurulmuş bir haberin ille de gerçeklere aykırı olması gerekli midir, diye sorulabilir. Buna vereceğimiz cevap. hangi halde olursa olsun, yuvalanma sürecinin, sonuçta ortaya çıkan ürünün güvenilirliğini ve aslına uygunluğunu araştırmayı imkânsız kılacak kadar yaygın olduğudur. Bir bildirim, sonunda, gerçeğe veya aslına uygun ve güvenilir bulunmuşsa bunun nedeni ardıl kişilerin duydukları hikâyelerin doğruluğunu kontrol etmek olmasıdır. Belki de, söylenti ve asılsız haberlerin kontrol altına alınmasında sabah gazetelerinin ve radyonun büyük hizmetleri dokunmaktadır. Fakat, güvenilebilecek böyle «standart»ların el altında bulunması halinde, söylenti ve uydurma haber diye bir şeyden söz etmemize imkân kalıp kalmadığı sorulabilir.

Pek doğal olarak, bazan öyle hallerle karşılaşabiliriz ki, belli bir küçük değiştirimin söylenti veya sılsız haber sayılıp sayılmaması gerektiği konusunda hiçbir karara varamayız. Fakat *söylenti* dediğimiz şeyi, *duyulanların doğruluğuna delil teşkil edecek güvenilebilecek standart'ların sunulmamış olmasına rağmen yapılan bir konusu «reference»* olarak tanımlıyorsak, o zaman, elde ettiğimiz bulgulardan çıkan sonuç söylentinin, yuvalanma süreci sırasında büyük bozma ve saptırma işlemlerine uğradığıdır. Bu ise, *hangi şartlar altında olursa olsun, bir inanç veya bir eyleme girme konusunda geçerli bir rehber sayılamaz.*

Joseph T. KLAPPER

DEĞİŞİK HABERLEŞME ARAÇLARININ KARŞILAŞTIRMALI ETKİLERİ

SUNUM

SUNUM Klapper, formel pedagaji dışında kalan alanlarda ve farklı haberleşme araçlarının farklı duyumsal uyarılara dayanarak; yani, bazılarının görüntüsel, bazılarının ise sözsel olarak algılanmaları ile meydana gelen pedagojik ve iknacı etkinlik farklılıklarını inceliyor. Bu arada, Kitle Haberleşmesinin kitleye aktarılmasını sağlayan çeşitli Kitle Haberleşme Araçlarının dağılımını; veya bir başka deyişle, çeşitli kitle haberleşme araçlarının yoğaltım durumlarını ele alıyor. Araçların etkileri incelenirken, salt, araçların kendi doğalarından değil, kullanım olanaklarından meydana gelen etki farklarını da, böylece, inceleme çerçevesi içine almış oluyor.

Klapper'in bu incelemesinin önemli bir başka özelliği ise, çoğu sosyal bilimcilerin bazı «acele» genellemelerinde düştükleri bir yanılgıya karşı bizi uyarmakta olmasıdır: deneyimlerdeki «laboratuvar şartları» altında varılan sonuçların ve elde edilen bulguların gerçek hayat şartları altındaki oluşumlara uygulanmasındaki kolaya kaçma. Bu, metod yönünden önemli bir uyarıdır.

Yazarın, buradaki «sınırlı tutulmuş amacı»nın, çeşitli Kitle Haberleşme Araçlarının tutum değişikliği yaratma konusundaki etkileri gibi daha karmaşık bir konuyu incelemek olmayıp; çeşitli Kitle Haberleşme Araçlarının haberleşmenin muhtevası olan bilgi ve malumatı kitleye «öğretmesindeki ve öğrettiği bilgi ve malumatın «unutulmamasmdaki» farklı etkinliklerini incelemek olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

Joseph T. KLAPPER

DEĞİŞİK HABERLEŞME ARAÇLARININ KARŞILAŞTIRMALI ETKİLERİ *

TARTIŞMANIN SINIRLARI

Kitle haberleşme araçlarının bütününün etkilerini tartışma şöyle dursun, bir tek haberleşme aracının etkilerini tartışmak bile bu memorandumun sınırlarını aşan bir şeydir. Kitle haberleşme araçlarından herhangi birinin varlığı yüzünden ortaya çıkan neticelere veya bireye bunları okumaktan, dinlemekten veya bu araçlardan yararlanmasından ötürü olan şeylere kitle haberleşme araçlarının etkisi gözüyle bakabiliriz. Bütün bu etkilerin kapsadığı alan, bu yüzden, sadece bu memorandumun ele aldığı dört aracı değil, bütün bireysel veya toplumsal davranışları ve teknolojik gelişmelerle ticarî gelişmeleri de içermektedir. Kolayca anlaşılıyor ki, ele alabileceğimiz, bu geniş konular aanı içinden sunî bir şekilde ayrımladığımız, tanımladığımız dar bir kısım olacaktır.

Halk Kitaplığı Araştırmasının ereklerini unutmaksızın, Araştırma Başkanı ve bu satırların yazarı bu yüzdendir ki memorandumun sınırlarını ikna ve «informal» pedagoji araçları olarak çeşitli kitle haberleşme araçlarının karşılaştırmalı *etkinliği* diyebileceğimiz şekilde tesbit etmekte görüş birliğine varmışlardır. Araştırmanın ereklerine uygun oldukları için Başkan tarafından tesbit edilen diğer etkiler ise bir başka memorandumda özel bir dikkatle ele alınmışlardır.

Bu, peşinen sınırlandırılmış alanımızın içinde bile bazı çıkarmaların yapılması ve bunların açıkca bildirilmesi gerekmiştir.

(*) Joseph Klapper, «The Comparative Effects of the Various Media,» Bknz: Wilbur Schramm, The Process and...) s. 91-106.

Nitekim kitle haberleşme araçlarının kendi okuyucu, dinleyici, veya seyirci kitlelerinin davranış ve moralleri üzerindeki etkileri hakkında yapılan çalışmalar, incelemeler ve tahmin şeklinde ileri sürülen düşünceler, hiç değilse bu memorandumda tartışma dışında tutulacaklardır. Bizim burada ilgileneceğimiz şey, hemen hemen sadece, farklı farklı araçların farklı farklı duyumsal uyarılar yaratmaları; yani, kiminin görüntüsel olarak algılanması, kiminin sözsel olarak algılanması gerçeğinden ileri gelen pedagojik ve iknâ edicilik etkinlik farklılıklarından ibaret kalacaktır. Ayrıca, kitle haberleşme araçlarının dağılımındaki farklılıkara özel bir önem verilecektir. Zira bu tür farklılıklar da pedagoji veya iknacı etkiler alanında değişik araçların değişik etkilerde bulunmalarına yol açıcı bir etken olabilmektedir. Bununla beraber, burada kitle haberleşme araçlarının kitlenin değerlerini etkileme yönü üzerinde durmayacağız. Bu konumuz haberleşme araçlarının etkileri ile ilgili belli bazı alanlarla sınırı olduğu için Halk Kitaplığı Araştırması Başkanlığının uygun gördüğü diğer konular başka «memorandumlarda ele alınacaktır.

Ayrıca çok daha kesin bir başka sınırlama da bu memorandumda, *formal* pedagojide (örneğin, sınıfta) kullanılan farklı kitle haberleşme araçlarının karşılaştırmalı etkinlikleri olacaktır. Bu konuda, eğitim fakültelerinde yapılmış olan araştırmalar ve denemeler çok büyük sayıları bulmuştur. Bunlar her ne kadar büyük bir yığın teşkil ediyorlarsa da, geçerlilikleri sadece tanımlanan ve tesbit edilen özel şartlar karşısında kabul edilebilecek durumdadırlar. Bulguları ise, pedagoji konusu olan şeylerle birlikte, aslında olması gerektiği şekilde, çok farklı farklıdır : ders kitapları ve bitkilerin büyümesini anlatan basılı (printed) materyalin pedagojik yönden nisbî etkinliği ile çeşitli zaman aralıklarında çekilmiş fotoğrafların etkinliğini birbirleyle karşılaştırmak; vatandaşlık bilgisi konusundaki bir kitap ile -tam olarak doğru bir karşılaştırmaya uygun olmasa bile— bir filmin karşılaştırılması çok farklı şeylerdir. Araçların okuldaki sınıflarda gösterecekleri etkinliklerin karşılaştırılması bile çok geniş bir hacim tutar. Kaldı ki, böyle bir araştırmanın bulguları çeşitli kitle haberleşme araçlarının okuldışı alanlardaki iknada kullanımı ve etkiniği açısından fazla anlamlı olmayacaktır. Bu yüzden bu konuya memorandumumuzda değinilmeyecektir.

DENEYSEL BULGULARIN UYGULANABİLİRLİĞİ

Değişik kitle haberleşme araçlarının etkinliklerini ölçme konusunda yapılan araştırmaların büyükçe bir kısmı materyalin öğrenilip unutulmama derecesi, veya kitlenin tutumlarındaki değişiklikler ve buna benzer şeylerle bu ölçümlemeyi yapmaya çalışmışlardır. Bu deneyimlerin bulguları sunulmadan önce, «data»nın kullanılması hakkında birkaç kelimelik bir uyarıda bulunmak gerekmektedir. Bu uyarmayı çok kısa bir şekilde yapmak için, deneyimsel bulgu veya delillerin, söz konusu belirli araştırmadaki duruma benzemeyen durumlarda geçerli sayılmaması gerektiğini söylemeliyiz.

Araştırmaların pek çoğunda iki veya ikiden çok haberleşme aracı elealınmış ve bunların etkinlikleri, geniş anlamda, seyirci, dinleyici, okuyucu dediğimiz kitlenin haberleşme araçlarının ürünleri karşısındaki durumlarından çok farklı olan lâboratuar şartları altında incelenmiştir. Lâboratuar şartlarında yapılan araştırmalarla sosyal konumlar (situations) içinde yapılmış araştırmalar arasında özel önemde üç fark vardır.

1. Kontrollü deneyimlerde genellikle çok yüksek bir güdülenmiş katılmaya dayanılmaktadır. Çoğu defa denekler hocaların talimatına uymuş olmak zorunda bulunan, emir üzerine okuyan, dinleyen, veya seyreden öğrenciler olmaktadır. Bazan deneklere denetçi olmaları için ücret bile ödenmektedir. Bu yüzden de, bu tür deneklerin ilgilenmeleri, uyanıklıkları, tepkileri, ne isterse onu okuyan, dinleyen veya seyreden ve ne zaman, nerede isterse okuyan, dinleyen veya seyreden bir ev kadınınkinden veya işçininkinden farklı olabilmektedir.

2. Kontrollü deneyimlerde genel olarak aynı metin farklı haberleşme araçları ile sunulmaktadır. Laboratuar dışında [gerçek hayatta] ise insan bir dergideki makalede, bir radyo programında veya bir reklâm metninde hiçbir zaman bir konuyu aynı metin içinde bulamaz. Biribirinin aynısı olan metinlerle toplanmış bir «data»nın, gerçek hayattaki çok karmaşık bir benzerliği olan metinlerle karşılaştırılmak için fazla bir geçerliği olacağı düşünülemez.

3. Kontrollü deneyimlerde çoğu defa metnin sunum süresi ve sunum sıklığı (freguency) kontrol edilir. Deneklere belli bir

sayıda aynı materyal gösterilir, okutulur, veya dinletilir, ve her araç için sunum sayısı aynı tutulur. Oysa, günlük hayatta ise bir insan bir materyali, belki gazetede bir kere okumuştur, radyo yayınlarında benzer materyali yedi kere dinlemiştir, veya iki kere dinlemiştir, veyahut da hiç dinlememiştir. Kısacası, ne dengeli sunumun, ne de bu sunumun sonuçlarının günlük hayatımızın dünyasında da aynen görülmesi gerekli değildir.

Bununla beraber kontrollü deneyimlerin bulguları da bu tartışmamızda hepten bir kenarda bırakılacak değildir. Bütün şartların aynı olup, sadece birisinin farklı olma halinde ne sonuç beklenilebileceğini belirterek, düzara eşit ve aynı olmayan şartları tanımamıza yardımcı olabilirler, ve böylece belli bir haber-bildirişim konumunun («situation») doğasını ve yaratacağı sonuçları anlamamızı kolaylaştırabilirler.

Şimdi, birinci kısımda tesbit ettiğimiz sınırlar içinde kalarak, ve yukarıda belirttiğimiz dikkat etmemiz gereken noktaları aklımızdan çıkarmayarak, farklı araçların karşılaştırmalı etkinlikleriyle ilgili bulguları, delilleri ve sınanmamış düşünceleri («conjectures») ele almaya başlayacağız. Önce, farklı kitle habereşme araçlarının biribirleriyle karşılaştırıldıkları materyalleri göreceğiz. Daha sonra bu araçların her birine sık sık atfedilen ve kendi içinde birimsel bir tutarlılık taşıyan üstünlükleri belirteceğiz.

GERÇEK ARAÇ KARŞILAŞTIRMALARI

(1) Basılı yayınların veya yayımlanan sesin unutmayı önleyicilikleri

Bir seri deneyimci, aynı materyalin basım yayınları veya sözsel yayımlarla verilmesi hâlindeki nisbî unutulmaları üzerinde araştırma yapmıştır (sözsel yayımlar: ya dolaysız; ya da plâk, veya bir spiker gibi dolaylı, hepsi). Kısa ve basit materyallerle ilgili deneyimlerdeki bulgular dikkat çekecek kadar tutarlı görünmekte, ancak, karmaşık ve uzunca materyallerle ilgili deneyimlerde biraz tutarsız kalmaktadırlar.

Basitçe materyalleri ele alacak olursak, en yüksek öğrenme ve öğrenileni tutma [«hıfzetme»] her iki yöntemin birlikte kullanılması hâlinde görülmektedir. Sözsel sunumlar, eğer tek başlarına

kullanılacak olurlarsa, bütünüyle düşünülürse, basımlı yayınların tek başlarına yaratacakları öğrenme ve öğrenileni korumadan daha başarılı olmaktadırlar. Sözsel yollardan ypılan sunumun basımlı sunum karşısındaki üstünlüğü fikrî düzeyi düşük olanlar arasında daha görünür hale gelmektedir. Bu, aklî düzeyi geri olanlardada görülmektedir. Kural dışı bu fikrî gücü ve okuma yeteneği olan kişilere gelince bulgular değişik olmakla beraber, elde mevcut delillere göre bu tür denekerde görüntüsel sunumlar daha yüksek öğrenme ve öğrenilen şeyi unutmama yaratmaktadır. (1)

Karmaşık ve uzunca materyallerle yapılan deneyimlere gelince, çeşitli kontrollü deneyimlerin bütün bütüne karşın bulgulara vardığı görülmektedir. Nitekim, Russel, Carey ve Young'un vardığı bulgular, esas olarak, basit ve kısa materyallerle yapılan deneyimlerin vardıkları bulgularla aynıdır. Bununla beraber, Lumley, Grene, ve Carver; Larsen ve Feder; ve Goldstein ise karmaşık materyalin görüntüsel sunum sonunda daha iyi öğrenildiği ve korunduğu sonucuna varmışlardır.

Bu satırların yazarı, karmaşık bir materyalin *hem* görüntüsel sunum, hem de sözsel sunumla [birlikte] verilmesi ile, bu iki tarz sunumu sadece birisi ile verilmesi hâlinde elde edilecek öğrenme ve unutmamanın derecelerini karşılaştıran bir araştırmanın yapıldığını hatırlamamaktadır. Burada, bir sınamadan geçmiş olmasa

---

(1) Sosyal bilimcilerin sık sık ifade ettiklerine göre bu konuda yapılan çeşitli araştırma ve çalışmalar karşın sonuçlara varmışlardır. Bazı yazarlar, örneğin, Goldstein bu karşınlıkları deneyimsel süreçteki hassasiyetin yetersizliğine yapılan deneyimlerin uzunca ve karmaşık materyallerle yapılan deneyimlerden ayrıldığım (kısa reklâm materyallerinin bir ülkenin fizikî coğrafyası hakkında hazırlanmış uzunca bir materyalden ayrılışı gibi), basit materyallerle yapılan deneyimlerde önemli hiçbir tutarsızlıkla karşılaşılmadığını bilmektedir.

Basit ve kısa materyalle yapılan deneyimlerden elde edilen bulgulardan yukarda belirtilenler ile Carver; Stanton, De Wick, Elliott, Willer, Lass, ve Goldstein'ın vardıkları bulgular ayrı olmuştur.

Deyimler, materyalin anında hatırlanması ile ilgili olunca, karşın bulgular azalmakta, fakat belli bir süre sonundaki akılda tutulma derecesi ile ilgili deneyimlerin bulguları arasındaki karşınlıklar azalmamaktadır. Ayrıca, Lass ve Goldstein'dan ayrılan Carver sözsel sunumun akademik yönden çok iyi yetişmiş denekler arasında büyük bir üstünlük kazandığı bulgusuna varmıştır.

bile, «makul» bir düşünce olarak, bu şekildeki bir ikili sunumun, her iki yöntemden sadece bir tekinin kullanılması haline oranla daha etkin olacağı ileri sürülebilir.

Her ne kadar lâboratuar deneyimlerinin karmaşık materyallerle ilgili bulgularında görülen [kendi aralarındaki] tutarsızlıklar burada çözümlenebiecek gibi görünmüyorsa bir faktörün bulunabileceğini önermektedir. Lazarsfeld, gerçek günlük hayatta, yüksek kültür düzeyindeki insanların «karşılaştırılabilir konularla ilgili [materyallerde] basımlı araçları radyoya tercih ettiklerini» göstermiştir. Ve, gene Lazarsfeld'e göre, gurubun okuma yetkisi (skill) ne kadar fazlaysa, ve/veya «gruptakilerin belli bir konuya karşı besledikleri ilgi ne kadar büyük olursa bu tercih de aynı ölçüde artmaktadır.» Tersine, radyo ise, daha çok, liseden fazla okumamışlar için başlıca kaynak olarak görünmektedir. Gerek radyoyu tercih edenler, gerekse basımlı sunumu tercih edenler yeğledikleri araca tamı tamına aynı üstünlükleri atfetmişlerdir (örneğin; «anlaşılması daha kolay,» «daha iyi öğreniliyor, benimseniliyor,» vs.) Lazarsfeld her grubun kendi yeğledikleri aracı (medium) daha etkin bir haberleşme yolu (means) saydıklarını önermektedir. Pek olağandır ki, resmî eğitimi nisbeten düşük olan kimseler için dinlemenin daha etkin bir süreç olmasının şaşırtıcı bir yanı yoktur.

Lazarsfeld bu «data»ların, basım ile sesin etkinliğini karşılaştıran deneyler karşısındaki durumunu da ele almaktadır. Kendi analizinin «kulağa karşı göz» konusundaki bir bakıma çok daha karmaşık ve bulanık çatışkanlıkları da bir açıklığa kavuşturmaya yardımcı olacağını ummaktadır. Bu konudaki deneyimlerle ilgili edebiyat birbirini tutmayan sonuçlarla doludur: zira, bir yığın çalışma kulağın çok daha iyi bir öğrenci ve alıcı olduğunu söylerken, diğer birçok araştırma da, fikirlerin *komünikasyonunda* tek başına bir algılamanın fazla bir önem taşımadığını; sıl önemli öğenin komünikasyonun oluştuğu duruma —yanıltıcının okuma ve dinleme alışkanlıkları ve elealınan konunun [metnin] karakterinin— olduğunu göstermektedirler.

Biz de, bu memorandumda belirtmiş bulunuyoruz ki, deneyimleri «ele alınan konunun karakteri»ne göre sınıflandırmak basit ve kısa materyallerle ilgili deneyimlerdeki tutarsızlıkların pek çoğunu ortadan kaldırmaktadır. Çok mümkündür ki, uzunca ve

karmaşık materyallerle ilgili deneyimlerin vardıkları bulgular arasındaki tutarsızlıklar deneklerin okuma yetkilerindeki farklılıkları aksettirmektedir. Bu öneriyi sırf «speculative» açıdan yapıyoruz. Bunu sınamak için, deneklerin eğitim düzeylerinin ve okuma yetilerinin her deneyimde karmaşık bir şekilde karşılaştırılması gerekecektir. Bu ise, konuyla ilgili edebiyat üzerine yapılan bir tarama olan bu yazımız için elealınabilecek veya anlatılabilecek bir süreç değildir.

Özetle, basımlı ve konuşmalı (gerçek, canlı yayımlanmakta olan, veya kaydedilmiş ses olarak) sunumlarla elde edilmiş öğrenme ve öğrenileni korumayı karşılaştırma konusundaki araştırmalar çatışkın bulgular vermişlerdir. Kısa ve basit materyallerle ilgili bütün deneyimler, her iki yöntemle sunumun en büyük etkinliği sağladığında görüş birliğine varmaktadırlar. (2) Fakat tek başlarına kullanılırlarsa sözsel sunum çoğu insanlar için görüntüsel sunumdan daha etkindir. Daha yüksek bir karmaşıklığı olan materyallerle ilgili olarak, elimizdeki deliller büyük bir oranda basımlı sunumu daha etkin göstermekte, ama çatışkın bulgular henüz aralarında bir uzlaşıma kavuştutulmamış bulunmaktadır. Öyle anlaşılıyor ki, işe diğer faktörler de girmekte, ve [komünikasyonun] oluştuğu durum tam olarak incelenmeden önce bunların belirli kılınması, tanınması gerekmektedir. Okuma yetkisi değişik olabilir ve bu söz konusu faktörlerden birini teşkil edebilir. Elimizde bunu destekleyen bir delil olmamakla beraber, karmaşık materyallerin sunumunda çoklu [komünikasyon] aracının kullanımının, tek bir araç kullanmaktan daha etkin olacağını söylemek akla yakın görünmektedir.

(2) Yüz-yüze konuşma, yayımlanan ses ve basılı haberleşme araçlarının durumu

Deneyimlerden bazılarının vardıkları bulgular «konuşmanın radyonun ve basımlı sunumun» benzer metinlerin aktarımında nisbî ikna güçlerine sahip olduklarını söylemekte ve bunda görüş birliğine varmaktadırlar. Bu konuda tipik bir süreç ve tipik bulgular için W. H. Wilke'nin çalışması gösterilebilir. Burada, üç ayrı grup üniversite öğrencisine savaş,din, doğum kontrolü ve ekonomik

---

(2) Sözü edilen bu deneyimlerin hepsi çoklu-sunumu içermemektedir. Çoklu-sunumun üstünlüğünü savunanlardır sadece bunlar.

sorunlarla ilgili konularda yazılmış metinler sunulmuştur. Aynı metinler gruplardan birisine bir konferansçı tarafından, birisine dışarda konuşup kablo ile bağlı bir hoparlörle hitap eden bir konuşmacı tarafından, üçüncü gruba ise basımlı metin şeklinde sunulmuştur. Kanaatleri etkilemekte en etkin yol konferansçı kullanmak, ikinci etkinlikte spiker ve en az etkin sunum olarak basılı metin bulunmuştur. Aynı bulgular Knower tarafından, kaba çizgileriyle aynı şartlar altında yapılan deneyimde de elde edilmiştir. Birkaç deneyim üzerinde bir tarama çalışması yaptıktan sonra Allport ve Cantril de herkesin fikir birliği eder göründüğü bu görüşü desteklediklerini açıklamışlardır; yani, ikna edicilik kuvveti yönünden kişisel konuşma mekanik şekilde sunulan sözsel hitaba, bu ise basımlı hitaba daha bulunmaktadır.

Lâboratuar durumlarında görülen bu çeşitli araçların nısbî etkinlikleri, normal sosyal durumların çoğundan da doğru gibi görünmektedir. Bu konuda yapılmış en önemli iki çalışma ise, farklı araçların nısbî etkinliklere sahip olmuşlarını sadece araçlardaki teknolojik farklılıklara değil, daha çok muhtevadaki farklılıklara, kitledeki özelliklere veya *komünikasyon* durumunun psikolojik özelliklerine bağlamaktadır.

Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet çok gelişkin bir çalışma ile, «gaşkanlık kampanyasında seçmenin nasıl hükme vardığını» incelemişlerdir. 1940 seçiminden önceki olaylar içinde Ohio'nun Erie «Sounty»sindeki 2.400 ikametgâh sabihi (resident) iki veya yedi kere mülâkata tâbi tutulmuşlardır. Araştırma çok çeşitli konulara el atmış, bu arada kişisel nüfuzun, radyonun ve gazetelerin bireyin oy verme düşüncesi üzerindeki nısbî etkinliklerini de ele almıştır. Araştırma şu bulgulara varmıştır:

Kişisel ilişkileşme, [*formal* bir hitabe değil, normal konuşmalar], *formal* haberleşme araçlarıyle karşılaştırılacak olursa, iki nedenden dolayı potansiyel olarak daha etkindirler: içerikleri daha geniştir ve *formal* araçlara oranla bazı belli psikolojik üstünlükleri vardır...

Yanıtlayıcılardan, en son, her çeşit komünikasyon kampanyası ile temas günlerini hatırlayıp, bildirmeleri istendiğinde; en çok siyasal hitabeler hatırlanmış, radyo veya basımlı araçlardan öğrenilenler daha az hatırlanmıştır. Ortalama herhangi bir günde seçmenlerin % 10'u etkin veya edilgin olmak üzere, siyasal bir hitabeyi dinlemek veya gazetedeki seçim kampanyasi haberlerini okumak yerine, siyasal tartışmalara katılmışlardır. Ve bu katılanların da ne şekilde oy kullanacakları konusunda henüz bir

karar vermemiş kimseler oldukları anlaşılmıştır. Siyasal konuşmalar, bu sebepten, elân etkilenmeye açık olan kimselere ulaşmış olsa gerektir.

Örneğin, kampanyanın en sonunda bir karara varmış olanlar, nihaî karara nasıl vardıklarını açıklarlarken çoğunlukla kişisel etkilemeleri zikretmişlerdir. Aynı şekilde, [seçimlerle] fazla ilgilenmeyen kimseler de bilgi kaynağı olarak formal araçlardan çok, konuşmalara göre hareket etmişlerdir. Başlangıçta oylarını kullanmayı hiç düşünmeyip de sonradan oy vermeye itilmiş olan yanıtlayıcıların dörtte-üçü de kişisel etkilemelerden söz etmişler dir. Seçimlerden sonra, seçmenlere bir liste verilmiş ve oy verme ânında kendilerinden bilgi aldıkları veya etkilendikleri kaynakları işaret etmeleri istenmiştir. Kampanya sırasında fikir değiştirenler, fikir değiştirmeyenlere oranla daha fazla sayıda, arkadaşlarını veya aile üyelerinden bazılarını belirtmişlerdir.

Araştırmacıların inandıkları nokta, kişisel ilişkileşmenin radyo veya gazetelere oranla sadece daha fazla içeriğe sahip olmasından ötürü değil, fakat «bazı belirli psikolojik üstünlüklere sahip olmasından ötürü etkinlik kazanmasıdır.» Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet bu konuda «beş karakteristik» saptamışlardır:

(1) Daha büyük oranda olasılıkla kulak verilmekte, belli bir amaç olmaksızın kulak verilmekte, böylece kitle haberleşme materyalinden daha az kendinden-seçimleyici olmakta ve sadece belli bir görüşe zaten sempati besleyenlere seslenmekle kalmamaktadır.

(2) «direnme ile karşılaştığı zaman daha esnek»tir.

(3) Söylenilene uyulma, söylenileni doğru bulma halinde «ânında ve kişisel bir armağan veya çıkar» sağlamakta veya uyulmama halinde cezalandırmaya yolaçmaktadır. Çünkü bizzat kendisi sosyal bir hoşnotluğu veya hoşnutsuzluğu hemen dışa verebilmektedir.

(4) Güvenilmekte olan veya «yakın bilinen kaynak» aracılığı ile işlemektedir.

(5) Bir ön-etkilemeye ihtiyaç duymadan da etkin olabilmektedir: «yanında çalıştığım hanım oy vermemi istedi,» diyor bir yanıtlayıcı. «Beni alıp seçim sandığına götürdü, hepsi Cumhuriyetçilere oy verdiğinden, ben de Cumhuriyetçilere oy verdir.»

Radyo ile gazetenin karşılaştırılmasına gelince, Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet radyonun yanıtlayıcıların çoğunluğu için daha önemli bir ikna aracı olduğu sonucuna varmışlardır.

Kendilerine, hangi haberleşme aracının karar almalarına etki ettiği sorulduğunda, seçmenler radyoyu da, gazeteyi de eşit oranda belirtmişlerdir.

Fakat hagisinin daha önemli olduğu sorulduğunda, radyo belirli bir şekilde öne geçmiştir.

Radyo, seçimde oy kullanma niyetindeki *değişiklikler* için de en yaygın araç olarak bulunmuştur. Radyonun daha üstün bir etkinlik kazanması konusunda araştırmacılar üç sebep ileri sürmektedirler.

Bir kere, kampanyanın başlamasından sonuna kadar basında epeycel büyük miktarda siyasal materyal görülmüş, ancak, bunlar pek az değişiklikler geçirmiştir. Bir zaman sonra, siyasal partilerin söyledikleri, birbirlerine karşı verdikleri cevaplaar ve karşı-iddialar uzunca bir zamandan beri anahatları ile aynı metinleri okuyan gazete okuyucuları için belirgin olmayan, cansıkıcı şeyler haline gelmiştir. Oysa radyoda yapılan seçim kampanyası ise başlangıçta sathî (cursory) görünmüş, zamanla daha bir açıklık kazanmış, sounda ise aynı görüşleri teyid edici olmaya başlamıştır.

İkincisi, radyo kampanyaları daha belirgin ilgilenmeler yaratacak «olaylar» üzerine kurulmuştur. Siyasi bir partinin [aday adyalarından parti adayının seçilmesi için düzenlediği] «convention» naklen yayınladığında dinleyiciler tören faaliyetlerine bir bakıma katılabilmekte; aday, dinleyicilerin hissiyatını cevaplayabilmekte, kendisi dolaysız olarak gerilimin düşüş ve artışını duyabilmektedir.

Üçüncüsü, dinleyiciler radya dinledikleri zaman basımlı araçlardan elde edemedikleri bir şey; kişisel bir yakınlık (access) duygusu kazanmaktadırlar. Radyo yayınlarından gelen siyaset dinleyiciler için gazetelerden gelen siyasete oranla çok daha çabukça aktif bir denem haline gelmektedir. [Adeta] söz konusu olavdaki önemli kişilerle yüz-yüze temas kurulmuş gibi olmaktadır. Kişisel ilişkileşmeye yakın olduğu için, bu yol daha etkin olmak tadır.

Görülüyor ki, Lazarsfeld, Berelson, ve Gaudet bir sosyal [ortam] durumunda kişisel etkilenmenin radyova, radyonun ise basımlı araçlara oranla daha fazla ikna edici olduğu sonucuna varmaktadırlar. Bu bulgular lâbortuar deneyimleriyle varılan bulguları —ikisinin oluştukları durum ve yaptıkarı açıklamalar farklı olmakla beraber— doğrulamaktadır. Fakat, örneğin, lâboratuar durumundaki «yüz-yüze konuşma»nın *formal* bir hitabe olduğu, oysa Erie »Conty»deki araştırmada incelenin ise, günlük hayattaki rastgele konuşmalar olduğu unutulmamalıdır. Buna ilâveten, yukarda belirtilen lâboratuar deneyimleri ile sosyal durumlar arasındaki farkların hepsi burada hesaba katılmıştır.

Haber dinleyicileri üzerine yaptığı araştırmasında Stouffer radyo ve gazete tercihlerinden söz ederken, bu iki aracın göresel inandırıcılık, ilgi cekicilik ve etkilevicilikleri hakkında bir bakıma yeni sayılabilecek bir görüş ileri sürmektedir. Nisbeten düşük kül-

tür düzeyindeki insanlar arasında daha yüksek oranda etkileyici olabilme olanağı bulunduğunu belirten Stouffer bu gibi insanların gazeteye oranla daha ısrarla radyo dinledikleri bulgusuna varmaktadır. Durum böyle olunca, her iki aracın aynı kişiler üzerinde hangisinin daha etkin olduğu bir tarafa bırakılırsa, radyo dinleyicileri arasına girecek olanlar... gazete okuyucuları arasına girecek olanlardan daha az direngin («suggestible») görüneceklerdir... Radyoyu güçlü bir toplumsal kurum kılan, az direngin insanların zaten en çok tercih ettikleri aracın radyo olmasıdır.

(3) Materyalin öğrenimi ve akılda tutulurluğu ile ilgili açısından basımlı araç ve diğer araçlarla filmin karşılaştırılması

Sinema filmlerinde ve kısa metrajlı filmlerde sunulan materyalin az-çok ayrıntılarına kadar öğrenildiğini ve öğrenilenin akılda tutulduğunu gösteren en azından üç araştırma yapılmış bulunmaktadır. Fakat bu satırların yazarı film yolu ile elde edilen *öğrenilenin akılda tutumu* ile diğer araçlarla elde edilenin tutumu arasında bir karşılaştırma yapan ve yenice sayılabilecek sadece tek bir araştırma bulabilmiştir.

H. E Jones, çocukları üzerinde yaptığı araştırmasında çocukların okudukları romanlarla, bu romanlardan yapılan sinema filmlerinden elde edilen öğrenme ve öğrenilenin unutulmama derecesi üzerinde durmuştur. Bulguları ise, fazla ayrıntılı olarak belirtilmemiş olduğu için, gerçek bir değerlendirme yapmak için kullanılacak gibi değildir. Sadece filmlerin daha üstün olduğu yolunda bir imada bulunduğu anlaşılmaktadır.

Daha incelikle yapılmış bir başka çalışma 1930'ların ilk yıllarında, Payne Vakfının himavelerinde yapılan Holoday ve Stoddard çalışmasıdır. Bu çalışma değişik yaşlardaki çocuklar üzerinde sinema filmlerinin daha çok ve daha doğru br öğrenme ve unutulmama sağladığını göstermiştir : 8 yasındaki çocuklar daha yukarı yastakilerin hatırladıklarının yüzde 60'ını hatırlamışlar. 11 - 12 yaşındakiler büyüklerin hatırladıklarının yüzde 75'ini, 15 - 16 vasındakiler ise yüzde 91'ini hatırlamışlardır. Öğrenilen konucuların akılda tutulması ve hatırlanması uzun süre devam etmiştir.

Genel olarak ikinci-üçüncü-grup çocuklar altı haftalık süre sonunda, gösterinin bitiminde öğrenmiş oldukları şeylerin yüzde 90'nını hatırlıyorlardı.

Filmi gördükten üç ay sonra da, altı hafta sonra ne hatırlamışlarsa hapsini hatırlıyorlardı. Tom Sowyer'de olduğu gibi, bazı hallerde ise, altıncı hafta sonundaki hatırladıkları çok daha fazla oluyor ve bu durum üç «sonraki hatırlama» derecesinde de aynen görülüyordu. En yukarı yaşdakiler de dahil, her yaş grubunda görülen unutma eğrisindeki düşüş şaşılacak kadar az olmuştur

Araştırıcılar buradan yola çıkarak «akılda tutma eğrisinin daha önceki araştırmalara ornla daha yüksek» olduğunu söylemektedirler. Ama, kendi görüşlerini güçlü kılmak için söyledikleri ilk araştırmalar anlamı olmayan heceler ve manzumelerle düzenlenen güdümlenmiş ezberleme ve hafızada tutma ile ilgilenmiş ve hepsi de 1918'den önceleri yapılmış araştırmalardır. Bu yüzden Holoday ve Stoddard tarafından sunulan «data», sadece, sinema filmlerinin ayrıntılı hatırlandığına işaret etmekte, fakat filmlerin diğer araçlara oranla daha fazla hatırlama sağlayıp sağlamadığına değinmemektedir.

Svunma Bakanlığının himayelerinde yapılan daha yakın tarihli ve daha incelikli bazı çalışmalara göre ise filmler somut gerçeklerle ilgili bilgileri öğretmekte epey etkin olmakla beraber, Holoday ve Stoddard tarafından ileri sürüldüğü kadar uzun süreli hatırlamalar sağlayamamaktadırlar. Holoday ve Stoddard'ın seyredilen günden altı gün sonra % 90 akılda tutma görüldüğü, ve bunun altı hafta hiç bozulup, eksilmediğini ileri sürmelerine karşılık, Savaş Bakanlığının araştırmasındaki bulgulara göre birinci hafta ile dokuzuncu hafta arasında % 50 unutma olmaktadır. Holoday ve Stoddard'ın yaptıkları araştırma ile Savaş Bakanlığının yaptığı araştırmaların birbirleriyle karşılaştırılamayacağını belirtmek gerekir. Holoday ve Stoddard düzara eğlendirici-oyalayıcı filmler üzerinde inceleme yaptıkları halde, ordu araştırıcıları dökümanter, veva eğitici filmlerle, yani, somut gerçeklerin sinema yoluvla öğretilmesiyle ilgilenmislerdir. Hovand, Lumsdaine ve Sheffield üçlüsü ise Savaş Bakanlığının araştırması üzerine rapor yazarken film yoluvla öğretilenlerin akılda tutulması ile diğer araçlarla öğretilenlerin akılda tutulması arasında bir karşılaştırma teşebbüsünde bulunmamışlardır.

(3a) Somut bilgilerin öğretilmesinde uzun metrajlı filmlerle kısa metrajlı filmlerin karşılaştırılması

Savaş Bakanlığının yaptığı araştırmalarda harita okumayı öğretmek için hazırlanmış bir uzun metrajlı, bir de kısa metrajlı

filmin nısbî etkinlikleri incelenmiştir. Uzun metrajlı film kendisinden umulanın aksine hiçbir üstünlük gösterememiş, her ikisi de hangi açıdan bakılırsa bakılsın, eşit bulunmuştur.

BAZI ARAÇLARA ATFEDİLEN ÖZEL ÜSTÜNLÜKLER

Birçok sosyal bilimci ve birçok halk oyu uzmanı bu araçlardan herbirine, pedagoji ve ikna alanındaki kullanımları açısından, diğer araçların sahip olmadıkları özel üstünlükler atfetmektedirler. Bu gibi üstünlük varsayımlarını destekleyecek objektif «data» bulunmamakla birlikte, çok iyi gözlemcilerin çok dikkatle ileri sürdükleri düşüncelere dayandığı için, bu gözlemlerin gözle görülecek deneyimleri gerektirmediği söylenebilir. Bazı araçlara atfedilen bu üstünlüklerin birkaçını belirtelim.

Basımlı araç

Basımlı araçlara atfedilen bazı özel üstünlükler Lazarsfeld, Doob, Waples ve Berelson tarafından değişik şekillerde belirtilmiş veya vurgulanmışlardır.

(a) *Okuyucu metnin görünümünü kontrol eder.* Radyo ve sinemanın bireyi dinleyici veya seyirci şartlarıyla konumlayıp, sunduğu meteryali bir sahne, bir ortam sür'atiyle sunarken basımlı araçlar bireye kendi yetenek ve ilgisine göre uygun bulabilecekleri sür'atle ilerleme olanağı verirler. Okuyucu olan kişi istediği yerde hızlı, istediği yerde hafif okur; istediği yeri atlar. Daha sonra, ne zaman isterse o zaman okuyabilir, istediği zaman okunmayı bırakabilir, ve istediği zaman özetleme yapabilir. Yani tek kelimeyle söylenecek olursa, okuyucu kendisini okuma işine en uygun bulduğu zaman okur.

(b) *Gösterimin tekrarı mümkündür ve çoğu defa tekrarlanır.* Diğer araçların tersine, basımlı araçlar kitleye sadece bir kere erişme olanağı ile sınırlanmış değillerdir. Radyo programları, pek ender hallerde dışında, sadece tek bir sunum için hazırlanırlar. Sinema filmleri bazan bir sinemada haftalarca oynatılır ama, aynı film aynı insanların iki kere görmeleri bile ender haldendir. Basımlı araçlar ise her zaman el altında tutulabilirler ve okuyucular hafızalarını doğrulamak istediklerinde, muhtevasını yeniden gözden

A. Ü.
Eğitim Fa.

geçirmek istediklerinde, veya sadece zevkli buldukları bir işi tekrar yapmak istediklerinde çoğu defa ikinci kere okumaktadırlar. Yığımlanabilecek etkileri ve referans için her zaman el altında bulunabilirlikleri yönünden basımlı araçlar daha üstündürler.

(c) *Konu daha tam ve daha iyi işlenebilir.* Herhangi bir konuyu gerektiği uzunlukta ve derecede ele almak için uygun tek araç basımlı araçlardır. Radyo programları ve filmler ise seyirci veya dinleyici önüne çıkmadan önce belirlenmişlerdir ve kısa sürelidirler. Ayrıca bir belli konunun gelişimini verebilmek için seri filmler ve radyo programları yapmak gerekmekte, ancak bunları etkin olup olmaması dinleyici veya seyircinin alışkanlıklarının doğasına bağlı kalmaktadır. Bu yüzden de karmaşık ve güç konuların sunulması için en uygun araç basımlı araçlar olmaktadır.

(d) *Her konuda uzmanlaştırılmış bir sunuma elverişlidir.* Bütün haberleşme araçları birlikte ele alınacak olursa, muhtevaca en az standardlaşma basımlı araclarda görülmektedir. Mümkün olan en geniş kitleye seslenme eğilimine ve bunun zorunlu sonucu olan, hiç kimseyi güçendirmemeye çalışma eğilimine rağmen, basımlı araçlarda radvo ve filmlere oranla ortodoks olmavan muhteva çok daha kolaylıkla bulunabilmektedir. Basımlı araçlar içinde ise bu gibi matervallerin en çok bulundukları araçlar gazete ve kitle magazinlerinden çok, kitaplar ve belirli konularda yavınlanan dergilerdir. Kısacası, azınlıktaki görüşlerin en kolay şekilde seslerini duyurabilecekleri araçlar basımlı araçlar olmaya devam etmektedir.

Kaldı ki, belli konularda yayınlanan yayın organları potansiyel olarak hayli etkin bir inandırıcılık gücüne sahip bulunmaktadırlar. Belli konularda uzmanlaşmış yayın organlarının seslendikleri kitle, bu yayın organını, kendi çıkarlarını ve görüşlerini savunan bir yayın organı saymakta, ve bu yüzden de, bu yayın organlarının tavsiyelerini daha büyük bir olasılıkla kabul etmektedir. Örneğin, Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet şu bulguya varmışlardır:

1940 yılında Erie «County»sinde, seçimlerdeki oy kullanma niyetlerine etkide bulunan yayın organlarının adları belirtilmişken, tirajları arasındaki büyük farka rağmen **Farm Journal** isimli çiftlik dergisinin ismi **Colliers** derginin ismi kadar sık geçmiş ve Towsend yayınları da **Life** veya **The Saturday Evening Post**'dan geri kalmamıştır.

(e) *Daha yüksek prestiji vardır.* Her ne kadar, sırf kitlesellikleri yüzünden, bütün kitle haberleşme araçları prestij sahibi sayılırlarsa da, *bazı yazarlarca* basımlı araçlar en yüksek prestijli olanlarıdır. Dood, belli basımlı yayınlara bunların devamlı okuyucusu olan kişilerce özel bir prestij atfedidiğini ve bu yüzden de bu okuyucuların bu belirli yayın organları karşısında çok kolayca etkilenmeye hazır oldukları görüşünü ileri sürmektedir. Kezâ, basımlı aracın en eski ve en tarihî kitle haberleşme aracı olması da kendisine atfedilen özel prestijin bir nedeni olarak gösterilmektedir. İleri sürülen bir diğer görüş ise basımlı araçlarla «kültür»ün birlikte düşünülmesinin bir gelenek haline gelme olgusudur.

Eğer bazı insanlar için basımlı araçlar en yüksek prestije sahip araçlar ise, o zaman bu olgunun, basımlı araçların ikna edici özelliğinin en büyük nedeni [katkıcısı] olması gerekmektedir. Son yapılan araştırmalar ise bu «extra» prestij görüşüne oldukça gölge düşürmüşlerdir. Nitekim, düşük kültür düzeyindeki insanlar için gazete ve kitap gibi basımlı araçların tercih edilir araçlar olmaktan çıktıkları, bu gibi az kültürlü kişilerce pek az kullanıldıkları gösterilmiştir. Bu böyle olduktan sonra da, kitlelerin basımlı araçları en yüksek prestijli araç sayıp saymamaları sadece kesinliği olmayan bir düşünceden ibaret kalmaktadır. Belirli delillerin yokluğu yüzünden, basımlı araçlarla diğer araçlara atfedilen farklı prestijler sorunu da, öyle görünüyor ki, sadece «farazî» bir sorun olarak kalacaktır.

Özet. Diğer araçların tersine, basımlı araçlar bireye dilediği hızla ilerleme; materyale ise istenildiği kadar sunulabilme, istenilen uzunlukta ele alınabilme olanağı tanımaktadırlar. Diğer araçlardan daha az ürkeklik ve isteksizlikle, azınlıktaki görüşlerin aksettirilmesini sağlamaktadırlar. Azınlık grupları veya belirli çıkar gruplarına seslenmek için yapılan yayınlar ikna etme konusunda özel bir üstünlüğe sahiptirler. Ayrıca, bazı yazarlara göre, basılı araçlar diğer araçlara oranla daha yüksek prestije sahiptirler. Fakat bu inanç şimdilik ne doğrulanabilmiştir, ne de aksi ispatlanabilmiştir.

Radyo

Radyoda özgü üstünlükler diye sayılan bazı özellikler, farklı araçların verecekleri «tad» [ve hoşlanma] konusuyla ilgili olarak

eskiden beri sürüp gelen tartışmalarda belirtilmiştir. Nitekim biz de radyonun çoğu defa kitap ve filmin erişemediği kişilere eriştiğini, bu gibi kişlern genellikle az kültürlü olduklarını ve diğer araçları tercih eden kişilere oranla etkiye karşı daha az direngin olduklarını belirtmiş bulunuyoruz. Bütün bu gerçekleri istismar etmek için elde mevcut olanaklar açıkça ortadadır. Fakat istismar isteklerini dengeleyen şey, hangi programın işlerlik kazanacağını, kaçınılmaz bir süreç olan, dinleyicininin seçimlemesidir. Ayrıca, Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet'nin radyonun etkisi hakkında yaptıkları spekülâsyonu da; yani, radyonun dinleyiciye «törensel durumlara zahiren katılma olanağı» verdiği ve «dinleyicinin radyoya karşı kişisel bir yakınlık duygusu kazandığı» ve neticede bunun «yüz-yüze temasa yakın» bir durum yarattığı şeklindeki görüşlerini de belirtmiş bulunuyoruz.

Radyoya atfedilen bu üç üstünlüğe (dinleyici kitlesinin yapısı, dramatik katılma ve yüz-yüze teması andırma) ilâve olarak, her ikisi de gene spekülâsyona dayanan ve Doob tarafından ileri sürülen iki üstünlük daha sayabiliriz.

Doob, Radyonun sırf diğer araçlara göre daha hızlı bir haber dağılımı sağlayabilme özelliği yüzünden kendine özgü bir üstünlüğe sahip olduğunu önermektedir. Radyo bir olay hakkında vereceği haberi, hemen hemen, o olay olur-olmaz yayımlayabildiği için, Dood, pek çok insanın o olay hakkındaki ilk bilgileri radvo aracılığı ile aldıklarına inanmaktadır. Doob'un inancına göre, radyo o olay hakkında hangi eğilimle bilgi verirse versin, verdiği haberler «öngelmiş olma olgusu» yüzünden büyük bir inanma yaratabilmekte; karşılaştığı direnç az olmaktadır.

Bununla beraber, tutum (attitude) ve inançların oluşumu üzerine yapılan incelemeler öngelmiş olma olgusuna böyle bir üstünlük tanımamaktadırlar. Elimizin altında bulunan hiç değilse bir araştırma, hakikaten, insanların belli bir konuda varacakları ilk yorum veya düşüncelerin *kolayca* değiştiğini göstermektedir.

Doob, kezâ, radyo dinleyen bireylerin kendilerini, bir anda, aynı haberi dinleyen insanların meydana getirdikleri dev gibi bir grubun üyesi olarak hissettiklerini ve bu gruba aidiyet duygusunun okuyucudaki yumuşak başlılığı arttırdığını önermektedir. Burada da, söylenilenleri ne doğrulayacak, ne de reddedecek objektif bilgilere sahibiz. Bununla beraber, şu da belirtilebilir ki; Coughlin'in

başarı kazanışı hiç olmazsa kısmen onun yüz-yüze temas yolundan yararlanmasına, radyo konuşmalarının yanısıra bu yoldan da yararlanmış olmasına bağlanmaktadır. Bu iki etkileyiş çizgisinin, dinleyicide yerel ve ulusal çapta grup-içinde-olma duygusunu canlandırıp, harekete geçirdiğine; dinleyici kitlesinde yer alan bireylerin acil sosyal emniyet ve prestij ihtiyaçlarına katkıda bulunduğuna inanılmaktadır.

Filmler

İkna etme açısından veya *informal* pedagoji açısından kullanılabilecek bir araç olarak ticarî ve ticarî-olmayan sinema filmlerine şaşılacak kadar az özel üstünlük tanınmaktadır.

(a) Doop ve Blumer de dahil birçok yazar, ve şu anda elde mevcut birçok araştırma, filmlerin kendilerine özgü bir üstünlükleri olduğu konusunda bulanık veya her yana çekilebilecek şeylerden öteye birşey dememektedirler.

(b) Az önce, biz de, sinema filmlerinin yüksek bir hatırlama yarattığını belirmiştik. Bu hatırlamanın, diğer araçlarla yaratılabilen hatırlamadan daha yüksek oranda olduğunun ileri sürüldüğünü ifade etmiş, ama bunu inandırıcı bir şekilde ortaya konulmuş olmadığını da not etmiştik.

(c) Holoday ve Stoddard çocuklarda olsun, yetişkinlerde olsun çok insanın piyasa filmlerinde ifade edilen somut olguları (fact) sorgusuz-sualsiz doğru diye kabul etme eğiliminde olduklarını ortaya çıkarmıştır. Doğruluğu sıhhatsiz ifadeler, hükümler veya resimlerin gerçek diye kabullendikleri görülmektedir. Ama, filmlerle ilgili olarak gösterilen bu »kör inanma»nın diğer araçlarda da görülen aynı şeyden fazla olup-olmadığı henüz inceenmiş, araştırılmış değildir.

(d) Kişilerden derlediği ifadelere dayanan Blumer piyasa filmlerinin çocuklarda (yetişkinlerde değil) derin «hissî öğrenim ve etkilenme»lere yol açtığını ileri sürmektedir. Blumer bu spekülâsyonda bulunurken, etken olarak somut ortamlamayı (conorete setting), bile-bile kendini kapıp-koyverme şeklindeki hissî uyarımlanmayı ve cazip sahneleri (scenes) göstermektedir. Blumer daha sonra, buradan, çocuğun resim dünyasına hayalleyici olarak girdiği düşüncesine varmaktadır. Yukarda zikredilen sorgusuz-sual-

siz gerçek diye kabul edilme durumu ile, şimdi belirttiğimiz «hissî öğrenim ve etkilenme» durumuna ilişkin olarak Charters'in inancı şudur:

Bütün bu faktörler ve muhemelen diğer faktörler belli öğrenme tipleri için üstünlükleri olan şartları meydana getirmekte, oluşturmaktadırlar. Otoritenin niteliğini yaratan maya bu olsa gerektir.

Burada tekrar belirtilmelidir ki, Payne'ın yaptığı araştırma —ki, hem Holoday - Stoddard'ın ve hem de Blumer'in çalışmalarını içermektedir— sinema filminin üstünlüğünü tek başına bir olgu olarak belirtmiş, bu etkinliği diğer araçların sağladığı etkinlikle karşılaştırma teşebbüsünde bulunmamıştır.

Yüz - yüze konuşma

Yüz-yüze konuşmanın pedagoji ve iknâ alanındaki etkinliğinin diğer araçların etkinliğinden çok daha fazla olduğu, sosyal bilimcilerin ve halk oyu uzmanlarının en yaygın ortak görüşlerindendir. Bu tür haber-bildirişme atfedilen özel üstünlükler doğrudan doğruya kişiler-arası ilişki ile ilgili gerçeklere dayanmakta, bu yüzden de [haber bildirişim sürecinin oluştuğu] durum ne derece bireyselleşirse etkinlik de o kadar artmakta; durumu o derece az *formal* olmakta; sonuçda konuşmayı dinleyenler de o denli fazlalaşmaktadır. Bu konudaki üstünlüklerin her birini burada belirtmeye çalışmak bir bakıma gereksiz bir zahmet sayılmalıdır. Lazarsfeld, Berelson ve Gaudet'nin yukarıda yer verdiğimiz beş üstünlükle ilgili görüşlerinden ikincisi ve üçüncüsü (esneklik ve ânında yararlandırma veya cezalandırma), özellikle, haber-bildirişim sürecinin psikolojik analizleri üzerinde çalışan bilim adamlarınca vurgulanmaktadır. Örneğin, Hovland, konuşmasının, etkin belirtken-uyarıcının ne olduğunu, kitlece en ilgi çekici ânında yarar sağlar görünen belirtken uyarıların neler olduğunu tam zamanında görüp, sezebilme olanağı hakkında da etraflı bazı sorunlara değinmiştir.

Yüz - yüze Temasta Bulunma ile Desteklenen Kitle Haberleşme Araçları

Kitle haberleşme araçlarının yüz-yüze teması ile desteklenme hâlinde aşırı bir pedagojik ve ikna edicilik özelliği kazandığı kontrollü deneyimlerin pek çoğunca belirtilmiş ve gösterilmiştir. Örneğin, Hovland, Lumsmaine ve Sheffield'ler harita okuma ve hari-

ta kullanma öğretimiyle ilgili bir ordu eğitim filminin, yüz-yüze yapılmış bir ders saatı ile desteklenmesi hâlinde filmin hitap ettiği askerler üzerinde pedagojik yönden çok daha fazla etkinlik kazandığını göstermişlerdir. Yüz-yüze yapılan dersin filmden önce yapılmasının veya filmden sonra bir özetleme şeklinde yapılmasının önemli olmadığı görülmüştür. Etkinliğin artışında tek nedenin, sadece ve tek başına yüz-yüze temas olduğu görülmüştür. Yüz-yüze temasın oldukça aktif bir şekli olan dinleyici-seyirci katılmasının da fonetik alfabeyi öğretmek için hazırlanan kısa filmlerin pedagojik etkinliğini arttırdığı görülmüştür. (3)

Birkaç belli başarı kazanmış propaganda kampanyasının en önemli özelliği de bu kampanyalarda kitle haberleşme araçları ile yüz-yüze temasın birbirini tamamayıcı şekilde kullanılmış olmalarıdır. Nazi propaganda kampanyalarının, Sovyet propaganda kampanyalarının. ve Peder Coughlin* tarafından yapılan propaganda kampanyalarının başarıları buna örnektir. Sosyal bilimcilerden, Lazarsfeld ve Merton gibi bazıları, bu, kitle haberleşme araçları ile yüz-yüze temasın birlikte kullanımı tekniğinin bizatihî çok kuvvetli bir iknâ tekniği olduğu görüşündedirler. Adı geçen sosyal bilimcilerin bu tekniğin sahip olduğu olağanüstü etkinlik üzerine yaptıkları tahliller, böyle bir birlikte kullanımın kitlenin direnginiğini azaltıcı bazı belli psikolojik şartların doğmasındaki önemini vurgulamaktadırlar. Diğer bir deyimle, bunların tahlilleri, kitle haberleşme araçlarıyla ilgili sorunlardan çok, dinleyici-okuyucu-seyirci denilen bireylerin psikolojisi ile ilgili sorunlar üzerinde durmaktadır. Bu yüzden de, yaptıkları tahlillerin, kitle haberleşme araçlarının bizatihî kendilerinin karşılaştırmalı etkinlikleri üzerinde durmaya çalışan vu memorandumdan çok, ikna konusunu ele alan diğer memorandumların alanına girmesi uygun görüncektedir. Bu konu

---

(3) Şu da belirtilmelidir ki, askerlerin kendilerine sunulan materyali öğrenme konusunda daha fazla güdülenmeleri için, filmden sonra bir tartışma yapılacağını bildirmek de etken olmakta; dinleyicinin katılması nasıl etkinliği arttırıyorsa, öyle etken olmaktadır.

(*) 1930'larda Roosevelt'in döneminde, önce Roosevelt'in tedbirlerinin yeterince sosyalizan olmadığını söyleyen, daha sonra da Roosevelt'e kızıp, onu aşırı sola kaymakla suçlayan bir papaz. Kilise bağışları ile önce birkaç radyo istasyonu kuran Peder Coughlin'in konuşmaları zamanla Amerika'nın birçok eyâletlerindeki radyo yayın şebekelerince verilmiş ve halk oyunu çok etkilemiştir. Coughlin, özellikle, o yıllarda artan işsizlerin hoşnutsuzluğunu kullanmıştır. (ç. n.).

üzerindeki tartışmayı uaztmamamız ve bu işi diğer memorandumlara bırakmamız bundandır. Yalnız, yüz-yüze temas yolu ile de desteklenen bir kitle haberleşme araçları kullanımının bazı propaganda kampanyalarından oldukça büyük başarılar sağladığına ve en kuvvetli propaganda yolunun bu olduğuna değinmiş olalım.

ÖZET

1. Kendi rijit kontrol şartları yüzünden sosyal hayatın şartlarından belirli şekilde ayrılan laboratuar deneyimleri gösteriyor ki,

   a. Sözsel ve görüntüsel sunmun birlikte kullanımı kısa materyallerin öğrenilip akılda tutulmasında, bu sunumların tek tek kullanılması halinde daha büyük etkinlik sağlamakta;

   b. ne çeşit olursa olsun, sözsel sunum basit ve kısa materyalin öğrenilmesinde ve akılda tutulmasında görüntüsel sunumdan daha büyük etkinlik sağlamakta;

   c. uzunca ve karmaşık materyallerin öğrenilip, akılda tutulmasında görüntüsel sunum ile sözsel sunumun nisbi etkinlikleri konusundaki bulgular birbirleriyle çelişkin görünmektedir. Diğer, fazla sayıda yapılmış laboratuar araştırmaları en büyük kriterin okuma becerisi (skill) olabileceğini önermektedirler. Yüksek kültürler için veya okuma becerisi iyi olanlar için, basımlı araçların en etkin araç olmasına karşılık daha düşük okuma becerisi olanlar için radyo en etkin araç görünmektedir Bu sorunu aydmlatmak için daha fazla ve daha incelikli deneyimler gerekmekte;

   d. yüz-yüze konuşmanın ulaştırılmış sese oranla, ulaştırılmış sesin ise basımlı araca oranla daha iknâ edici bir yol olduğu anlaşılmaktadır.

2. Normal sosyal durum ve ortama uygun olarak yapılan ve yukarıda 1. d şıkkında adları anılan araştırmalar laboratuar bulgularını doğrulamaktadır. Bu araştırmalar dinleyici -okuyucu-seyirci kitlesinin yapısındaki farkların ve çeşitli araçların psikolojik görünümlerinin katkıcı faktörler olduğunu işaret etmektedirler.

3. Objektif çalışmalar «perde»nin yüksek bir hatırlamaya sebep olduğunu göstermektedirler, fakat bu hatırlamanın diğer araçlarla elde edilecek hatırlamadan ne derece fazla olduğunu ileri süren tek bir araştırma vardır ve o da konuya çok kısa bir şekilde değinmektedir. «Perde» ile diğer araçların karşılıklı etkinlikleri üzerine yapılan genellemeleri doğrulayacak yeterince deneysel delil bulunmamaktadır.

4. Kitle haberleşme araçlarından herbirine değişik yazarlarca bazı belli üstünlükler tanınmaktadır. Tanınan bu üstünlüklerin bazıları deneysel alanda da ortaya konulmuş; bazısı araştırma ve delil gerektirmeyecek kadar açık doğrular olarak kabul edilmiş, diğer bazıları ise deneye vurulmamış düşünceler şeklinde belirtilmiştir. Genellikle:

   a. *Basımlı araçlar* okuyucuya okuma hızını tayin etme, sunumlama zamanını seçme, yeniden-sunumlama olanağı verme ve konunun istenilen ölçüde işlenebilmelerini sağlama yönünden yararlıdır. Bütün diğer kitle haberleşme araçları içinde azınlık görüşlerini aksettirmeye en uygun görülen araç budur ve bu gibi görüşlerin ifadesi için çıkarılan yayınlar çok yüksek bir iknâ gücü taşımaktadır.

   b. *Radyo,* diğer kitle haberleşme araçlarının her zaman erişemediği kitlelere erişmektedir. Radyo dinleyicileri diğer kitle haberleşme araçlarının seslendikleri kitledekilerden daha az kültürlü ve daha az direngin gibi görünmektedirler. Radyo yayımlanmakta olan olayda dinleyiciye bir dereceye kadar olaya karışma [girme] olanağı verdiği için yüz-yüze temasa yakın durumda gözükmektedir. Radyoya, halk kitlelerine haberi ilk ulaştıran ve duyuran araç olduğu için ve dinleyiciler arasında bir grup duygusu yarattığı farzedildiği için, sık sık, özel bir üstünlük atfedilmektedir. Bu son iki savın hiçbiri de elimizde mevcut deneyimsel delillerce isbatlanmış veya reddedilmiş değildir.

   c. *Perde (film) ise* somut bir görüntüsel materyal gösterdiği için sırf bu yüzden dahi kendine özgü bir üstünlüğe sahip farz edilmektedir. Bu somut sahneleme ve diğer faktörlerin «çocuklarda hissî bir kabullenme ve benimseme» yarattığına inanan bazı sosyal bilimciler vardır. Filmlerde gösterilen materyalle verilen enformasyonunu çocuklar tarafın-

dan itirazsız ve sorgusuz-sualsiz kabul edildiği şeklinde bir görüşte karar kılınmış olmasına rağmen bu güveni vermenin pedagojik ve ikna edicilikle ilgili ne gibi sonuçlara sebebiyet verebileceği açıklığa kavuşturulmamıştır. Kezâ, diğer kitle haberleşme araçlarının da aynı benzer etkiler yaratıp yaratmayacağı sınanıp ortaya konulabilmiş değildir.

d. *Yüz-yüze konuşma*, bizatihî kendi esneklik ânında yararlandırma veya cezalandırma yetenekleri yüzünden pedagojide ve ikna alanında en etkin araç sayılmaktadır. Bunun diğer bir sebebi de, yüz-yüze konuşmanın, yapıldığı durumdaki kişisel ilişkileşmeden bazı özellikler almakta oluşudur.

e. Yüz-yüze temas ile desteklenerek bir veya daha çok kitle haberleşme aracının kullanımı bazı çok başarılı propaganda kampanyalarının en belirgin özelliği olmuştur. Bazı gözlemcilerin inancına göre, bu durumun etkinliğinin nedeni bizzat bu birlikte kullanımdır. Fakat bu ispatlanmış bir gerçekten çok, sadece doğru bir düşünce sayılmaktadır. Ordunun yaptığı bazı kontrollü araştırmalar film ile ders anlatmanın birlikte kullanılmasının harita okumayı ve kullanmayı öğretmekte pedagojik üstünlüklere sahip olduğunu göstermektedir.

Carl I. HOVLAND
Arthur A. LUMSDAINE
Fred D. SHEFFIELD

TARTIŞMALI BİR KONUDA KANAAT DEĞİŞTİRİMİNDE "TEK YANLI" SUNUMA KARŞI "İKİ YANLI" SUNUMUN ETKİSİ

SUNUM

Bu inceleme A. B. D. Savaş Bakanlığı Enformasyon ve Eğitim Bölümü Araştırma Kısmı tarafından yapılan bir seri araştırmalara dayanılarak hazırlanmıştır. Dr. Hovland ve Dr. Sheffield, Yale Üniversitesi Grubunu kurarak II. Dünya Savaşı sonrasında Psikoloji ve özellikle Haberleşme Psikolojisi konusunda birçok araştırmalar yaparak ün kazanmışlardır. Bu incelemenin yazılmasına yardım ednlerden Lumsdaine ise A. B. D. Hava Kuvvetleri İnsansal Kaynaklar Araştırma Merkezindeki Chanute Laboratuarının Direktörlüğünü yapmıştır. Bu incelemenin sonuçları, incelemeden dört yıl sonra, 1953'de, Hovland, Janis ve Kelley tarafından yeniden gözden geçirilmiş ve Yale Üniversitesi yayınları arasında basılan kitapta yer almıştır.

Haberleşme Teorilerinin «kurucu ustalar»ından Hovland'ın başkanlığındaki grup, «1945'de Ordudaki personelin ve erlerin 'barış yaklaşıyor' diye aşırı bir iyimserliğe kapılması ve döğüşme güç ve isteğini kaybetmeye başlaması» sorunu üzerinde durdukları bu incelemede, askerlere,» Nazizmin tam olarak yenilik düşürüleceği güne kadar yapılacak çok işler olduğunu anlatmanın en etkin yollarını» araştırmıştır. Bu noktadağ «tek yanlı sunum» ile «iki yanlı sunum» birlikte ele alınmış; birincisi, meselenin sadece iyimserlik ve umut dolu kolay yanlarını dile getirirken; İkinci tarz sunum, meselenin iyi, kolay ve umut verici yanlarını olduğu kadar zor dezavantajlı ve karamsarlık verici yanlarını da dile getirmiştir.

İncelemenin ilginç bulgularından birisi, komünikasyon işleminde bulunan «bildirimci»ni nsavunduğu görüşe, daha işin başından itibaren karşı çıkanların, «iki yanlı sunum»a dayanan bir eğitim ve propagandadan daha rahatlıkla ve daha büyük ölçüde etkilenmekte olduklarını göstermektedir. «İyi eğitim görenler,» «başlangıçta da bizim savunduğumuz görüşe benzer görüşlere sahip olanlar» ve «iki yanlı sunumda ilgili bulunabilecek bir konucuğun ihmalinin özel durumları» hakkında ileri sürülen görüşler ise, meselenin ayrıntılarına da ışık tutmaktadır.

Carl I. HOVLAND
Arthur A. LUMSDAINE
Fred D. SHEFFIELD

TARTIŞMALI BİR KONUDA KANÂAT DEĞİŞTİRİMİNDE «TEK YANLI» SUNUMA KARŞI «İKİ YANLI« SUNUMUN ETKİSİ*

SORUN

Ordu «Orientation» programlarının kurgulanması sırasında, program düzenleyicileri tarafından sık sık tartışılan bir sorun vardir: sunduğumuz ve savunduğumuz ana tezimiz eldeki delillerce açık bir şekilode destekleniyorsa, bu durumda, sadece savunduğumuz tezi destekleyen materyalleri savunmak mı, yoksa savunduğumuz taze karşıt görüşte olanların savılarını da birlikte sunmak mı daha etkin yol olacaktı?

Savunduğumuz tezi destekleyen savların dışındakileri sunmama şekli, çoğu defa, ileri sürülen tezi destekleyen savların üstün olduğu açıkça görülürken karşıt savları da sunmanın kitlenin zihninde kuşkular yaratacağı düşünülerek tercih ediliyordu. Diğer taraftan, «her iki yan»ın sunulması şekli daha âdil bir yol olduğu için savunuluyordu - kitledeki bireylerin bir hükme varırken mümkün her türlü bilgileri elde edebilme hakları olduğu düşünülüyordu. Kaldı ki, kitledeki dinleyici-okuyucu-seyirci bireylerin savunulan

(*) C. I. Hovland, A. A. Lumsdaine ve F. D. Sheffield, «The Effect of Presenting 'One Side' versus 'Both Sides»in Changing Opinions on a Controversial Subject,» Bknz: Wilbur Schramm, The Process and... s. 261-74.

görüşe zaten karşıt görüşte olabileceklerini de hesaba katmek gerekiyordu. Bu yüzden de kendi görüşleriyle ilişkili savları «canlanacak» ve savununlan tek görüş sunulurken kendi görüşlerinden hiç söz edilmemiş olması yüzünden iyice karşıtlaşacak ve irkileceklerdi. Bu açıdan bakılacak olurs da, iki yanın savlarının birlikte sunulmasını savunanlara göre, *kitledekilerin* savlarının sunumda yer bulması ile, iletilmek ve kitleye duyurulmak istenen [bizim] görüşümüzün kitle tarafından daha iyikarşılanması daha iyi kabul görmesi mümkün olacaktı.

Bu deneyim ise söz konusu iki sunum, tarzlarının nisbî etkinlikleri hakkında bilgi edinmek için yapılmıştır. Deneyim, hem bu iki sunum tarzına; hem de, deneklerin, programda savunulmak istenen sav karşısında, başlangıçta taraftar veya karşıt olmalarına göre çeşitli değişkenleri hesaba katabilecek şekilde kurgulanmıştır.

İNCELEMENİN YÖNTEMİ

Kullanılan İki Program

Deneyimin henüz plânlama aşamasında bulunduğu sıralarda (1945 yılının ilk aylarında), yakında savaşın biteceği yolundaki aşırı bir iyimserlik yüzünden ordu moralinin olumsuz etkiler altında kaldığı söylenmeye başlanmıştı. Bunun ardından, ordu üst kademelerinden gelen bir talimat ile, askerî birliklerin, Miğfer devletlerini bozguna uğratma işinin bütün önemi ile karşılarında bir vazife olarak beklediğinden haberdar edilmeleri isteniyordu. Konu, iki yanıyla da çeşitli çevrelerce savunulan bir konu için iyi bir örnek teşkil ediyordu. Ama askerî uzmanların çoğunluğu ise eldeki delillerin tek bir görüşü [tek bir yanı] desteklediğini savunuyorlardı. Bu yüzden, deneyim için uygun bir konu olarak seçildi.

Her iki görüşün de sunumu için iki ayrı program hazırlandı ve bu iş için radyo program metinlerine uyulması tercih edildi. Basit [anlaşılır] yapıları yüzünden bunların alternatif biçimlerde hazırlanmaları kolay olacaktı. Programların muhtevası hakkında Araştırma Bölümü Deneyim Kısmı tarafından genel bir çerçeve çizildi ve neyin nasıl yapılacağı bunlarla özetlendi. Kullanılan materyallerin hepsi de Savaş Enformasyon Dairesi ile Savaş Bakanlığının

izniyle kullanılmıştır. Programların nihaî metinleri ve hazırlanan programlar Silahlı Kuvvetler Radyosu tarafından hazırlandı.

Bu deneyimde biribirileriyle karşılaştırdığımız her iki program da Pasifik Savaşı üzerinde konuşma yapacağı olan bir yorumcunun tahlilleri olarak hazırlanmıştır. Yorumun vardığı hüküm ise savaşa son verme meselesinin zor bir iş olduğunu ve bunun «V - E Günü»nü izleyen iki yılın sonunda mümkün olabileceği idi.

«*Tek Yanlı.*» Sadece, savaşın uzun sürebileceği görüşünü savunan savları sunan programda (bundan sonra *Program A* diyeceğiz) yer alan başlıca konular şunlardır: Pasifikteki mesafe sorunu ve diğer ikmal güçlükleri; Japon İmparatorluğundaki kaynaklar ve rezerveler ile stoklar; henüz tam bir cephe savaşı yapmadığımız Japon ordularının büyüklüğü ve niteliği; ve Japon halkının savaş konusundaki inanmışlığı. Bu program onbeş dakika kadar sürüyordu.

«*Her iki Yanlı.*» Diğer program ise (*Program B*) ondokuz dakika sürüyordu ve bütün bu aynı güçlükleri aynı şekilde, ama iki yanlı olarak sıralayıp sunuyordu. Fazladan katılan dört dakikada ise madalyonun öbür yüzü ile ilgili düşüncelere yer veriliyordu — A.B.D.nin üstünlükleri ve Japonların güçlükleri; zayıf yanlarına ilişkin olarak, şunlar: deniz zaferlerimiz ve deniz üstünlüklerimiz; o zamana kadar iki cephede birden savaştığımız halde savaşta büyük ilerlemeler kazanmış olmamız; «V - E» Gününden sonra tüm kuvvetlerimizi Japonyanın karşısında dikebilme imkânımız; Japonyanın uğradığı gemi kaybı; Japon üretim endüstrisinin daha düşük takatta oluşu; ve hava hücumlarının arttırdıktan son Japonların daha büyük kayıplar vermesinin mümkün görünmesi. Bu ilâve konular program muhtevasının son kısmında yeralmıştı ve yeri geldikçe ele alınıyorlardı.

Burada şu nokta belirtilmelidir ki, Program B, meselenin her iki yanım da sunmakla beraber, her iki yandaki görüşlere eşit yer vermiyor, ve kezâ, savaşın uzu süreceği şeklindeki görüş ile savaşın kısa süreceği ve zaferin kolayca kazanabileceğinin çok mümkün olduğu şeklindeki bir başka görüşü karşılaştırmış olmuyordu. Program B'de gene tıpkı Program A gibi aynı görüşe varıyordu — kısaca, savaş güç bir savaş olacak ve en az iki yıl sürecek.

(*) «V - E Day»: «Avrupa Cephesinde Zafer Günü» (Ç.N.).

İki program arasındaki fark Program B'nin zıt savları da belirtmiş olmasıydı (örneğin, yeri geldikçe A.B.D.nin avantajlarını belirtiyordu). Gerçekte Program B de, Japonların zayıfladığı ve A.B.D.'nin avantajlı durumu hesaba katılsa bile güç bir iş ile karşı karşıya bulunduğunu söylüyordu.

Deneyin Kurgusu (Design)

Deneyim genel plânı, deneklerin Pasifik savaşı ile ilgili deney-öncesi (initial) kanaatlerini saptamak için bir ön «kanaat araştırması» yapmaya dayanıyordu. Daha sonra da, deneklerin, «orientation» toplantılarındaki kurlarda bu metinler kendilerine dinletildikten sonra, aynı konudaki kanaatlerini yeniden saptamak plânlanmıştı. Bu yolla, deneklerin sunumdan «önceki» ve sunumdan «sonraki» *değişmeleri* saptanabilecekti. Ayrıca, bir de kontrol grubu alınmıştı. Bu kontrol grubuna program metinleri diletilmemişti. Böylece, zaman girgen'i (time interval) yüzünden, programları dinlemiş olmanın etkileri dışındaki sebeplerle —Pasifikten gelen savaş haberlerinin yol açabileceği değişmeler gibi— oluşabilecek kanaat değişmeleri de saptanabilmiş olacaktı.

a. *Cevapların kimden geldiğini saklı tutma ve «deney faresi durumuna düşmüş olma» kuşkusunun önlenmesi.** Kanaatlerin toplanmasında deneklerden toplanacak cevapların kimden geldiğininsaklı tutulması gerekli görülmüştür. Kezâ, programların etkileri ölçülürken de deneklerin kendi üzerlerinde bir deneyim yapıldığı fark etmelerine meydan vermemek gerekli görülmüştür. Bu ön-tedbirlerin, bu konudaki etkilerin incelenmesi sırasında gerekli oldukları ortaya çıkmıştı — anlaşılmıştı ki, deneklerin, verdikleri cevapların kimden geldiğinin bilindiğinden kuşkulanmaları halinde, veya «deney» altına alınmış olduklarını hissettikleri anda, bazı denekler bu konu ile ilgili kendi öz kanaatlerini değil, [araştırmacılar için] «uygun» bulunacağını sandıkları nitelikte cevaplar veriyorlar, veya görüşlerini yanlış aksettiriyorlar. [anlamazlıktan geliyorlardı]. Burada anlattığımız deneyimde, deneklerin denendiklerini fark etmemeleri cevapların kimden geldiğinin belirsiz kalması

(*) «anonymity of response» ve «avoiding suspicion of guinea-pigging»: yanıtların kişisellik dışı, genel olma esası; ve, deneklerin, denemenin veya araştırmanın gerçek niyetini anlayıp, kendileri üzerinde bu konuda denem yapıldığından kuşkulanmaları. Metod yönünden çok önemli sorunlardır. (ç.n.)

ile ilgili tedbirler kısmen ölçümleme aracında ve kısmen de deneyimin kurgulanma ve yönetilmesinde göz önünde tutulmuştur. Bunların nasıl yapıldığı bu konulardan söz edilirken tekrar ele alınacaktır. Bu ön-tedbirler esas olarak *a priori* bir temele dayanıyordu; yoksa gerçekte kuşku duyulması gereken bir eğilimin varlığını gösterecek belirtilere rastlanmış değildi.

b. *Ölçümleme aracı.* Başlangıç araştırmasında (programlar sunulmadan önce) kullanılan soru kâğıdında kenarlarına «kabul» veya «red»di gösterecek işaretler konulacak olan sorularla, bir de az sayıda, yazı ile cevaplandırılacak sorular vardı. Ölçümleme aracının kurulmasında kullanılan soruların muhtevası araştırmanın sonuçlarından söz edilirken ilerde sunulacaktır. Bunlardan başka, başlangıç araştırmasında «kamuflaj» konular denilen ve deneklerin eğitimleri, yaşları, vs. leri hakkında bilgi sağlayan sorular vardı — bunlar «oientation» konusu ile ilgili olmayan sorulardı. Sonuncu sorular deneydeki ölçümleme için gerekli sorular olmayıp, incelenmekte olan sorun için hazırlanan programlarda da ele alınan konucukların [soru kâğıdında]peşpeşe gelip, yığın gibi gözükmelerini önlemeye yarıyordu. Bunun böyle yapılmasının nedeni araştırmanın gerçekçi görünmesini ve aynı zamanda deneklerin incelenen esas sorunun ne olduğunu anlamamalarını temindi. Bunun için de, sunulan «oientation» programlarındaki materyalin soru kâğıdında fazla göze batıcı bir görünüm kazanmasına meydan vermemek gerekiyordu.

c. *«Önteşt.»* Soru kâğıdında kullanılan konucukların hazırlanması ile ilgili önemli aşamalardan birisi de, soru kâğıdındaki konucukların kelime olarak iyi yazılıp yazılmadığını, ve kolayca anlaşılıp anlaşılmadığını «niteliksel olarak önteste tâbi tutmak» diyebileceğimiz aşamaydı. Bu iş için askerlerle yüz-yüze mülâkatlar yapılmış, bazı durumlarda mülâkatçılarda söylenen sözlerle veya yanıtlayıcıların ellerine verilen yazılı kâğıtlarla sorular sorulmuştur. Bu yolla, yanlış anlamlandırılan sorular ve yanlış anlaşılan kelimeler ortaya çıkarılmış ve aynı zamanda ifadenin düzeltilmesine ve normal cevap kategorilerinin elde edilmesine çalışılmıştır. Bunun yanısıra, soruların doğru şekilde ve uygun kelimelerle yazılması konusunda sağlanan yarardan ayrı olarak, bu öntest deneklerin söz konusu sorunlar hakkındaki kanaatlerinin belirlenmesinde yararlı bir yöntem olarak iş görmüş, böylece araştırmada kullanılacak olan savlar ve hitap tarzının deneklerin kanaat ve bilgilerine

uygun bir şekilde hazırlanması sağlanmıştır. Bu amaç için yararlanılacak daha fazla bilgi toplamak için mülâkatların ardından, 200 asker örnek üzerinde bir başlangıç soru kâğıdı ile dneme araştırması yapılmıştır. Deneklerin, savaşın «uzun» veya «kısa» süreceği konusundaki düşüncelerinin nedeni ile ilgili olarak daha geniş ve daha ayrıntılı bilgi elde etmek için bu sorukâğıdında «istenilen cevabın serbestçe kaydedilebileceği» sorulara geniş ölçüde yer verilmiştir.

d. *Deneyimin Yönetimi.* Deneylerin doğru ve güzel bir şekilde yönetilmesi için başlıca üç şart vardı: program metinlerin sunumu gerçeklere uygun şartlar altında olmalıydı, deneye alınan örnek-deneklere bir deneyime tâbi tutulmakta oldukları hissettirilmemeliydi, ve verdikleri cevapların dürüst cevaplar olmaları sağlanmalıydı. Metinlerin sunumunu gerçek hayatın şartları altında yapabilmek için, metinler, denek gruplarının eğitim programlarına konulmuş ve haftalık ders programlarında ders konusu olarak gösterilmiş; haftalık «orientation» saatında sunulmuşlardır. Bu sadece gerçek hayat şartları altında sunumu sağlamakla kalmamış, fakat metinlerin etkilerinin incelenmekte olduğundan şüphelenilmesini de önlemiştir.

Bizim araştırmamızda kullanılan başlangıç araştırması («prelimanary survey»), Savaş Bakanlığının yapmakta olduğu «savaşla ilgili konularda çeşitli asker gruplarının neler hissettikleri» hakkındaki araştırmanın bir kısmıymış gibi sunulmuştur. Bu araştırmada Araştırma Bölümünün daha önceleri yaptığı araştırmalardaki örneklerden ve bunların uygulanış tarzlarından yararlanılmıştır. Soru kâğıtları bir bölük askerin hepsine aynı anda sorulmuş, ve bu amaçla bütün erler toplantı salonlarına ve diğer elverişli yerlere toplanmıştır. Soru kâğıtları karargahta çalışan ve askerlikte tezkere bırakan personel arasından seçilip bu iş için özel bir eğitimden geçirilen adamlara doldurtulmuştur. Bunlar aynı zamanda «sınıf liderleri» idiler. Araştırma hakkında daha ilk açıklamalar ve temel bilgiler verilirken bu sınıf liderleri cevapların kimlerden geldiğini saklı tutmak gerektiğini ve araştırmayı önemli bulduklarını belirtmişlerdir. Bu özel eğitim toplantılarına birliklerdeki ve karargahtaki subaylardan kimse alınmamış ve adamlara, alınan cevapların doğrudan doğruya Washington'a gideceği, birliklerden ve karargâhtan hiç kimsenin bu kâğıtları görmeyeceği konusunda teminat verilmiştir.

e. *İkinci soru kâğıdının yönetimi ile ilgili sorunlar.* Kısa bir zaman aralığı ile peşpeşe iki araştırma yapılması yüzünden deneklerin «deneyim» altına alındıklarından kuşkulanmalarını önlemek için, ikinci soru kâğıdı gerek şekil bakımından ve gerekse görünürde açıklanan araştırma amacı bakımından farklı tutulmuştur. Nitekim, birinci soru kâğıdına Savaş Bakanlığının bir araştırması şekli verildiği halde, ikinci soru kâğıdı «orientation» toplantıları sırasında sunulmuş ve sas deneklere konunun «program metinlerinin beğenilip beğenilmediği» olduğu (kontrol grubundakilere ise, «yaptıkları orientation programları hakkında ne düşündükleri»ni araştırma olduğu söylenmiştir.

Başlangıç «araştırması» 1945 yılı Nisan ayının ilk haftasında ve sekiz adet levazım bölüğü üzerinde uygulanmıştır. Sonraki hafta her bölükten rastgele seçilmiş birer takıma kendi «orientation» programları sırasında Program A ,sadece tek yanı aksettiren) sunulmuştur. Benzer şekilde seçilen öbür sekiz takıma ise Program B (iki yanlı aksettiren) sunulmuştur. Programların sunulmalarından sonra ise bütün erlere ikinci soru kâğıdı doldurtulmaya başlanmıştır. Soru kâğıtlarını doldurmaya başlarlarken, kendilerine, programı hazırlayanların, bu programlar hakkında düşüncelerinden; programları beğenip beğenmediklerinden yararlanmak istedikleri söylenmiştir. Ve bu ikinci soru kâğıdında bazı uygun geçiş soruları ile, birinci araştırmada sorulan soruların bazıları sıkıştırılmış; adamlara Pasifik savaşının sonu hakkında şahsen ne düşündükleri sorulmuştur. Bu ikisinden ayrı olarak sekiz takımlık bir grup daha teşkil edilmiş ve bunlar da kontrol grubu olarak kullanılmış, bunlara hiçbir program sunulmamıştır. Bunlar da aynı soru kâğıdının benzerini doldurmuşlar, «orientation» programlarında soru kâğıtlarını doldururlarken Pasifik savaşının seyri hakkında ne düşündükleri soruşturulmuş; fakat soruşturma konusunun «orientation» programlarının askerler tarafından nasıl bulunduğu olduğu söylenmiştir. Zira kontrol grubuna söz konunsu programlardan herhangi biri sunulmamış olduğu için, son sorular «soru kâğıdı»nın can alıcı soruları olarak görünmüştür.

Bu deneyi için 24 takım kullanılmışsa da, ikinci kısımdaki denekler başlangıç araştırmasmdakilerin ve «orientation» toplantılarındakilerin % 70'i kadar olmuştur. Böylece, her iki soruşturma-

ya katılanlardaki «daralma» yeterli sayılacak kadar olmuş, ve önce-sonra» analizindeki örnekler epeyce dar tutulabilmiştir (deney programlarında 214'er kontrol grubunda 197 olmak üzere, toplam 625 örnek). Pasifik'teki olayların hızla değişmeleri yüzünden, yapılan bu deneyimin diğer askerî birliklerde de tekrarlanması doğru bulunmamıştır.

SONUÇLAR

Aşağıdaki sonuçlar, «orientation» toplantılarında verdikleri soru kâğıtları ile başlangıç araştırmasındaki sorulara verdikleri cevapların karşılaştırılması mümkün olmuş deneklerin cevaplarının analizlerine dayanmaktadır. Soru kâğıtlarının hepsi «anonim» tutulmakla birlikte, sunumdan «önce» ve sunumdan «sonra» uygulanan soru kâğıtları deneklerin doğum tarihleri, kaç yıl okula gitmiş oldukları gibi temel sorulara verdikleri cevaplar sayesinde birleştirilebilmiş ve birlikte değerlendirilebilmişlerdir.

Başlangıçta Savaşın Uzayacağı Görüşünde Olanlar ile Savaşın Kısa Süreceği Görüşünde Olanların Kanaatleri Üzerinkedi Etkiler

Bu deneyimde sınanan farklı iki sunun tarzının etkinliklerini anlamak ve değerlendirmek için kullanılan ana soru, deneklerden, «V-E» gününden sonra Pesifik savaşının ne zaman bitebileceğini düşündüklerini sormaktı. Bu sorunun neticeleri Pesifik savaşının bitiş süreleri ile ilgili değişik tahminleri ifade edecek şekilde düzenlenen bir cetvele kaydedilmiştir. Tahmin değişikliğinde «değişiklik» olarak, ilk araştırmada söylenilen süre ile, programları dinledikten sonra yapılan savaşın bitiş süresi hakkındaki tahminle ilgili olarak kaydedilen zaman arasında altı ay ve ya daha fazla bir zaman farkı anlaşılmaktaydı.

Neticeler «net etki» olarak analiz edilmiştir. Deneklerden bazılarındaki değişme savaşın bitiş süresini daha da uzun sayacak şekilde; bazılarındaki değişme ise savaşın bitiş süresini daha da kısa sayacak yönde olmuştur. Gruptaki savaşın bitiş süresi hakkındaki tahminlerdeki *net değişiklik* ise daha uzun zaman yönünden değişen bireylerin zaman tahminleri sayısından, daha kısa zaman yönünde değişen bireylerin zaman tahminlerinin sayısının çıkarılma-

sı ile bulunmuştur.* Bununla beraber, her iki programdan da hiç etkilenmemiş olan kontrol grubunda da savaşın bitiş süresi hakkındaki tahminler konusunda bir değişiklik görülmüştür. Bu sonuncu gruptaki tahmin değişikliğinin sebepleri ise, muhtemelen, konunun belirsizliği ve tartışma göyürür bir konu olması; ve bir de; «önce» ve «sonra» testleri arasında geçen bir haftalık süre içinde Pasifik savaşı ile ilgili olarak gelen haberlerin ve bu haberler üzerinde yapılmış olan tartışmaların adamların kanaatleri üzerinde etkide bulunması olmuştur. Bu sebeple de, belli bir grup üzerinde sınanan programın yaptığı *net etki*'yi saptayabilmek için, birinci veya ikinci gruplardaki ilk net etkilerden, kontrol grubunda tesbit edilen ilk nek etkinin çıkarılması yoluna gitmek gerekmiştir.

Daha önce belirtildiği gibi, sadece tek yanlı bir sunumun kullanılmasına karşı koyanların savlarından birisi, sunulan tek görüşe karşı olan bireylerin üzerinde meselenin tek yanlı sunulmuş olmasının ters bir etki yapmasının muhtemel olduğu idi. Bu düşünmeyle, neticelerin analizinde, programlarda savunulan her teze daha işin başında karşıt olanlar ile taraftar olanların verdikleri cevaplar ayrı ayrı ele alınmıştır. Bu iki grubun ayrılmasında temel alınan kriter, bunların başlangıçta savaşın bitimi hakkında yaptıkları tahminlerin iki yıldan çok mu oldukları şeklinde kabul edilmiştir. İki yıl şeklindeki tahminin kriter alınmasının nedeni, herşeyden önce, program metninde yorumcu tarafından da bu sürenin asgari bir süre olarak ifade edilmiş bulunmasıydı. Böylece, iki yıllık süre bir kriter olarak, savunulan görüşe karşıt görüşte olanlar ile karşıt görüşte olmayanları ayırmış oluyordu.

«Orientation» materyalinin sunumunda izlenen heriki tarzın yarattığı net etkiler, aşağıda, bu heriki alt-grup denekler için —başlangıçta *iki yıl veya daha uzun süre* tahmininde bulunanlar («aynı görüşte» olanlar) ile, iki yıldan kısa bir süre tahmininde bulunanlar («karşı görüşte» olanlar)— ayrı ayrı gösterilmişlerdir.

Aşağıda tablo, «orientation» materyalinin farklı iki sunum tarzının *net etkilerinin* deneklerin başlangıçtaki tutumlarının mahiyetine bağlı olarak biribirlerinden farklı olduğunu göstermektedir. Başlangıçta, programda savunulan görüşten yana olanlar üzerinde,

(*) Yani; «önce» ve «sonra» ölçülerinde, grupta kaç kişinin daha uzun zaman yönünde, kaç kişinin de daha kısa zaman yönünde tahmin değiştirmiş olduğu esas alınmış olmaktadır. (ç. n.).

tek yanlı sunum daha büyük *net etki* yaratmıştır (Yani, programda savunulan savaşın iki yıl veya daha uzun sürebileceği görüşüne katılanlar üzerinde). Diğer yandan, başlangıçta programın görüşüne katılmayan denekler üzerinde, savaş konusundaki güçlüklerin yanısıra A.B.D.'nin sahip olduğu avantajları da ifade eden iki yanlı sunumun daha fazla net etki yarattığı görülmüştür (yani, savaşın iki yıldan az zamanda biteceği görüşünde olanlar üzerinde). Denekler üzerindeki değişiklikler şöyle olmuştur :

Başlangıçta Aynı Görüşte Olanlar ile Olmıyanlar Üzerinde Program A ile Program B'nin Net Etkinlikleri

Başlangıçtaki tahminleri «karşıt» olanlar arasında
(Savaş süresini daha kısa tahmin edenler)

	Daha uzun zaman yönünden değişenlerin net yüzdesi
Program A (Sadece tek yan)	% 36
Program B (İki yanlı)	% 48
Fark : (B - A)	% 12

Başlangıçtaki görüşleri «aynı» olanlar arasında
(Savaş süresinin uzun olacağını tahmin edenler)

	Daha uzun zaman yönünden değişenlerin net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 52
Program B (iki yanlı)	% 23
Fark : (A - B)	% 29

Bu örnekleme girenler içinde, başlangıçta aynı görüşte olan her denek'e karşılık üç denek karşıt görüşte olarak tesbit edilmiştir. [Bu böyle bilidiği için] de, *toplam* grup üzerindeki her iki grubun da sunul - net etkisi tamamen aynı olmuştur.

Gittikleri Okul Yılları Farklı Kişilerin Kanaatleri Üzerinde Etkiler

Neticeler, deneklerin kaçar yıl okula gitmiş olduklarına göre ele alındığında, her iki yanı da sunan programın okula gidiş yılları

uzun olanlar üzerinde, tek yanlı programın ise eğitim süreleri kısa olanlar üzerinde daha etkin olduğu görülmüştür. Aşağıdaki tabloda lise bitirmemiş olanlar üzerindeki etkiler lise bitirenler üzerindeki

Lise Bitirmeyenler Arasında

	Daha uzun zaman yönünde değişenlerin net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 31
Program B (iki yanlı)	% 46
Fark: (B - A)	—% 15

Liseyi Bitirenler Arasında

	Daha uzun zaman yönünde değişenlerin net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 35
Program B (iki yanlı)	% 49
Fark: (B - A)	% 14

Eğitime göre yapılan bu ayırım, örnekleri yaklaşık olarak iki eşit bölüme ayırmıştır.

Sonuçlar göstermiştir ki, iki yanlı sunuma dayanan program lise bitirmeyenler üzerinde *daha az*, bitirenler üzerinde ise *daha çok* etkindir.

Gerek Eğitim ve Gerekse Başlangıçtaki Tahminler Birlikte Ele Alındığı Zaman Görülen Etkilerin Durumu

Yukarıda görülen ayrımlaştırıcı (differential) etkiler eğitim durumlarına göre ayrılmış bulunan alt-gruplardaki kimseleri bir bütün olarak kapmakata, alt-gruptaki kişilerin programlarla kar-

(1) «Lise Bitirmeyenler» grubunda, orta okul bitirenler ile orta okuldan sonra liseye devam etmiş, fakat liseyi bitirememiş olanlar yer almıştır. «Lise Bitirenler» grubunda ise, sadece liseyi bitirenler değil, liseden sonra kolejlere gidenler de yer almışlardır.

şılaşmadan önceki tutumların; proğramda savunulan görüşe karşıt mı, taraftar mı olduklarını hesaba katmamış bulunmaktadır. Alt-gruplar içindeki alt-gruplar açısından da bir analize girişilmiştir. Bununla beraber, eğitim durumlarına göre ayrılmış bulunan alt-grupların daha küçük alt-grupcuklara ayrılması sonunda bazı alt-gruplar çok küçüldüğünden bunlar örnekleme hatası (sampling erros) yönünden zayıf kalmışlardır. Aşağıda sunulan tablodaki alt- grupcuklardaki net etkiler incelenirken bu gerçek akıldan çıkarılmamalıdır.

Görülüyor ki, lise bitirmeyenler alt-grubu içinde bulunan ve başlangıçta savaşın iki yıldan çok süreceği görüşünde olanlarca teşkil olunan alt-grupcuk dışında kalan bütün alt-grupcuklarda iki yanlı sunuma dayanan programın net etkisi daha fazla olmuştur. Yukarıda belirtildiği gibi, alt-gruplardaki örneklemenin çok daralması yüzünden bu sonuçlar son derece istikrazsızsır. Bu durum, özellikle, başlangıçta savaşın iki yıl veya daha uzun süreceğini savunan alt-gruplar için geçerlidir. Zira başlangıç araştırmasında sadece dört kişiden biri savaşın iki yıl veya daha uzun süreceği görüşünü savunmuşlardır. Fakat bununla beraber, iki program tarzından elde edilen neticeler lise bitirmeyenlerden olup da savaşın iki yıl veya daha uzun süreceğini savunmuş olanlarda o kadar farklı çıkmıştır ki, bu tür deneklerin sayısı çok küçük olmasına rağmen, bu kadar büyük bir farklılığın sadece örnekleme hatasından ileri gelmemiş olması çok mümkün görünmektedir. (Kullanılan genişlikteki örneklemeler yüzdelerinin karşılaştırılmasına dayanan istatistikî olasılık şansı yüzde 1'den azdır.).

Şimdiye Kadar Varılan Sonuçlar

Bu roporlarda sunulan neticelere dayanılarak şimdiye kadar varılmış olan sonuçlar şöyle özetlenebilir: Konunun «öbür yanının» özünü sunmak bir görüşün sunulmasında mesajın geçeşini ve yayılmasını arttırmaktadır (özellikle, iyi eğitim görmüş olanlar için ve savunulan görüşe başlangıçta karşıt olanlar için). Etkinlik konusundaki bu ayrımın, az eğitim görmüşler grubuna gelince, bu kere, tersine dönmek olasılığı artmaktadır. Ve, uç bir örnek olan, çok az eğitim görüp de zaten program metninde savunulan görüşten yana olanlar üzerinde iki yanlı bir sunum olumsuz etki yapmaktadır. (Bu durum, özellikle, karşı görüşün önemli noktalarının bu adamlarca o zamana kadar bilinmemiş olması hâlinde veya bu

konu üzerinde düşünmemiş olmaları halinde, çok daha açıkça kendini göstermektedir.) Bütün bu neticelerden şu anlaşılıyor ki, her iki programın da *bir bütün olarak* grup üzerindeki toplam etkileri grubun eğitimsel kompozisyonuna ve gruptaki başlangıç ganaatine bağlıdır.

Fiili Muhtevanın Deneklerce Değerlendirilmesi

Bir meselenin heriki yanını da hesaba katan bir sunumun, meselenin sadece tek yanını ele alan bir sunumdan etkin olmasına yol açan faktörlerden biri deneklerin birinci sunumun daha tam ve daha yetkin olduğuna inanma eğilimine sahip bulunmalarıdır.

Bu çalışmada ise, bir bütün olarak ele alınırsa denekler, A. B. D.'nin karşı karşıya olduğu güçlüklerin yanısıra, sahip olduğu avantajları da sunan programın daha tam ve daha yetkin olduğuna inanma eğilimi göstermiştir.

Program A ve Program B'nin Başlangıçta Karşıt Tutumları Olan Denekler Üzerinde ve Başlangıçta Karşıt Tutumları Olmayan Denekler Üzerinde Etkinlikleri (Farklı Eğitimsel Durumdaki Denekler İçin Ayrı Gösterilmiştir).

A. Lise Bitirmeyen Deneklerdeki Etkileri

Başlangıçta «karşıt» olanlar arasında
(Savaşın kısa sürede biteceğini umanlar)

	Daha uzun zaman yönünde değişen deneklerin net yüzdesio
Program A (tek yanlı)	% 44
Program B (iki yanlı)	% 51
Fark: (B - A)	% 7

Başlangıçta «karşıt olmayanlar» arasında
(Savaşın uzun süreceğini sananlar)

	Daha uzun zaman yönünde değişen adamların net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 64
Program B (iki yanlı)	—% 3
Fark: (B - A)	—% 67

B. Lise Bitiren Deneklerdeki Etkiler

Başlangıçta «karşıt» olanlar arasında
(Savaşan kısa süreceğini umanlar)

	Daha uzun zaman yönünde değişen adamların net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 30
Program B (iki yanlı)	% 44
Fark: (B - A)	% 14

Başlangıçta «karşıt olmayanlar» arasında
(Savaşın uzun süreceğini sananlar)

	Daha uzun zaman yönünde değişen adamların net yüzdesi
Program A (tek yanlı)	% 39
Program B (iki yanlı)	% 44
Fark: (B - A)	% 14

Programların Fiilî Muhtevasının Dinleyenlerce Değerlendirilişleri

	Dinledikleri programın Pasifik Savaşı hakkında gerçekleri ortaya koyarak işini iyi yaptığını söyleyenlerin net yüzdesi
Program A'yı dinleyenler arasında (tek yanlı)	% 61
Program B'yi dinleyenler arasında (iki yanlı)	% 54

Programın önemli bütün noktalara değindiğini söyleyenlerin net yüzdesi

Program A'yı dinleyenler arasında (tek yanlı) .....% 48

Program Bîyi dinleyenler arasında (iki yanlı) .....% 42

Görülüyor ki, A.B.D.'nin karşı karşıya bulunduğu güçlükleri ve avantajları birlikte veren programdaki fiilî muhteve dinleyenler tarafından daha iyi sayılmamıştır. Eğer aksi olaydı farkın da zıt yönde görülmesi gerekirdi.

Bu beklenilmedik neticeyi açıklayabilecek olan husus, her iki tarz promramda da Pasifik Savaşı ile ilgili bir faktör olan Rusya'dan hiç söz edilmemiş olmasıydı. Ve *bu ihmalin, asıl etkisinin iki yanlı sunum programında olması ihtimali yüksek görünmektedir.* Pasifik Savaşının deneyim için «orientation» konusu seçildiği günlerde deneyimin, Ruslardan gelebilecek bir yardımla ilgili konuda açık vermiş olduğu fark edilmiştir. Bu yüzden de iki sunum tarzı arasındaki fark zorunlu olarak küçültülmüş oluyordu. Zira her ikisi de, Rusya'nın yardıma gelebileceği ihtimali diyebileceğimiz «hikâyenin öbür yanı»ndan söz etmemiş oluyordu. Bununla beraber, bu ihtimalin fazla bir etkiye yol açmayacağı düşünülmüştür. Fakat, aşağıdaki delil, sanılanın tersine, bu etkinin ortaya çıktığını belirtmiştir :

Program soru kâğıdında bir yerde boş bırakılan satırların adamlar tarafından doldurulması isteniyordu. Buradaki saru şuydu :

«Sizce bu programda, Japonya ile savaş konusunda önemli ne gibi gerçeklere, ne gibi konulara değinilmemiştir?»

Verilen cevapların içinde, iyi yanlı sunum programının soru kâğıtlarında, % 23 oranında, tek yanlı sunum programının soru kâğıtlarında ise % 13 oranında Rusya'nın yardımından, veya yardımda bulunma ihtimalinden söz edilemediği belirtilmiştir. Bu farkın, bu *ihmal edilen hususa karşı çok daha duyarlı olan denekler arasında daha da büyük bir önem taşımış olması mümkündür.* Özellikle, savaşın süresi konusunda işin başında iyimser görüşleri olan, iyi eğitim görmüş bulunanve Japonya'ya karşı Ruslardan önemli bir yardım gelebileceğini umanlar üzerinde bu ihmalin önem taşımış olduğu söylenebilir.

Rusya'nın Yardımına Değinilmemiş Olduğunu Söyleyenler Üzerinde «Data» Analizi

Rusya'dan gelebilecek yardıma değinilmemiş olmasının tek yanlı sunum programından çok, iki yanlı sunum programına etkide bulunduğunu gösteren delil ayrı bir analiz sonucunda bulunmuştur. Bu analizde, *muhtemel yardıma değinilmemiş olmasından söz eden denekler üzerinde* (a) programlardaki fiilî muhtevanın ne şekilde değerlendirilmiş olması ile (b) programın kanaatler üzerine etkileri analiz edilmiştir. Bu denekler, başlangıç araştırmasında Rusya'dan önemliyardım gelebileceğini söyleyen ve savaşın kısa süreceği görüşünde olan kimselerdir. (3) Bu adamlar üzerinde her iki programın da yarattığı sonuçlar aşağıdadır. Karşılaştırma amacıyla, bu sonuçların, savaşın iki yıldan tez biteceğini düşünen fakat Rusya'dan önemli bir yardım albileceğini ummayanlar için de bu sonuçlar belirtilmiştir.

Başlangıçta Karşıt Görüşte Olanların (yani; savaşın kısa süreceğini umanların) Fiilî Muhtevayı Değerlendirmeleri.

A. Dinledikleri Programın Pasifiki Savaşı Hakkında gerçekleri ortaya koyma işini iyi yaptığını söyleyenlerin oranı

Rusya'dan büyük *yardım umanlar* arasında *a*

	Gerçekleri yansıtmakta programın işi iyi yaptığını söyleyenlerin yüzdesi
Program A'yı dinleyenler arasında .....%	53
Program B'yi dinleyenler arasında .....%	37
Fark: (B - A) .....—%	16

(2) Rusya'dan yardım geleceğini umma veya ummamaya göre yapılan bu ayrımlama, deneklere sunulan, Japonya'ya karşı müttefiklerimizden ne derece yardım umdukları sorusuna dayanmaktaydı. «Epeyce» diyenlerden de, yardım edeceklerini umdukları müttefiklerin isimlerini belirtmeleri isteniyordu. Şimdiki örneklemede adamların % 41'i «epeyce» demişler ve saydıkları müttefiklerimiz arasında Rusya'nın adını da yazmışlardır.

Rusya'dan büyük bir *yardım ummayanlar* arasında b

	Programın işini iyi yaptığını söyleyenlerin yüzdesi
Program A'yı dinleyenler araosında	% 56
Program B'yi dinleyenler arasında	% 61
Fark : (B - A)	% 05

B. Programın *önemli bütün sorunlara cevap verdiğini söyleyenlerin oranı*

Rusya'dan büyük bir *yardım umanlar* arasında a

	Önemli her konunun ele alındığını söyleyenlerin yüzdesi
Program A'yı dinleyenler arasında (tek yanlı)	% 46
Program B'yı dinleyenler arasında (tek yanl)	% 28
Fark : (B - A)	—%

Rusya'dan yardım geleceğini *ummayanlar* arasında *b*

	Önemli her konunun ele alındığını söyleyenlerin yüzdesi
Program A'yı dinleyenler arasında	% 44
Program B'yi dinleyenler arasında	% 46
Fark : (B - A)	% 02

a Adet : Program A için 68; Program B için 71.

b Adet : Program A için 91; Program B için 80.

a. *Fiilî muhtevanın (Rus yardımı ihtimalini kaydedenler arasındaki) değerlendirilmesindeki farklılıklar.* Bu konuda ortaya çıkan sonuçlar, Program B'nin (iki yanlı olanı), Rusya'nın yardımda bulunabileceği ihtimalinin belirtilmesinden olumsuz yönde etkilendiğini göstermektedir.

Yukarıda belirtilen sonuçlar, her iki yanı birlikte veren programın Rusya'dan gelebilecek yardımı de hesaba katmış olması hâlinde, fiilî muhtevası yönünden daha tam sayılabileceğini akla getirmektedir. Bu durum, oldukça geniş tutulan bir örnekleme üzerinde her iki programı da sınayan ve *Rusya'dan gelebilecek yardımın fazla önemli bir haber konusu sayılmadığı sırada uygulanan ön-testde, iki yanı da kapsayan programın fiilî muhtevası yönünden, deneklerce, daha tam sayılmış olmasından da anlaşılmaktadır.* Buön-test Mart, 1954'de, 347. piyade takviye kuvvetleri arasında uygulanmış ve [o zaman] Rusya'dan yardım gelme ihtimalinin belirtilmemiş olduğunu kaydedenlerle, etmeyenler arasında bu programın fiilî muhtevasının değerlendirilmesinde belirli bir farklılık görülmemiştir. Bizim araştırmamızda ise bu programlar, Rusların Japonya ile aralarındaki saldırmazlık anlaşmasını yenilemeyi düşünmediklerini dünyaya ilân etmelerinden bir hafta önce, Nisan'ın ikinci haftasında yapılmıştır.

b. *Savaşın süresi ile ilgili tahminler üzerindeki etkilerde farklar (Rusya'nın yardımının belirtilmediğini kaydedenlerde).* Rusya'dan gelebilecek yardım ihtimalinin belirtilmesindeki ihmal, sadece, bireylerin Program B'nin fiilî muhtevasını değerlendirmelerini etkilemekle kalmamış, fakat aynı zamanda programın, deneklerin savaşın süresi ile ilgili tahminleri üzerinde programın yapabileceği etkileri de azaltmıştır (küçültmüştür). Bununla ilgili delil, daha önceki tablodaki alt-gruplardaki adamların kanaatları üzerinde programların *net etkileri*'nin analizinden elde edilmektedir. Bu analizin sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Başlangıçta Karşıt Kanaatleri Olanlar Üzerinde Program A ve Program B'nin Net Etkinlikleri

(Yani; savaşın süresi hakkında iyimser olanlarda)

Rusya'dan önemli yardım *umanlar* arasında *a*

	Daha uzun zaman yönünde değişen deneklerin yüzdesi
Program A'yı (tek yanlı dinleyenlerde .....%	36
Program B'yi (iki yanlı) dinleyenlerde .....%	43
Fark : (B - A) .....%	7

Rusya'dan önemli yardım ummayanlar arasında b

	Daha uzun zaman yönünde değişen deneklerin yüzdesi
Program A'yı (tek yanlı) dinleyenlerde .....%	36
Program B'yi (iki yanlı) dinleyenlerde .....%	52
Fark : (B - A) .....%	16

a Adet : Program A için 66; Program B için 71.

b Adet : Program A için 86; Program B için 79.

Elde edilen bu sonuçlar, her iki yanı kapsayan bir sunum tarzının dahaetkin olduğu denekler arasında (yani; başlangıçta karşıt görüş ve kanaatlere sahip olanlar arasında), her iki yanın sunulmasından elde edilebilecek olan avantajın, Rusya'dan önemli bir yardım geleceğini *ummayanlardakinden* daha küçük olacağını akla akla getirmektedir.Bu bulgular kuvvetle önermektedir ki, programın savunduğu görüşe başlangıçta karşı kanaatte olanlar üzerinde, sorunla ilgili *herşeyi* kapsayan bir program yerine, sorunun «öbür yanı»ndan *bir kısım şeyleri* kapsayan bir programın daha etken olması mümkündür.

Bu kısımdaki neticelerin hepsi de tek bir önemli hükmümüzü (conclusion) destekler gibidir. Kısaca; belli bir hükmü destekleyen bir sunum meselenin her iki yanını da hesaba katmak isterse, sunumda, olumsuz savların bütün önemli olanlarına yer verilmesi gerekir, aksi takdirde, sunumun tam ve tarafsız olacağı yolundaki umutları boşa çıkması yüzünden *atılan ok geri gelebilir* (boomerang). Görünüşe bakılırsa, son-hükmün başta yer aldığı ve bu hükme niçin varılmış olduğuna ilişkin açıklamanın arda konulduğu tek-yanlı bir sunum ise, belli bir görüşün savunulması olarak kabul edilmekte ve sorunun öbür yanını kapsamayışı yüzünden fazla bir itibar kaybına uğramamaktadır. Bununla beraber, eğer bir sunum sorunla ilgili bütün yanları kapsamak niyetinde ise, bunları metnin önlerinde de verse sonlarındada verse, kitlenin sorunla ilgili olan herhangi bir konuya metinde yer verilmemiş olduğunu görmesi veya bilmesi halinde, bu sunum tek-yanlı sunuma oranla daha az itibar bulmakta ve kanaat değiştirici etkisi o *ko-*

nunun ihmal edildiğini en şiddetli şekilde fark edenler arasında azalmakta ve düşmektedir.

ÖZET

1. Bir sorunla ilgili savları her iki yanıyla birlikte sunma, sadece savunulan görüşü destekleyen savları sunmaya oranla, savunulan görüşe karşıt görüşte olanlar üzerinde daha etkin bulunmuştur.

2. Savunulan görüşü zaten başlangıçta doğru bulanlar üzerinde ise, savları iki yanlı olarak sunmak, grubun bütünü göz önünde tutulursa, sadece [bizim] görüşümüzü destekleyen savların sunulmasına oranla daha az etkin bulunmuştur.

3. İyi eğitim görmüş kimselerin iki yanlı sunumdan daha çok etkinlendikleri; iyi eğitim görmemiş olanların ise tek yanlı sunuma dayanan komünikasyondan daha fazla etkilendikleri tespit edilmiştir.

4. İki yanlı sunumun en az etkin olabileceği grup, iyi eğitim görmemiş olup da; başlangıçtan itibaren, savunulan görüşe karşıt olmayan deneklerin grubu olduğu saptanmıştır.

5. İyi bir şans eseri ortaya çıkan önemli bir bulgu ise, sorun ile ilintili bir konunun ihmalinin, tek yanlı sunuma oranla iki yanlı sunumda daha göze batıcı olduğu ve daha fazla etkinlik kaybına uğradığıdır.

Carl I. HOVLAND
Walter WEISS

KAYNAĞIN GÜVENİLİRLİĞİ VE HABERLEŞMENİN ETKİNLİĞİ ÜZERİNDE ETKİSİ

SUNUM

Haberleşmede «bildirimci»nin karşısındaki «hedef-kitle» üzerindeki etkisi, kitlenin «bildirimci»ye veya dayandığı «kaynağına» atfedeceği «güvenirliğe» bağlıdır.

Kitle Haberleşme Teorileri alanında, bu konu ile ilgili ilk araştırmalar daha önce sosyal psikolojide yapılmış bulunan «prestij sahibi kişilerin diğer kişiler üzerindeki etkileri» ile ilgili araştırmalardan esinlenmişlerdir.

Dr. Muzaffer Şerif'in 1939 yılında *Journal of Abnormal Social Psychology* dergisinde yayınlanan bir araştırması, bu konudaki diğer birçok araştırmaların başlaması için ilk işaret olmuştur. Daha sonraları, Dr. Şerif'in «An Exprimental Study of Stereotypes» islmli makalesinden esinlenen çeşitli araştırmacılar, önce sosyal psikoloji alanında konuyu geliştirmişler, sonraları da Kitle Haberleşmeleri alanında çalışan Hovland ve arkadaşları aynı konuyu Kitle Haberleşmesi gibi - sosyal psikolojinin uyguladığı laboratuar denemelerinin mahzurlarını taşımakla beraber- geniş bir konudaki görünümü ile ele almışlardır.

Hovland ve Weiss'ın bu incelemelerinde, mesajdaki muhtevasının düz ara öğrenilmesi, öğrenilen muhtevasnın unutulması, kitlede tutum değişikliği yaratmak açısından güvenilirliği yüksek ve güvenilirliği düşük kaynakların karşılıklı durumları gibi Kitle Haberleşmelerinin en önemli sorunları ele alınmaktadır.

Araştırmalardan varılan sonuçlar, kaynağın güvenilirlik derecesinin, muhtevanın öğrenilmesi, unutulması ve tutum değişiklik yaratan alanlarında, mesajın irkilticilik-korkutuculuk derecesi ile ilgili olarak yapılan araştırmaların ortaya koydukları sonuçları andırmaktadır. Gerek az güvenilir-çok güvenilir kaynaklı haberleşmede; gerekse az irkiltici-çok irkiltici mesaj da haberleşmenin taşıdığı muhtevanın öğrenilmesi, akılde tutulması ve unutulmaması bakımından bir fark görülmektedir. Oysa, kısa vadede kesin sonuç alınması istenildiğinde- savaş için gönüllü toplama veya doğal bir felâketten sonra açılan bir yardım kampanyasına teberru toplama gibi işlerde- irkilticiliği yüksek haberleşme etkin görünmektedir. Ancak, uzun vadeli etkilerin amaçlandığı tutum değişikliği yaratma çalışmalarında ise ir-

kiticiliği yüksek tutulmayan haberleşme daha iyi sonuç vermektedir. Güvenilirliği yüksek kaynağa dayanarak yapılan haberleşme de kısa vâdede etkin olmakla beraber, belli bir süre sonra, bu ilk ândaki üstünlüğünü yitirmekte; güvenilirliği düşük kaynağa dayanarak yapılan haberleşme kendi muhtevasını öğrettiği kitle üzerinde- kaynağın ilk ânda dikkat edilen doğası unutulduğu hâlde, muhteva unutulmadığı için- etkinlik kazanmaya başlamaktadır.

Kitle Haberleşmelerinde, özellikle reklam ve siyasal propaganda gibi bazı belli kitle haberleşmelerinde, muhteva ile kaynağın doğası arasındaki bu unutulma farklılığı Hovland ve Weiss'ın en önemli bulgularından birisidir. Yazarlar bu etkiye «uyutucu etki» demektedirler.

Siyasal propaganda ile ilgilenecek olanların bilmeleri gereken bu durumun önemli, bunalım veya savaş gibi olağan dışı durumlarda daha belirginleşmektedir. «Düşman» olduğu bilinen kaynakların yönelteceksleri haberleşme muhtevaları bile- savaşın yaratacağı çeşitli güçlükler ve hoşnutsuzluklar yüzünden-bir süre sonra halkın gözünde, kendi dertlerini anlatan ve «düşman olup olmadığı fark edilmeksizin» kendisine kulak verilen kimselerden veya kaynaklardan gelen muhtevalar imiş gibi görünmekte; «düşman propagandası» böylece, hiç umulmadık bir kolaylaştırıcı şarta kavuşmuş olmaktadır.

Carl I. HOVLAND
Walter WEISS

KAYNAĞIN GÜVENİLİRLİĞİ VE HABERLEŞMENİN ETKİNLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ *

Haberleşmenin etkinliği konusunda önemli, ama yeterince incelenmemiş bir faktör dinleyici-okuyucu-seyirci kitlesinin haber bildirişimciye (communicator) karşı takınmış olduğu tutumdur. Bu sorunla ilgili, ama dolaylı bilgiler vardır. Bunlar deneklere, farklı bireylere ait olduğu belirtilen çeşitli ifadelere (statement) katılıp katılmadıklarının sorulması esasına dayanan «prestige» araştırmalarından elde edilmişlerdir. (1) enDeklere gösterilen, sunulan ifadelerin «prestiji yüksek» kimselere ait olması hâlinde, bu ifadelere katılma oranının yüksek olduğu bilinmektedir. Aynı «communication»un farklı haber-bildirişimcilerce sunulmasına dayanan araştırma ise azdır. Ve bunlada, bu şekildeki bir sunumdan sonra ortaya çıkan kanaat üzerindeki etkiler, haber bildirişimcinin özel durumuna ilişkin olarak incelenmiş değidir. Bununla beraber, sonuncu araştırmalar, gerçek-hayat durumuna daha uygun bir yaklaşıma dayanmaktadırlar.

(*) Carl I. Hovland ve Walter Weiss, «The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness,» Bknz: W. Schramm, **The Process and...**, s. 275-8.

(1) Bknz; örneğin, Sherif, M., «An Experimental Study of Stereotypes,» **Journal of Abnormal Social Psychology**, Vol. 29 (1939, pp. 371-375; Lewis, H. B., «Studies in the Principles of Judgements and Attitudes»: IV. The Operation of «Prestige Suggestion,» **Journal of Social Psychology**, Vol. 14 (1941), pp. 229-256; Asch, S. E., «The Doctrine of Suggestion, Prestige, and Imitation in Social Psychology.» **Psychological Review**, V. 55 (1948), pp. 250-76.

Hovland, Lumsdaine ve Sheffield'in yaptıkları araştırmalardan birinde, (1) haber-bildirişimin etkileri soru kâğıdını teşkil eden konucukların (items) kaynağına hiçbir atıfta bulunulmaksızın araştırılmıştır. Bu araştırmadan, bir ordu «orientation» filminin gösterilmesinden sonraki etkilerin, filmin amacının «propaganda» olduğuna inanan denekler üzerinde, filmin amacının «enformasyon vermek» olduğuna inananlara oranla daha az olduğu bulunmuştur. (2) Fakat böyle bir inceleme ile, bu sonuçların genel «predispositional» faktörler yüzünden ortaya çıkmış olma ihtimalinin giderilmiş olduğu; yani, zaten başlangıçta kitle haberleşme araçlarına karşı «kuşku» duyan bireylerin bu tür haber-bildirişime karşı fazla olumlu bir yanıtta bulunmamış olmaları ihtimalinin giderilmiş olduğu söylenemez. Şimdiki çalışma ise, bugüne kadarki incelemelerde görülen bu metodolojik güçlükleri asgariye indirmek için kurgulanmış ve bunun için de kaynağı deneyimsel olarak kontrol altında tutmuş; deneydeki kaynağın etkilerini deneklerin kendi kanaatlarının, kaynağa ilişkin olmaksızın daha önceden tespit edildiği bir araştırma durumunda kontrol etme yolunu kullanmıştır.

Şimdiki araştırmamızın ikinci amacı, belli bir sürenin sonunda, başlangıçta güvenilir kaynak ile güvenilirliği düşük kaynaktan etkilenerek kazanılmış kanaatlerin korunma ve tutulma derecelerini incelemek olmuştur. Havland, Dumsdaine ve Sheffield, haber-bildirişimcinin pozisyonuna uygun olarak oluşan bazı kanaat değişitliklerinin, belli bir süre geçtikten sonra, hemen ilk andaki kanaat değişikliğinden daha da büyük olduklarını ortaya koymuşlardır. Üç araştırmacı buna «uyutucu etki» adını vermişlerdir. Buldukları bu sonuçlar hakkında geliştirdikleri hipotezlerden biri, dinleyici-okuyucu-seyirci kitlesindeki bireylerin haber-bildirişimcinin niyeti (motives) hakkında şüphe duymuş olabilecekleri ve bu yüzden başlangıçta onun pozisyonunu ciddiye almayabilecekleri, sonuç olarak da kanaatlerde çok küçük veya hiçbir değişiklik olmayabileceği şeklinde ifade edilmiştir. Zamanın geçmesi ile, bununla beraber, *neyin* bildirilmiş olduğunu hatırlamış, ama bildirilen şeyin *kim* tarafından bildirildiğini hatırlayamamış olmaları mümkün görülmüştür. Netice olarak, [bir zaman sonra] bildirim-

(2) Hovland, C. I., A.A. Lumsdaine ve F.D. Sheffield, **Experiements on Mass Communication.** Princeton: Princeton University Press, 1949, pp. 101. F.

(*) Bireyin daha önce kazanmış olduğu değerler, bilgiler, davranış kalıpları, vb. (ç. n.).

cinin sunduğu görüşe katılma eğilimi göstermiş olabilecekleri hükmüne varılmıştır. Sözünü ettiğimiz araştırmada, sadece tek bir kaynak kullanılmıştır. Bu yüzden de, kaynağın propaganda niteliğinde bir «motive» taşıdığından kuşku duyulması halindeki ile, propaganda niteliğinde bir «motive» taşıdığından kuşkulanılmadı durumdaki etkileri farklılaştırıcı bir şekilde (differential) sınanmaları mümkün olmamıştır.

SÜREÇ

Araştırmanın kurgusu (design) ana çizgileri ile, birinde bildirimcinin genellikle «güvenilir» karakterde olduğu, diğerinde ise «güvenilirliği düşük» * sayıldığı iki gruba tıpa-tıp aynı bildirişimin sunulmasına dayanmıştır. Kanaat soru kâğıtları ise bildirişimden önce, bildirişimden hemen sonra ve bildirişimden bir ay sonra, üç kere uygulanmıştır.

Bildirimci ile tek bir konunun muhtevası arasındaki ilişkiyi etkileyebilecek belli faktörlerin bulunabilmeleri yüzünden, dört ayrı konu (sekiz ayrı bildirimci ile) kullanılmıştır. Herbir konuda, söz konusu mesele hakkında biri «olumlu», biri ise «olumsuz» bir tutum ifade eden ikişer alternatifanlatım (versions) hazırlanmıştır. Bu anlatım tarzlarından her biri için de bir tane «güvenilir», bir tane de «güvenilirliği düşük» kaynak kullanılmıştır. Seçilen konular günlük, ilgi çekici olaylardan alınmıştır ve kitledekiler arasında görülebilecek her çeşit kanaat bölümünün elde edilebilmesi için bu konuların tartışılabilir [çelişkin görüşlere elverişli] olmalarına dikkat edilmiştir.

Seçilen bu dört konu ile, «güvenilirliği yüksek» bildirimciyi ve «güvenilirliği düşük» bildirimciyi temsil etmeleri için seçilen kaynaklar aşağıda gösterilmiştir.

	«Güvenilirliği Yüksek» Kaynak	«Güvenilirliği Düşük» Kaynak
A. «*Anti - Histamine*» «Anti - Histamine» ilâçların reçetesiz satışı devam etmeli midir?	«*New England Journal of Biology and Medicine*'	*Magazine* A** [Aylık resimli halk Magazini]

(*) «trustworthy» ve «untrustworthy» (ç.n.).

B.	Atom Denizaltıları: Atom enerjisi ile işleyen bir denizaltı bugün inşa edilebilir mi?	Robert J. Oppenheimer	*Pravd*
C.	*Çelik Üretiminin yetersizliği: Karşı*laşmış bulunduğumuz çelik üretimi yetersizliği için suçlanacak olan elik sanayii midir?	*Bullentin of National Resources Planning Board*	Yazar** [Birçok gazetelerde yazısı yayınlanan işçi-karşıtı, *New Deal*-karşıtı ve «sağcı» sütun yazarı]
D.	*Sinema Salonlarının Geleceği:* TV yüzünden, 1955 yılında kapanan sinema olacak mı?	*Fortune Magazin*	Yazar B** [Yazısı pek çok gazetede yayınlanan sinema sütunu yazarı bir kadın]

* *Magazinlerden birisinin ismi ile yazarların isimlerini, ilgililere zarar vermemek için açıklamamak zorundayız. Bu kaynaklar, bundan sonra, kendilerini ifade için kullanılan harflerle anılacaklardır.*

Bazı hallerde kaynaklar birey olarak, tek yazarlar, bazı hallerde ise süreli yayınlar olmuş, bazan uydurma (ama hoş kaçan) veya gerçek yazarlar veya yayınlar olmuştur.

Herbir konunun «olumlu» ve «olumsuz» anlatımları, konu ile ilgili olarak eşit sayıda olgular (facts) sunmuş ve herbir anlatımın esas itibariyle aynı materyali kullanmasına dikkat edilmiştir. Bunların herbiri materyal üzerinde yaptıkları vurgularla ve sundukları gerçeklerden çıkardıkları hükümlerle biribirlerinden ayrılmışlardır. Herbir konu için iki ayrı anlatım bulunduğu için ve bunlar, kaynaklardan her ikisi de bu iki anlatımıdan birini veya diğerini yazmış olabileceği için, herbir konu üzerinde muhteva ve kaynak itibariyle dört ayrı kombinasyon ortaya çıkmıştır.

Bildirişimde biribirinden farklı dört konunun herbiri üzerinde yazılmış dört makaleyi ihtiva eden ve her yazının sonunda kaynağın ismi veya imzası bulunan bir risalenin [deneklerce okunfasına dayanılmıştır. Konuların risale içindeki sıraları hepsinde sabit tutulmuştur. Her risaleye bir tane güvenilir, bir tane de güvenilmez kaynak alınmıştır. Deneyimde kullanılan kombinasyonlar için değişik yirmi dört tane risale gerekmiştir. Bu risale-kombinasyona şöyle bir örnek verebilir.

Konu	*Anlatım Tarzı*	*Kaynak*
Sinemaların Geleceği	Olumlu	*Fortune*
Atom Denizaltısı	Olumsuz	*Pravda*
Çelik Yetersizliği	Olumlu	Yazar A
«Anti - Histamine» İlâçlar	Olumsuz	New Englnd Journal of Biology and Medicine

Soru kâğıtlarının kurgulanmasında «communication»dan edinilen fiilî enformasyonun miktarını ve bildirimcinin savunduğu görüş yönündeki kanaat değişiminin genişliğini tespit edebilecek bir kurgu meydana getirmeye çalışılmıştır. Kezâ, deneklerin herbir kaynağın güvenilirliği hakkında yaptıkları değerlendirmelerle ilgili bilgiler önceden elde edilmiş ve «communication» -sonrasında uygulanan soru kâğıdından da her makale yazarının veya kaynağının ne kadar hatırlandığı ile ilgiler bilgiler sağlanmıştır.

Denekler Yale Üniversitesinin üniversite mezuniyet öncesi tarih dersini alan kolej öğrencilerinden teşkil edilmiştir. Birinci soru kâğıdı «communicatin»dan beş gün önce «Ulusal Kanaat Araştırmaları Konseyi» tarafından yapılan her zamanki halk oyu araştırmalarından biri diye sunularak uygulnmıştır. «Bildirişim için seçilen konu ile ilgili «anahtar kanaat soruları» konu ile hi;bir ilgisi olmayan çok sayıda diğer sorular arasına serpiştirilmiştir. Ayrıca uzun bir liste verilmiş ve deneklerden listedeki kaynakları ne derece güvenilir veya güvenilmez saydıklarını işaretlemeleri istenmiştir. Bu listede bildirişim sırasında kullanılan dergi ve yazarların isimlerine de yer verilmiştir. Deneklerin bu değerlendirmeleri «çok güvenilir»den «çok az güvenilir»e kadar uzayan beşli bir ölçek («scale») üzerinde işaretlemeleri istenmiştir.

Deneklerin bildirişim öncesi soru kâğıdı ile deneyim arasında bir bağlantı kurmaları istenilmediği için, şöyle bir düzenlemeye (arrangement) başvurulmuştur: dersin esas hocası tarafından birgün baş deneyci konuk konuşmacı olarak derse dâvet edilmiş ve başlangıç soru kâğıdından beş gün sonra bu iş tamamlanmıştır. Dersin esas hocası bu derste bulunmamıştır. Baş deneyimsinin yaptığı açıklamalar (remarks) deneyin talimatlarını meydana getirmekteydi:

Birkaç hafta önce Profesörünüz [her zamanki hoca], Çağdaş Sorunlarla ilgili bazı konuların tartışmasını yapmak için bu sabahki derse gelmemi rica temişti. Profesörünüzün bana yaptığı teklife göre, bu tartışmamızda ele alınabilecek ilginç konulardan biri de haberleşme psikolojisi idi. Bu gerçekten önemli bir sorundu, zira pek çok tutumlarımız ve kanaatlarımız dolaysız deyimler yerine radyodan dinlediğimiz, gazeteden okuduğumuz şeylere dayanmaktadır. Sonunda bu konuyu ele almayı kabul ettim, ama şu şartla ki, yapacağım yorumlarda dayanabileceğim canlı bilgilere sahip olmalıydım. Bu yüzden, şimdiki dersimizde gazete ve magazinlerin haberleşme araçları olarak rolleri üzerinde bir araştırma yapmaya ve daha sonra da sonuçları açıklayıp, bunların ifade ettikleri şeyleri de ilerde ele almaya karar verdik.

Bugün sizlerden, yeni çıkan magazinlerden alınan ve tartışmalı konular üzerinde yazılmış bulunan makaleler okumanızı rica ediyorum. Yazarlar ortada mevcut bilgilerin hepsini aktarmaya, özetlemeye ve meseleleri her yanlarıyla vermeye çalışmışlardır. Ben, en aktüel ve bugünlerde üzerlerinde en çok tartışılan konular hakkında olanlarla, halk oyu alanında çalışan Gallup, Roper ve diğerlerinin inceledikleri konuları seçtim.

Şimdi lütfen herbir makaleyi, sanki sevdiğiniz kendi gazetenizde okuyormuş gibi dikkatle okuyunuz. Her makaleyi okuduktan sonra okuyup bitirdiğinizi işaret etmek için, son sayfanın sağ alt köşesine isminizi yazın ve hemen sonraki makaleye geçin. Hepsini bitirdikten sonra, makalelere karşı göstereceğiniz tepkileri anlamak için kısa bir soru kâğıdı verilecektir.

Başlamadan önce herhangi bir soru var mı?

İkinci soru kâğıdı da, risalelerin toplanmasından hemen sonra dağıtılmıştır. İkinci soru kâğıdı birinci soru kâğıdından muhtevaca tamamen farklı tertip edilmiştir. Bu soru kâğıdında deneklerin makaleleri nasıl bulduklarına dair sorulara öncelik verilmiş, sonlara doğru ise makalelerde tartışılan muhtevalarla ilgili konulardaki kanaatları arştıran sorulara yer verilmiştir. Soru kâğıdının sonunda kısa kısa yazılmış ve belli tek bir hususla ilgili sorucular hazırlanmıştır. Bunlar on altı tane olmuş ve çoklu-seçim sorusu şeklinde tanzim edilmiştir. Herbir muhteva alanına ait dörder soru

tespit edilmişti, ve bunların da sonunda, herbir makalenin yazarının hatırlanıp hatırlanmadığına dair bir soru sorulmuştur.

Bildirişimden [bu aşamadan] dört hafta sonra aynı buna benzer (identical) bir soru kâğıdı daha uygulanmıştır. Deneklere, ilk sonra-testi için hazırlanan soru kâğıdının [post-test questionaire] ardından ikinci bir sonra-testine tâbi tutulacaklarına dair hiçbir ön-uyarıda bulunmamaya dikkat edilmiştir.

Deneyimin çeşitli aşamalarda kullanılan bilgiler toplamı olarak 223 denekten alınmıştır. Tarih dersinde devam yoklaması yapılmadığı için araştırmanın üç kısmı için sınıfta bulunan öğrenciler bu üç ayrı günde farklı olmuş ve bu yüzden üçünde de bulunanların sayısı küçük olmuştur. Bildirişimden önce-ve-sonraki enformasyonu gerektiren analizlerde, üç ayrı gün de sınıfta bulunan 61 öğrencinin verdikleri cevaplardan yararlanılmıştır. Böylece, esas analiz için (her öğrenciye dört taneden) 244 bildirişim örneklemesi elde edilmiştir. Farklı analizlerin elverdiği örneklerin sayısı farklı olduğu için, analizin her aşamasında kullanılan örneklerin tam sayısı her tabloda ayrı ayrı verilmiştir.

SONUÇLAR

Esas analize geçmeden önce *a priori* bir esasa göre seçilen kaynakların deneyimcilerin tahminlerine göre taşıdıkları farklı güvenilirlik dereceleri ile, deneklerin fiilen bu şekilde seçilen kaynaklara atfettikleri güveniliklik derecelerinin biribirlerine ne kadar uygun düşmüş olduklarını belirtmemizin ayrı bir önemi vardır. Bildirişimden önce uygulanmış olan soru kâğıdında değinilen konulardan (item) birisinde, deneklerden, bir seri yazar ve kaynağın ne derece güvenilirlik taşıdığını belirtmeleri istenmiş bulunuyordu. Tablo 1'de herbir kaynağı «güvenilir» bulan deneklerin yüzdesi verilmektedir.

KONU	KAYNAK	SAYI	KAYNAĞI GÜVENİLİR BULANLAR
«ANTİ - HİSTAMİNE»	NEW ENGLAND J. BİOL. and MED.	208	% 94,7
	MAGAZİN A	222	% 5,9
ATOM DENİZALTISI	OPPENHEIMER	221	% 93,7
	PRAVDA	223	% 1,3
ÇELİK KITLIĞI	BULL. NAT. RES. PLAN. BD.	220	% 80,9
	YAZAR A		% 17
SİNEMALARIN GELECEĞİ	FORTUNE	222	% 89,2
	YAZAR B	222	% 21,2

Çizelge 1. Kaynakların güvenilirlikleri

Her konunun altındaki ilk kaynak deneyimciler tarafından yüksek güvenilirikli kaynak olarak, ikincisi ise düşük güvenilirlikli olarak konulmuş bulunuyordu. Görüleceği gibi, deneklerce de, deneyimcilerin başlangıçta yaptıkları seçmeye uygun yönde bir güvenilirlik ayrımı ortaya çıkmıştır. Her çifte düşen üyeler arasındaki fark oldukça yüksek ve belirgindir. Tablo 1'deki sonuçlar, başlangıç soru kâğıdının uygulanmasında hazır bulunan bütün deneklerin verdikleri cevaplara dayanmaktadır. Her üç aşamada da hazır bulunan deneklerin teşkil ettiği daha küçük örneklemelerde grubun tamamındakinden çok farklı bir sonuç alınmamıştır.

Dinleyici alt-gruplarının bildirişimi algılanmasındaki farklılıklar. Bildirişimden sonra, deneklerden, her konunun sunumunda haksızlık yapılıp yapılmadığı ve her «communicator»ün vardığı hükümlerde ne derece haklı gözüktüğünü belitmeleri istenmiştir. Bildirişim her ne kadar aynı (identical) sayılmışsa da, «güvenilirliği yüksek» ve «güvenilirliği düşük» olan kaynaklara karşı tepkilerinde (response) farklılıklar görülmüştür. Deneklerin bu değerlendirmelerine, sunumdan önce o konuda ne düşünmekte oldukları

da etkide bulunmuştur. Dört ayrı bildirişimi dinleyicilerin nasıl değerlendirdikleri Tablo 1'de sunulmuştur. Karşılaştırmalı 16 düzenlemenin 14'nde «güvenilirliği büşük» kaynakların daha az âdil sayıldığı ve «güvenilirliği yüksek» kaynakların karşısında çoğu defa haksız bulunduğu görülmüştür. 16 düzenlemenin 14'ünde bu sonuç alınmıştır. Başlangıçta, Bildirişimci tarafından savunulan kanaatler ayrı kanaate sahip olan deneklerin düşük güvenilirlikli kaynakları değerlendirmeleri ile bildirişimci tarafından savunulan görüşe daha başlangıçta aynen sahip olan deneklerin güvenilirliği yüksek kaynakları değerlendirmeleri arasındaki farklar 004'den daha az olarak tespit edilmiştir. (3)

ENFORMASYONUN ÖĞRENİLMESİNDE VE KANAAT DEĞİŞİMİNDE KAYNAĞIN GÜVENİLİRLİK DERECESİNİN ETKİSİ

Enformasyon. Materyalin, yüksek güvenilirliği olan kaynağa atfedilmesi halinde deneklerce öğrenilen fiilî enformasyon (factual information) ile; materyalin, güvenilirliği düşük kaynağa atfedilmesi halinde deneklerce öğrenilen fiilî enformasyon arasında bir anlam taşıyacak kadar belirli bir ayrım bulunmamıştır. Tablo 2, materyalin, «güvenilirliği yüksek» ve «güvenilirliği düşük» kaynaklardan sunulması hallerinde doğru olarak öğrenilmiş enformasyon konucuklarının ortalama sayısının (mean number) göstermektedir

Tablo 1

Aynı Bildirişimin «Güvenilirliği Yüksek» ve «Güvenilirliği Düşük» Kaynaklarca Sunulması Hallerinde, Bildirimcinin savunduğu Görüşe Sahip Olan ve Olmayan Deneklerce «Âdillik» ve «Haklılık» Açısından Değerlendirilmesi.

(3) Arka sayfada görülen tablodaki olasılık değerleri yeterince önemli ise de, hesaplanmada «muhafazakâr» davranılmıştır. Bazı tablolarda «difference» yönünün teorik ön-kestirim yönünde olmasına rağmen, baştan sona kadar daima iki uzantılı önemlilik testi kullanılmış, tek-uzantılı (one-tailed) testin kullanılması mümkün olduğu halde buna itibar edilmemiştir. Analiz değişim'e dayandığında, önemlilik testinde içsel korrelâston da hesaba katılmıştır (Hovland, Sheffield and Lumsdaine, op. cit., pp. 318 ff.), fakat bildirişim-sonrası katılma (agreement) ve katılmama örnekleri (case) analiz edilirken, birbirlerinden ayrı konumlanmış olan bildirişimlerin bağımsızlığı düşünülerek, muhafazakâr bir hesaplama tercih edilmiştir.

A. KAYNAĞI, YAPTIĞI SUNUMDA «ÂDİL» BULANLARIN YÜZDESİ*

Konu	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Aynı görüşte	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Karşıt, (ve-ya, Bilmiyor)	Düşük Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Aynı görüşte	Düşük Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Karşıt, (ve-ya, Bilmiyor)
«Anti - Histamine»	% 76.5	% 50.0	% 64.3	% 62.5
Atom Denizaltısı	% 100.0	% 93.7	% 75.0	% 66.7
Çelik Kıtlığı	% 44.4	% 15.4	% 12.5	% 22.2
Sinemanın Geleceği	% 90.9	% 90.0	% 77.8	% 52.4
Ortalama (Mean)	% 78.3	% 57.9	% 60.5	% 51.9
S =	46	76	43	79

B. KAYNAĞIN HÜKMÜNÜ GERÇEKLERCE «HAKLI» BULANLARIN YÜZDESİ**

Konu	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Aynı görüşte	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak: Karşıt, (veya, Başlangıçta Bilmiyor)	Düşük Güvenilirlikli Kaynak: Başlangıçta Aynı görüşte	Düşük Güvenilirlikli Kaynak: Karşıt, (veya, Başlangıçta Bilmiyor)
«Anti - Histamine»	% 82.4	% 57.1	% 57.1	% 50.0
Atom Denizaltısı	% 77.8	% 81.2	% 50.0	% 41.2
Çelik Kıtlığı	% 55.6	% 23.1	% 37.5	% 22.2
Sinemanın Geleceği	% 63.6	% 55.0	% 55.6	% 33.3
Ortalama (Mean)	% 71.7	% 50.0	% 51.2	% 36.7
S =	46	76	43	79

(*) Soru: Her makalenin yazarının, meselenin her iki yanına ait gerçekleri aksettirmek âdil davrandığına inanıyor musunuz? Yoksa, tek-yanlı mı aksettirmiştir?

(**) Soru: Yazarın vardığı hükümle söylediği fikrin, yazarın sunduğu gerçekler ve delillerce haklı kılındığına mı, yoksa yazarın fikrinin sunduğu gerçeklerce haklı kılınmadığına mı inanıyorsunuz?

Kanaat, Materyalin farklı kaynaklara atfedilmesine göre, her konu ile ilgili kanaatin farklı ölçülerde değiştiği açıkça ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlar Tablo 3'de gösterilmiştir. Materyalin «yüksek güvenilirlikli» kaynağa atfedilmesi hâlinde, «güvenilirliği düşük» kaynağa atfedilmesi haline oranla, deneklerin bildirimcinin savunduğu görüşün yönünde daha büyük sayıda kanaat değiştirdikleri görülmüştür. İkisi arasında önemli bir fark vardır ve en az 01 düzeyindedir.

Tablo 1'den hatırlanacağı gibi, deneklerin yükde 100'üne yakını herbir kaynağın güvenilebilirliği konusunda görüş birliği halinde bulunmuştu. Tablo 3'te sunulan sonuçlar, bireylerin kaynak hakkında yapmış oldukları değerlendirmeleri bağımsız değişken olarak kullanarak yeni bir analizde bulunmuştur. Kanaat üzerindeki etkiler, kaynağın «çok güvenilir» veya « oldukça güvenilir» bulunduğu hallerle, «güvenilmez» ve «bazan güvenilir - bazan güvenilmez» bulunduğu hallerde incelenmiştir. Bu analizden elde edilen sonuçlar Tablo 4'de sunulmuştur. Kaynağın güvenilirliği hakkında deneklerin kendilerince yapılan değerlendirmeleri kullanarak bulunan bu sonuçlar, (Tablo 3'de sunulan) ve deneyimcilerin *a priori* seçimlemelerine göre yaptıkları sınıflandırmaya dayanan analiz ile esas olarak aynı sonuçlara varmıştır. Sadece bazı küçük farklılıklar görülmüştür. Öyle anlaşılıyor ki, değişken (variable) bu analizle daha arındırılıyorsa da, bir başka mahzuru da beraberinde getirmekte; kaynakların güvenilirliği konusunda bireylerin verdikleri hükümleri temel alarak değişkenliğin (variability) sayısını arttırabilmektedir.

(arka sayfaya geçiniz)

TABLO 2

«Yüksek güvenilirlikli» ve «Düşük güvenilirlikli» Kaynaklarca Sunulduğunda, Dört Konunun Herbirinden Elde Edinilen Dört Konudaki Enformasyonda, Doğru Ortalama Sayısı (Bildirişimden Hemen Sonra Test Edilmiştir).

	Doğru Konuların Ortalama Sayısı			
	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak		*Düşük Güvenilirlikli Kaynak*	
«Anti - Histamine»	(N = 31)	3,42	(N = 30)	3,17
Atom Denizaltısı	(N = 25)	3,48	(N = 36)	3,72
Çelik Kıtlığı	(N = 35)	3,34	(N = 26)	2,73
Sinemanın Geleceği	(N = 35)	3,34	(N = 26)	2,73
Doğru Konucuk Yüzdesi		84,0		81,5
«P diff. M.»		.35		

TABLO 3

Deneycilerce «Yüksek Güvenilirlikli» ve Düşük Güvenilirlikli» Olarak Seçimlenen Kaynakların Yaptıkları Bildirişim Yönünde Net Kanaat Değişimi*

	«Bildirişim Yönünden Kanaât Değiştirenlerin Net Yüzdesi»			
	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak		*Düşük Güvenilirlikli Kaynak*	
«Anti - Histamine»	(N = 31)	% 22.6	(N = 30)	% 11.3
Atom Denizaltısı	(N = 25)	% 36.0	(N = 36)	% 0,0
Çelik Kıtlığı	(N = 35)	% 22,9	(N = 26)	— % 3,8
Sinemanın Geleceği	(N = 31)	% 12,9	(N = 30)	% 16,7
Avaraj	(N = 122)	% 23,0	(N = 122)	% 6,6
Fark (Diff.)		% 16,4		
» P diff.		<,01		

(*) Net değişim = Olumlu eski olumsuz değişim.

TABLO 4

Deneklerin Kendileri Tarafından «Güvenilir» veya «Güvenilmez» Bulunan Kaynaklar Yönünde Net Kanaat Değişimi.

	«Bildirişim» Yönünde Kanaat Değiştiren Deneklerin Net Yüzdesi			
Konu	*«Güvenilir» Kaynaklar*		*«Güzenilmez» Kaynaklar*	
«Anti-Histamine»	(N = 31)	% 25,5	(N = 27)	% 11,1
Atom Denizaltısı	(N = 25)	% 36,0	(N = 36)	% 0,0
Çelik Kıtlığı	(N = 33)	% 18,2	(N = 27)	% 7,4
Sinemanın Geleceği	(N = 31)	% 12,9	(N = 29)	% 17,2
Avaraj	(N = 120)	% 22,5	(N = 119)	% 8,4
«P diff. M.»		<,03		

TABLO 5

«Yüksek Güvenilirlikli» ve Düşük Güvenilirlikli» Kaynaklarca Sunulduğunda Dört Konunun Herbirinden Elde Edilen Dört Konudaki Enformasyonda Doğru Konucukların (items) Ortalama Sayısı (Bildirişimden Dört Hafta Sonraki Hatırlama)

	Doğru Konucukların Ortalama Sayısı			
	Yüksek Güvenilirlikli Kaynak		*Düşük Güvenilirlikli Kaynak*	
«Anti-Histamine»	(N = 31)	2,32	(N = 30)	2,90
Atom Denizaltısı	(N = 25)	3,08	(N = 36)	3,06
Çelik Kıtlığı	(N = 35)	2,51	(N = 26)	2,33
Sinemanın Geleceği	(N = 31)	2,52	(N = 30)	2,33
Avaraj	(N = 122)	2,58	(N = 122)	2,67
Doğru Konucuk Yüzdesi		64,5		66,7
		,46		

KAYNAĞA İLİŞKİN ENFORMASYON VE KANAATLARIN AKILDA TUTULMASI (RETENTION)

Enformasyon. Eğer, bildirişimden hemen sonraki süre içindeki sonuçları ele alacak olursak (Tablo 2), dört hafta sonra fiilî enformasyonun hatırlanması konusunda, düşük güvenilirlikli kaynaktan sunulmuş olmak ile yüksek güvenilirlikli kaynaktan sunulmuş olmak arasında hiçbir fark yoktur. Tablo 5'deki sonuçlar her konu için bildirimden dört hafta sonraki ortalama akılda tutulmayı (mean) retention scores) göstermektedir.

Kanaat. Meydana gelen kanaat değişikliklerinin değişmeksizin korunması konusunda, son derece ilgi çekici sonuçlar elde edilmiştir. Tablo 6'da, bildirişimden hemen sonraki kanaat değişimi ile dört hafta sonraki değişim ele alınmıştır. Görüleceği gibi, bildirişimden hemen sonraki kanaat değişikliklerine oranla, yüksek güvenilirlikli kaynakla aynı görüşe varmış olanların sayısında [dört haftalık süre sonunda] bir *düşme ve azalma,* fakat düşük güvenilirlikli kaynakla aynı görüşe varmış olanların sayısında bir yükselme ve artma meydana gelmiştir. Bu sonuç, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield'lerin buldukları «uyutucu etki» ile aynıdır. Tablo 3 ve Tablo 6'dan bulunan sonuçlar, bildirişim öncesinden hemen bildirişim sonrasına, ve bildirişim öncesinden dört hafta sonrasına ortaya çıkan kanaat değişimlerini gösteren çizelge 2'de karşılaştırılmışlardır.

TABLO 6

«Yüksek Güvenilirlikli» ve «Düşük Güvenilirlikli» Kaynakların Yönünde, Bildirişimden Hemen Sonraki Andan Dört Hafta Sonrasına Kadarki Net Kanaat Değişiklikleri.

	Yüksek Güvenilirlik Kaynak (A)		Düşük Güvenilirlik Kaynak (B)		Fark (B — A)
«Anti-Histamine»	(N = 31)	— % 6,5	(N = 30)	+ % 6,7	+ % 13,2
Atom Denizaltısı	(N = 25)	— % 16,0	(N = 36)	+ % 13,9	+ % 29,9
Çelik Kıtlığı	(N = 35)	— % 11,4	(N = 26)	+ % 15,4	+ % 26,8
Sin. Geleceği	(N = 31)	— % 9,7	(N = 30)	— % 6,7	+ % 3,0
Averaj	(N = 122)	— % 10,7	(N = 122)	+ % 7,4	+ % 18,1
(p diff.)					,001

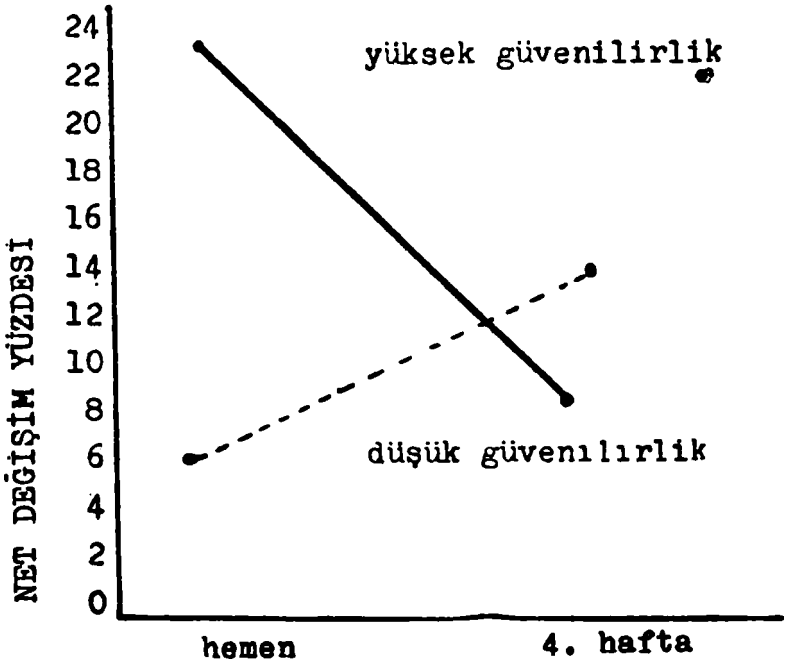
TABLO 7

Bildirişimden Hemen Sonraki ve Dört Hafta Sonraki Hatırlama

Hatırlama	Güvenilir Kaynak		Güvenilmez Kaynak	
	Başlangıçta bildirimcinin savunduğu görüşteki bireyler	Başlangıçta bildirimcinin savunduğuna ters görüşteki bireyler	Başlangıçta bildirimcinin savunduğu görüşteki bireyler	Başlangıçta bildirimcinin savunduğuna ters görüşteki bireyler
Bildirişimden hemen sonraki	% 93,0 (N = 43)	% 85,7 (N = 77)	% 93,0 (N = 43)	% 93,4 (N = 76)
Bildirişimden dört hafta sonraki	% 60,5 (N = 43)	% 63,6 (N = 77)	% 76,6 (N = 43)	% 55,3 (N = 76)

Güvenilir kaynağın uğradığı kayıp ve güvenilirliği olmayan kaynağın elde ettiği kazanç açıkça ortaya çıkmıştır. Bireylerin, kaynağın güvenilirlikleri konusunda yaptıkları değerlendirmeleri kullanan paralel bir analiz de (Tablo 4'ün yönetiminin aynı) ana çizgileri itibariyle aynı sonuçları vermiştir.

Kaynağın İsminin Hatırlanması. «Uyutucu etki» sırasında ileri sürülmüş bir hipoteze göre, muhtevanın unutulmasına oranla kaynağın çok daha hızla unutulduğu farz ediliyordu. Bu, deneyimsel olarak sınanması son derece güç bir noktadır. Çünkü kaynak ve muhteva için yapılacak testleri [bir ortak «paydada»] eşlemek (equate) imkânsız denecek kadar zordur. Bununla beraber, deneklerin kaynağın görüşü ile hemfikir olması ve kaynağı «güvenilir» bulması halinde kaynağın isminin ne denli hatırlanmış olduğu ile, kaynak ile başlangıçta hemfikir olmayan ve kaynağı «güvenilmez» bulan deneklerde kaynağın isminin ne denli hatırlanmış olduğu arasında bir karşılaştırma yapabiliriz. Bununla ilgili «data» Tablo 7'de sunulmuştur.



Çizelge 2. Kanaatın «tutulması». «Yüksek güvenilirlik» sahibi kaynağın görüşüne katılmanın vüs'atindeki değişme.

Bildirişimin hemen sonrasında, başlangıçta, farklı kaynakların isimlerini öğrenmekte karşılaştırılabilecek bir ayrımı gösterir önemli hiçbir fark görülmemiştir. Fakat, sonraki test sırasında, da, başlangıçta bildirimci ile hemfikir olmayanlar grubunun «güvenilmez» buldukları kaynağın ismini hatırlama derecesi ile; gene başlangıçta, bildirimciyle hemfikir olanlar grubunun «güvenilmez» bulduğu kaynakların isimlerini hatırlama derecesi arasında açık bir fark bulunmuştur («P» =,02). «Uyutucu etki»nin, güvenilmez bir kaynakla başlangıçta hemfikir olmayan (fakat zamanla bu kaynakla aynı görüşe gelecek olan) grupta kendini göstermesi yüzünden, kaynağın ismini hatırlamanın bu grupta son derece zayıf olduğunu belirtmek ilginç olacaktır. İsim hatırlamanın, «uyutucu etki»nin görüldüğü aynı denekler çok az sayıda olduğundan, küçük bir örneklemenin analizinden kesin bir farklılaşma elde edilememiştir.

TARTIŞMA

Bu deneyimin şartları altında, ne fiilî enformasyonun öğrenilmeşi, ne de unutulması kaynağın güvenilirliğinden etkilenmiş görünmektedir. Fakat kanaat değişikliğinin, kullanılan kaynağın güvenilirliği ile yakından ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Bu farklılık, Hovland, Lumsdaine ve Sheffield'lerin bulduğu ve filmlerin enformasyon ve kanaat alanında farklı etkiler yaptıklarını ortaya koyan sonuçlarla aynı çizgidedir. Bu araştırmalar fiilî enformasyonla ilgili olarak, öğrenme ve öğrenilenin unutulmasının deneklerin öğrenme yeteneklerindeki farklara öncelikle bağlı olduğunu göstermişlerdir. Fakat kanaat konusunda ise, en önemli faktörün materyalin «kabul edilme» (acceptance) derecesi olduğu anlaşılmaktadır.

Bu son araştırmada, bu değişken, muhtemelen kaynağın güvenilirliğindeki değişmenin sonucu olarak işin içine karışmış bulunmaktadır. Son araştırmadaki neticeler, Hovland-Lumsdaine-Sheffield'in «uyuşturucu etki»nin doğası ile ilgili bulgularına önemli ayrıntılar katmaktadır. Araştırmalar, kaynakla ilgili mümkün kuşkuları incelerken, araştırmada bu faktör deneysel (experimental) bir kontrol altına alınmış ve kanaat konusundaki sonul değişmelerin en önemli belirleyicisi olduğu ortaya konulmuştur. Aralarındaki ayrım bakımından «öğrenme» ve «kabul etme» ele alınacak olursa, söz konusu sonuçları, «communication»un muhtevasının (ön-doğrular, savlar, vs.) bildirimci ile ilişkili olmaksızın aynı ölçüde öğrendiklerini ve hatırda tutulduklarını söyleyerek açıklayabiliriz. Fakat ne derece bir kanaat değişmesi olacağı gerek öğrenmenin gerekse kabul etmenin etkisi altında bulunmaktadır, ve güvenilmez bildirimcinin etkisi ile materyalin kabul edilmesi biribirlerine karışmaktadır : (Söylediği şeyi biliyorum, fakat o'na inanmıyorum»). Yukarıda adları geçen yazarlar bu karışımın, zamanın geçmesi yüzünden azalacağı ve hem de kanaat değişiminde temel teşkil eden enformasyonun unutulmasından çok daha hızla azalacağı görüşünü önermişlerdi. Bu durum, sonunda, ikinci sonra testi soru kâğıdı sırasında, güvenilir kaynağın görüşü ile güvenilmez kaynağın görüşüne aynı miktarlarda katılmaya yol açacak sanılıyordu. Güvenilir örneği ele alınacak olursa, kanaat değişikliğinin vüs'atindeki azalmanın temel faktörü muhtevanın unutulması olacaktı. Fakat güvenilmez bir kaynak örneğinde ise, unutulma yüzünden ortaya çıkan azalma, kaynağı güvenilir «kabul etmeme» durumunun orta-

dan kalkması nedeniyle oluşan artış yüzünden fazlası ile telâfi edilecekti. Net etki ise, bildirişim - sonrası ikinci soru kâğıdı sırasında bildirimcinin [başlangıçtan beri savunmuş olduğu] görüşle hemfikir hale gelenlerin artması olacaktı. Şimdiki araştırmadan elde edilen sonuçlar bu hipotezle tam bir görüş birliği içindedirler : bildirişimden hemen sonraki anda güvenilir kaynağın görüşüyle hem fikir olmak ile güvenilmez kaynağın görüşü ile hemfikir olmak arasında büyük bir fark vardır, fakat dört haftalık bir süre sonunda her iki tip kaynakla hemfikir olma durumunda hemen hemen hiçbir fark kalmamaktadır.

Hovland-Lumsdaine-Sheffield formülüne göre «uyutucu» olgunun en can alıcı şartı kaynağın unutulması olmaktadır. Şimdiki bu araştırmadaki analizde can alıcı gereklilik (requirement), güvenilmez bulunan bir kaynak tarafından sunulmuş olan materyalin reddedilmesi eğiliminin zamanla azalması olmaktadır. (4) Bu, kaynağın unutulmasını gerektirebilir de, gerektirmeyebilir de. Fakat bireyler zaman geçtikçe kaynak ile muhtevayı birbirine ânında (spontaneusly) ilintileştiremez olmaktadırlar. Kısacası, zamanın akışı, redde yöneltici bir bağlayıcı belirtken-uyarı (mediating cue) olan «kaynağın hatırlanması» olgusunu arkaya itmekte [ve ortadan kaldırmaktadır]. (5)

---

(4) Bu analizde, güvenilir ve güvenilmez kaynakların etkileri arasındaki fark öncelikle, güvenilmez kaynağın olumsuz (negative) etkilerine bağlı kalmaktadır. Diğer yönden, «prestige» araştırmalarında ise bu etkiler, çoğu defa, yüksek prestijli kaynağın etkilerindeki olumlu artışa («enhancement») atfedilmişlerdir. Her iki tip araştırmalarda da, sadece, iki çeşit etkide bulunmanın (influence) tesiri arasındaki fark ortaya konulmuş olmaktadır. İlerde yapılacak araştırmaların, mutlak yönleri ile ilgili soruna cevap verebilmeleri için, etkin bir tarafsız çıkış-hattı («neutral baseline») tesis etmeleri gerekmektedir.

(5) Ender de olsa, bazı hallerde, zamanla, kaynağa karşı tutumda değişme olabilir; kaynak hatırlanmakla beraber ortada materyalin kabul edilmeden reddi veya beğenilmemesi yönünde kuvvetli bir eğilim kalmayabilir. Bu araştırmamızda, söz konusu bu faktörün işlediğini gösteren hiçbir delil elde edilememiştir; elde ettiğimiz bilgiler (data) kaynağın güvenilirliği yolundaki değerlendirmelerde bildirişimden önceki ve sonraki durumlarda bir değişme olduğunu göstermektedir.

(*) «Captive audience» : başka bir istasyon dinlenmeyecek kadar, veya, başka bir gazete okunmuyacak kadar kontrol altına alınmış; grup ilişkilerinden tecrid edilmiş (vs) durumda ve bizim etkileyici bildirişimizden başkasına kapalı tutabileceğimiz kitle (ç.n)

«Prestij» konusundaki klâsik araştırmalarda kullanılan süreç ile bu araştırma arasında, daha önce belirtilen metodolojik farklılık, bu açıdan bakılırsa, ayrı bir önem taşımaktadır. Şimdiki bu araştırmadaki analizde, güvenilirliği düşük olan kaynak red ile yanıtlanan bir belirtken uyarı sayılmaktadır. Belli bir süre geçtikten sonra bireye kanaati sorulduğunda ise, söz konusu bireyin, kaynağın ilk durumunu hemen o anda hatırlamaması mümkün görünmektedir. Bu yüzden de kaynak artık, kaynağın takındığı tutumun da reddine yol açan bir belirtken-uyarı (cue) olmaktan çıkmaktadır. Geleneksel «prestij» tekniğinde ise, kaynağın isminin [communication materyalindeki] ifadeye bağlantılaştırılması (attachment) kaynağı bir belirtken-uyarı olarak geliştirmeye yaramakta; sonuç olarak da, [eğer bir de bu yöntemi kullansaydık] şimdiki araştırmamızdaki kurgulama ile elde etmiş bulunduğunuz farklılaşılmış etkileri elde etmemizi güçlendirmektedir. Şu anda uygulama aşamasında bulunan bir araştırma ise, «uyutucu etki»nin, kaynak belirtken-uyarısının deneyimci tarafından, belli bir süre sonunda yapılacak olan kanaat değişimi sırasında, yeniden pekiştirilmesi halinde ortadan kalkıp kalkmayacağını; yeniden etkinlik kazanıp kazanmıyacağını saptamaya çalışmaktadır.

Ve son olarak, şimdi bu araştırmadan elde ettiğimiz sonuçların genelleştirilebilirliği sorununu kısaca tartışmamız gerekiyor. Bu araştırmamızdaki deneklerin hepsi de kolej» öğrencidirler. İlerde yapılacak araştırmalarda ise değişik yaşlarda, değişik cinsiyetlerde ve değişik eğitim düzeylerindeki deneklerin sınanması gerekmektedir. «Kaynak» değişkenin genelleştirilebilirliğini (generality) arttırmak için, bu deneyimde, dört ayrı konu ve sekiz adet farklı kaynak kullanılmıştır. Bununla beraber, ayrı ayrı konularda bu etkilerdeki farklılaşmaları analiz etmek için hiçbir teşebbüste bulunulmamıştır. Çok kabaca bakılacak olursa görülecektir ki, «Atom Denizaltısı» ile «Çelik Kıtlığı» konularındaki bildirişimin etkileri, «Sinemanın Geleceği» konulu bildirişime oranla, kaynak değişkeninin güvenilirliğine çok daha yakından ve çok daha sıkı şekilde bağlı bulunmaktadır. Farklı etkilerin ortaya çıkmasına sebebiyet veren faktörlerin analizi de gelecekteki araştırmalar için ilgi çekici bir sorun olarak ortada durmaktadır. Zaman girgenlerinin (müdahil değişkenler) analizi için de, araştırmanın, önce-sonra testine dayanarak her keresinde yeniden tekrarlanması ve bu yolla denemenin derinleştirilmesi gerekli görünmektedir. Bu «variation», belki

de, enformasyon sorunlarına oranla kanaat sorunlarında fazla önemli (significant) olmayacaktır, ama gene de sınamaya değer görünmektedir. Bizim yaptığımız denemenin ortaya koyduğu bulgular, bireylerin [insanların] deneyimsel konumlara tâbi tutulabileceği; yani «tutsak dinleyici»* durumuna indirgenebildikleri şartlara genelleştirebilecek bulgulardır ve bunlarla sınırlıdırlar. İlerde, bu konuda yapılabilecek ilgi çekici bir araştırma konusu da, bu deneyimin, bireylerin diledikleri bildirişimi seçimleyebildikleri normal hayat ortamı içinde tekrarlanmasıdır. Nihayet, şu nokta belirtilmelidir ki, şimdiki deneyimde bir meselenin her iki yanını da oldukça tarafsız bir şekilde savunabilecek kaynakların kullanılması gerekmiştir. Oysa öyle durumlar olabilir ki, kaynak ile kaynağın savunduğu görüş arasındaki ilişkilerin yapısı yüzünden bildirimci ile savunduğu tutum son derece yakın bir beraberlik ve birlik içinde görülebilir ve [kitle] ilerde, söz konusu sorun üzerinde düşündüğü zaman kaynağı [bildirimcinin özelliğini ve savunduğu görüşü niçin ve neden dolayı savunmuş olduğunu] hemen ilk anda hatırlayabilir. Böylesi durumlarda ise, kaynak unutulmayabilir ve bunun sonucu olarak da, «uyuşturucu etki ortaya çıkmayabilir.

ÖZET

1. Aynı materyaller kullanılarak, fakat bu aynı materyaller, denekler tarafından «güvenilirliği yüksek» ve «güvenilirliği düşük» sayılan kaynaklara atfedilerek, bildirişim materyalinin öğrenilme ve akılda tutulma derecesi üzerinde kaynağın güvenilirliğinin etkileri incelenmiştir. Kaynağın fiilî enformasyon ve kanaat üzerindeki etkileri bildirişimden önce, hemen sonra, ve dört hafta sonra uygulanan soru kâğıtlarının yardımiyle ölçülmüştür.

2. Sunumun «âdilliğine» ve bildirişimden çıkarılan hükmün «hak-verilirliğine» karşı gösterilen anında [ilk] tepki, gerek deneklerin o sorun üzerinde başlangıçtan beri taşıdıkları görüş ve gerekse kaynağın atfettikleri güvenilirlik derecesi tarafından etkilenmektedir. [Muhtevaca] aynı olan bildirimler, vardıkları hükümleri ile ilgili olarak, başlangıçta «bildirimci»nin görüşü ile aynı görünüşte olan deneklere ve güvenilirliği yüksek bir bir kaynağa atfedilerek sunulduğunda yüzde 71,7 oranında «hak-verilebilir» bulunmuş; buna karşılık gene aynı [muhteva], başlangıçta «bildirimci»nin görü-

şünden farklı görüşe sahip olan deneklere ve düşük güvenilirlikli kaynağa atfen sunulduğu zaman, sadece yüzde 36,7 oranında «hakverilebilir» bulunmuştur.

3. Fiilî enformasyonun öğrenilmesinde «güvenilirliği yüksek» ve «güvenilirliği düşük» kaynaklar arasında hiçbir fark bulunmamıştır. Ve dört haftalık süre sonunda da, hatırlanma yönünden bir fark görülmemiştir.

4. Bildirişimin hemen sonrasında, materyalin güvenilirliği yüksek bir kaynak tarafından savunulması halinde, bildirişimcinin yönündeki kanaat değişikliğinin daha büyük olduğu tespit edilmiştir.

5. Zaman geçmesi yüzünden, deneklerin, materyalin güvenilirliği yüksek bir kaynak tarafından sunulması halinde bildirimcinin öne sürdüğü görüşe katılma miktarlarında bir *azalma* görülmüş; buna karşılık, güvenilirliği düşük bir kaynak tarafından sunulmuşlarsa, bildirimcinin öne sürdüğü görüşe katılma miktarının zamanın geçmesi yüzünden *artış* gösterdiği tespit edilmiştir.

6. Güvenilirliği düşük bir kaynakla başlangıçta görüş ayrılığı olmayan *(agreed)* deneklerde görülen kaynağın ismini unutma durumu, aynı kaynakla başlangıçtan itibaren görüş ayrılığı içinde bulunan deneklerdeki kaynağın ismini unutma durumundan daha büyük hızla olmuştur.

7. Elde edilen bulguların ifade ettikleri teorik sonuçlar tartışılmıştır. Bildirişim-sonrası kanaat değişimi üzerine elde edilen «data»ların belirttiği uyuşturucu etki, muhtevanın- güvenilir kaynak tarafından sunulması halinde olsun, güvenilirliği düşük kaynak tarafından sunulması halinde olsun- başlangıçta, güvenilirliği düşük kaynakca sunulan materyalin *kabulündeki direnmeye rağmen* eşit olarak öğrenildiği söylenerek açıklanabilir. Eğer kabule karşı gösterilen bu direnme zamanın geçmesi ile azalır, [fakat buna karşılık] kanaat için temel teşkil eden muhteva daha yavaş bir şekilde unutulursa, bildirişimden sonraki sürede güvenilirliği düşük kaynakla aynı görüşe varma miktarında bir artış olacağı anlaşılmaktadır.

Daniel LERNER

PROPAGANDADA ETKİNLİK: ŞARTLAR VE DEĞERLENDİRME

BÖLÜM III

PROPAGANDA

SUNUM

Lerner, «dünya siyasetinde görülen propaganda faaliyetlerinin etkinliğinin nasıl ve nelere göre oluştuğunu» incelemektedir. Bunun için, propagandanın siyasasında tespit edilen amaçların doğasının, bu siyasa amaçlarına ulaşmada propaganda faaliyetlerinin etkinlik sınırlarının, etkin propaganda şartlarının, etkin bir propaganda kampanyasının nasıl kurulabileceğinin, propaganda faaliyetlerinin istenilen sonuçları yaratıp yaratmama açısından nasıl izlenebileceklerinin ele alınmasını gerekli görerek yazıya girmektedir.

Lerner'ın, «dikkat ve dikkatin uyanımı,» «itimad,» «önceden kazanılmış bulunan bilgi, değer ve diğer şeyler- predispositions» ve «ortam» veya «çevre şartları» gibi konularda söyledikleri ise, daha sonraki parçalarda ele alacağımız sorunlar hakkında aydınlatıcı ilk-bilgileri vermektedir.

Daniel LERNER

PROPAGANDADA ETKİNLİK : ŞARTLAR VE DEĞERLENDİRME*

Bir zamanlar Goebbels şöyle demişti : «Propagandanın siyasası yoktur, sadece belli bir amacı vardır.» Bu sözleri söyleyen cehalet tutkunu Goebbels, propagandanın siyasaya «efendi»lik değil, kölelik yapması gerektiğini vurgulamış oluyordu. Bu sözü bu kadar inançsız olmayan biri, daha doğruya yakın bir şekilde şöyle söyleyebilir : Propaganda her zaman bir belli miktar siyasaya sahiptir. Siyasa belki de propagandacı tarafından saptanmamış bir siyasa olacaktır, ve belki uzun zaman aynı kalmayacak, değişecektir. Zira siyasa denen şey, siyasal bir yapısı olan herhangi birşeyin yöntemi ile ilgili kararların tamamı değil, kısa bir zaman dilimindeki şekilleridir. Zamanın geçip-gitmesi, şartların değişmesi, şartlara bağlı olarak meselelerin ve alternatiflerin değişmesi yüzünden siyasa da kendi seyri içinde dalgalanmalar gösterecektir. Propagandanın siyasası değişebilir, ama, propagandanın içinde taşıdığı amaç hiç değişmeden, öylece durmak zorundadır : yüklendiği siyasaya en etkin şekilde hizmette bulunmak.

Ele aldığımız, incelemeye çalıştığımız problem, dünya siyasetinde görülen propaganda faaliyetlerinin etkinliğini nasıl ve nelere göre değerlendirmemiz gerektiğidir. Güvenilir bir değerlendirme yapabilmek için şu konularda açıklığa ihtiyaç olduğunu belirtelim : (1) Siyasa amaçlarının doğası; (2) bu amaçlara ulaşmada, diğer araçların yamsıra, propagandanın fonksiyonu; (3) etkin bir propaganda için temel şartlar; (4) propagandanın tutum değişimi yaratması için kurgulanabileceği etkiler; (5) bu etkilerin fiilen yara-

(*) D. Lerner, «Effective Propaganda : Conditions and Evaluation.» Bknz: Wilbur Schramm, **The Process and...**, s. 480-88.

tılmış olduğunu kestirmeye yarayacak deliller. Bu beş başlık altında, son yıllardaki ve içinde yaşadığımız günlerdeki propagandaların değerlendirilmesi ile ilgili bazı ana sorunları, özetle, gözden geçirelim.

SİYASİ AMAÇLARININ DOĞASI

Siyasa, bir insanın davranışlarının, bir grubun, bir ulusun veya dünya siyasetinin yönetimiyle ilgili kavramların belli bir zamanla sınırlı kesimidir. Ne denli küçük veya büyük olursa olsun herhangi bir topluluğun siyaset-yapıcıları denen kimseler, aldıkları kararlarla kesiksiz devam eden amaçları, katlanılması gereken fedakârlıkları ve topluluğun esenlikle ayakta durabilmesi için tüm üyelerince uyulması gereken oyunun - kurallarını saptayan kimselerdir. Bu tür kararların etkinlik alanları belli bir siyaset yapısının uzun boyutlu amaçlarının istikrarlılığının çeşitli karakteristiklerince ve istikrara karşı ortaya çıkabilecek tehlike veya tehlikelerce şartlandırılır.

Uzun - boyutlu amaçlar, örgütün siyasetindeki sonul ve orta-dönemli ereklerin bir doğrulanması ve onaylanmasıdır. Bu yüzden de, anlamı hemen anlaşılmaz, bulanık ve karanlık şeyleri ifade eden sembollere dyanan bir şekilde ifade edilmek zorunda kalırlar: Özgürlük, eşitlik, kardeşlik, barış, güvenlik, bolluk, demokrasi, aydınlanma veya Dünya İnsan Onuru Topluluğu. Bu ifadelerde bulanıklıktan kurtulmak zordur; zira bu gibi kelimeler çıkışları ve yüklendikleri anlamlar itibariyle tarihsel kelimelerdir. Bu kelimeleri doğuranı ortaya çıkaran özel şartlar şimdi ortada kalmayıp değiştikleri için, bu sembollerin içerikleri de değişmiştir. Siyasanın görevi ise, bu sembollerin işlerlikteki anlamlarını yeniden ve yeniden belirginleştirmek olduğundan, aynı sembollerin eskiden beri kavradığı gelecek görüntüsü içinde bulunanlar, ânın değişen istem ve ihtiyaçlarını da kavrayacak, içerecek şekilde yaşamaya devam etmektedir. Siyasanın fonksiyonlarının birisi de, o halde, içinde bulunulan ânın getireceği tehdit ve tehlikeleri yenerek uzun - boyutlu amaçların istikrarını sağlamak ve korumak olmaktadır.

Bu tür tehditlerin ve tehlikelerin topluluğun içinden çıkması mümkündür. Örneğin, kamu iktidarının dağılımında kendilerine düşenden daha büyük bir pay almak isteyen belli bir grubun orta-

ya çıkması gibi. Veya, topluluğun dışından topluluğa yönelmiş olabilir. Örneğin, rakip bir topluluğun kendi iradesini kuvvet kullanarak bu topluluğa zorla kabul ettirmek istemesi gibi. Bu tür tehdit ve tehlikeler karşısında, siyasa yapım işi, ortada mevcut alternatiflerin içinde en uygununu seçerek topluluğun uzun-boyutlu amaçlarına en yararlı eylemlere girişmek durumundadır.

PROPAGANDA FONKSİYONU

Siyasal yapımcısı kişilerin seçmeleri gereken eylemler farklı, ama aralarında-ilişkin iki tür faaliyetle ilgilidir: söylemek ve yapmak. Yeterince incelenmiş, araştırılmış temel bir gerçektir ki konuşma bir *harekettir.* Gerçekten konuşulan sözler hayıtımızda en büyük yeri işgâl eden hareket tarzıdır. Ne var ki, çoğu defa konuşma küçümsenir ve «konuşmaktan» şöz edilirken, «konuşması kolay,» «lâfla peynir gemisi yürümez» gibi sözler kullanılır. Hele Amerikan toplumunda, özellikle «eylem», sanki, *yapma* yerine geçen ve konuşmanın zararına aşırı derecede değerli görülen bir şeydir. Bu tercih, bununla beraber, tipik Amerikan davranışlarından birinin anlatımından çok, kültürel folklorla ilişkili bir özelliği ifade etme bakımından anlamlıdır. Dünyanın her yerinde olduğu gibi burada da en etkin eylem, sözlerle edimleri ortak bir amaçta birleştiren eylem sayılmaktadır.

Bizi çok yakından ve dolaysız olarak ilgilendirmesi gereken dünya siyaset arenasında, amaçlarına erişmek için, siyaset dört araç kullanmaktadır: Propaganda, diplomasi, ekonomi ve savaş. Bunların her biri, sırasıyla, iknâ stretejisini, pazarlık stratejisini ve zor kullanmanın stratejisini şekillendirirler. Sırasıyla, kullandıkları «nâkil»ler ise semboller, anlaşmalar, mallar ve şiddettir.

Bu dördü içinde, kuşkusuz en yayılıcı ve bulaşıcı olanı (pervasive) siyasal münasebette-bulunma biçimi propagandadır. Propaganda, savaşta veya barışta, diğerlerinin etkin bir şekilde fonksiyonlarını yerine getirebilmeleri için temel bir gerekirliktir. Eğer «karşı taraftaki»ler kullanılan semboller sayesinde yeterince ikna edilmiş, inandırılmış bulunuyorlarsa, diplomatik anlaşmaların müzakeresi kolay, hatta gereksiz kılınabilir. Kezâ, karşı taraftaki topluluğun mallarının ve eşyalarının niçin elinden alındığını yeterince açıklamadan ve uygulanacak olan yarı-zora dayanan terbirleri kal-

dırmak için bu topluluğun neler yapması gerektiğini iyice ortaya döküp ifade etmeden, ekonomik tedbirler almaya girişmezsiniz. Aynı ihtiyaç, şiddete başvurma ânlarında çok daha büyük bir ağırlık kazanmaktadır. Barışçı ilişkilerin yeniden kurulabileceği şartlar açıklanmadan; «savaş hedefleri» bildirilmeden savaşa girişilememesi bu yüzdendir.

Şu birkaç nokta bile, siyasa hizmetindeki propagandanın seçkin bir fonksiyonunu olduğuna işaret etmektedir. Belirttiğimiz gibi, siyasa fonksiyonu, gelecekteki amaçların elde edilebilirliğini, içinde bulunulan ânda karşılaşılan olay ve olguların kullanımı ile kolaylaştırmaktadır. Savaş, ekonomi ve hatta diplomasi maddî ortamda ortaya konulan işlemlerle bu amaca hizmet etmeye çalışırlar. Propagandanın fonksiyonu ise sembolik ortamı manipüle ederek bu siyasa amaçlarına erişmeye çalışmaktır. İnsanların ve halkların *gelecek hakkında inandıkları* o'nların yaşadıkları ânın olay ve olguları karşısında yapacakları tepileri (response) etkiler ve biçimlendiriler. İşte propagandanın, siyasa amaçlarının yararına etkileyip, biçimlemeye çalıştığı şey de bu gelecek hakkmdaki inançlar —*bekleyiş ve umutlar yapısı*— dır.

ETKİN PROPAGANDANIN BAZI ŞARTLARI

Bekleyiş ve umutların manipüle edilmesi çok kuvvetli, çok yararlı bir araç olmakla beraber, bunun belli sınırları olduğu da bilinmelidir. Bu sınırlar açıkça bilinir ve tanınırsa, bu araçtan daha büyük bir kullanım yararı sağlanabilir. En önemli sınırlanma bu aracın kendi iç yapısındadır : stratejide *ikna* ve «nakil» *sembollerledir.* Propaganda, *şartları* değiştirmez, sadece, bu şartlar altındaki *inançları* değiştirebilir; insanları inançlarını değiştirmeye zorlayamaz; fakat, sadece, onları böyle yapmaya ikna edebilir.

İnsanların sembollerle iknâ olmaları ve gelecek hakkmdaki bekleyiş ve umutlarının değişmesi, ve sonuç olarak da davranışlarının değişmesi en çok hangi şartlar altında ortaya çıkabilir? Bu soru, sistemli olarak incelenmesi gereken bir sorundur. En son denem sayesinde, birkaç ana noktanın açıkça bilindiği söylenebilir. Etkin bir propagandanın dört şartını ifade ederek şöyle özetleyebiliriz :

1(1) Kitlelerin *dikkati* sağlanmış olmalıdır.

(2) Kitlelerin *itimadı* sağlanmış olmalıdır.

(3) Kitlelerin «predispostion»ları gözönünde tutulmalı, ve propogandanın yaratmak istediği değişiklikler, kitlelerin içinde bulunduğu anda beslediği umut ve bekleyişler karşısında bile hoş görünen alternatifler olarak sunulmuş olmalıdır.

(4) Kitlelerin içinde bulunduğu *ortam*, bekleyiş yapısındaki değişmenin gerektireceği eylem yönünde harekete geçmeye elverişli olmalıdır.

Bu gerekirlikler ilk bakışta çok açık ve bilinmemesine imkân olmayan yalın gerçeklerden söz eder gibi görünmektedir. Bir insana, yapmasını söylediğimiz şeyi yaptırmak için, önce o insanın size kulak vermesini sağlamanız gerekir. Yoksa, o insanı söylediğiniz şeyi yapmaya iknâ edemezsiniz. Size kulak vermesini sağladıktan sonra da, eğer mesajınızı ciddiye alıyorsa, söylediğiniz şeyin doğruluğuna inanması gerekir. O insanın, söylediğiniz şeyle ilgili olarak size karşı itimat duymasını sağladığınız zaman, bu söylediğiniz şeyin o insanın o andaki mevcut umut, bekleyiş ve isteklileri ile ilgili «predispositional» yapısına ters düşmemesi gerekir. Sadık bir vatandaşı ulusunun girdiği bir savaştan galip değil de, yenik çıkmasının daha muhtemel göründüğüne inandırmaya çalışmak boşuna konuşmak olur; zira, bu tür sadık vatandaşın «predispositional set»i içinde böyle bir alternatife yer yoktur. Fakat aynı adamı, eğer o'nun dikkati çekilebilmiş ve itimadı kazanılabilmiş ise, ulusunun savaşı yitirmek üzere olduğuna inandırabilirsiniz.

Propaganda ile insanların bu tür bekleyiş ve umutlarını değiştirme konusunda başka ve daha kolay bir yol, mevcut isteklileri ve bekleyişleri arasından bazıları üzerinde dikkatin teksif edilmesi yoludur. Böylece, ulusal onur veya dünya barışı gibi daha uzun boyutlu amaçların gerçekleşmesi yönünden zafer umudu olmayan yıkıcı bir savaşı sürdürmek yerine barışçı bir çözümü kabul etmenin daha yararlı olacağı savunularak, savaşa devam etme gerektiği şeklindeki görüşleri değiştirilebilir. Ama böyle durumlar vardır ki, bazan, propaganda kitlelerin isteklerine ve duygularına bakmaz; kendini bunlarla sınırlı saymaz — örneğin, bir propaganda kayıtsız-şartsız teslimi savunuyor olabilir. Kitlenin istek ve duygularından, kitlenin bekleyiş ve ileriye matuf düşüncelerini propaganda yolu ile değiştirmede yararlanmak gerekip gerekmediğini kararlaş-

tırmak propagandacıya düşen en önemli işlerden biridir. Bizim burada, bu sorun hakkında vurguda bulunmak istediğimiz nokta ise, kitlenin istek ve duyguları ister açıkça katılmış olsun, isterse hiç kâle alınmamış olsun, kitlenin bekleyiş ve umutlarını değiştirmeye iknâ edilebilmesinin sınırlarının kitlenin bu predispositi-on'ları tarafından belirleneceğidir.

Etkin propagandanın dördüncü şartı, kitlenin bekleyişlerindeki değişim yüzünden gerekli hale gelmiş bulunan eylemlerin, kitle için anlamlı ve doğru gözüken davranışları belirleyen ortamlayıcı koşullar (environing circumstances) karşısında gerçekleştirilebilir eylemler olmasıdır. Örneğin, Vladivostok'da oturan bir Sovyet yurttaşını (bu adamı, rejimin fena olduğuna ve kendi esenlik ve mutluluğu için Sovyet rejiminin yıkılması gerektiğine inandırmış bile olsak), gidip Stalin'i öldürmeye veya Politbüro'yu tutuklayıp, hapsettirmeye iknâ etmeye çalışmak akılsızca bir propoganda gayreti olur. Alternatif davranışlardan bazıları kitlelerin ortamlayıcı koşulları karşısında gerçekleştirilmesi imkânsız hâle düşmüşlerse, bu tür davranışlara geçmeleri için kitledeki insanlara karşı propaganda yapmak manâsızdır. Böyle bir eylemin pratik değersizliği ve olanaksızlığı yüzünden, kitledeki bireyler mesajımızı alır-almaz hemen redde geçeceklerdir. Zira, yerine getirilmesi olanak dışı yükümlülüklere katlanmak istemeyeceklerdir.

PROPAGANDANIN TİPİK EREKLERİ

Propagandanın değişmeyen erekleri, kitledeki bireylerin eylemlerini değiştirerek mevcut kuvvet dağılımını propagandacının siyasası yararına daha değişik bir biçime sokmaktır. En son yazarların savundukları gibi, propaganda kitlenin tutumlarını (bizim terminolojimizle, bekleyişlerini) değiştirmeyi erek alır. Fakat, propagandanın asıl varmak istediği sonul etkiler karşısında, bu tutum değiştirici etki aşamasının da hedefi kitlenin davranışlarını değiştirmektir. Bu bazan küçük bir değişiklik isteği olabilir, örneğin, Amerikanın Sesi Radyosu bazı Rusları, Amerikalıların savaş delisi insanlar değil, barışsever, demokrasi tutkunu insanlar olduğuna; Amerikanın emperyalist olmadığına inandırmak isteyebilir. Bu konuda bir tutum değişimi yaratılsa bile (bizim gelecekteki davranışlarımız hakkındaki bekleyişleri değiştirebilirse), bu Rusların bize

karşı ne bugünkü, ne de gelecekteki davranışlarını değiştirmiş olmayacaktır.

Önemle üzerinde durulması gereken nokta, değişen bekleyişlere bağlı olarak ortaya çıkacak olan davranışsal sonuçların hemen, o ânda ortaya çıkmasının gerekli olmadığıdır. Gerçekten, bazı tutum-değişimi sonuçları ancak uzun-boyutlu bir gelecek sonunda ortaya çıkmaktadır. Propaganda, elindeki siyasa göre kısa-boyutlu bir davranışsal değişim mi, yoksa uzun boyutlu bir davranışsal değişim mi ereklediğini başlangıçta kararlaştırmış olmak; davranışsal sonuçların zamanlama sorununu bir karara bağlamış olmak zorundadır.

Propagandanın yönelttiği bu ereklerden bazıları tespit edilip, belirlenebilir mi? Bunlar ne gibi şeylerdir. Dr. Hans Speier propaganda için beş adet «doğal erek»ten söz etmektedir: (1) boyun eğdirme (2) bozgunculuk (3) işbirliği (4) yoksulluk duygusu aşılamak (5) panik. Dr. Hans Speier'in yaptığı bir ayrım, özellikle, propagandanın sonul ereklerini açıkça göstermesi bakımından yararlı görünmektedir. Kezâ, bu erekler belli bir propaganda kampanyasının sona ermesinden sonra yapılacak etkinlik değerlendirmesi için de geçerli ve değerlidirler.

Yaşanan ân içinde devam edip giden propagandanın değerlendirilmesinde ise bir başka şemanın kullanılması daha uygun olacaktır. Basit bir örnekle bunu gösterelim:

	«BEN»	RAKİP
KUVVET		
amaç		

Bu dört gözlü tablo günümüzdeki propagandayı, Dr. Speier'in kategorileştirdiği açığa-vurulmuş eylemlerin ortaya çıkması için gereken zaman geçmeden önceki hâliyle değerlendirmemizde kullanışlı bir genel çerçeve vermektedir. Farzediniz ki, yapılan propagandadaki sonul erek, rakip kuvvet içindeki gruplardan bazılarının *boyun eğmesini* sağlamaktır. Araştırmalar ise bu kitle içinde

bir kuvvetimiz olduğunu hiç şüpheye bırakmıyacak şekilde göstermiş olsun. Kitlenin bize karşıt-tutum beslemesinin nedeni ise, diyelim, bizim amacımızdan kuşkulanması olsun. Bu durumda, propagandamızın amacı, bu grupları amaçlarımızın *kendi standartlarına uygun olduğuna inandırmak* olacaktır. Propagandamızın değerlendirmesini ve gelişkinleştirilmesini yaparken de, kullanacağımız her konucuğu, normal amacımızı bu kitleye istenilen şekil ve görünümde yansımadaki etkinliği açısından ele almamız gerekecektir. Bu ise, kesiksik olarak, hem bizim propagandamızdaki çıktıları, hem de propagandamıza karşı bu kitlenin göstereceği tepileri muhtevaca tahlil etmemizi, istediğimiz etkileri elde edip etmediğimizi denetlememizi gerektirecektir. Bu, girişilen propaganda eyleminin sona ermesinde yapılacak bir döküm (icmâl) işleminin yerine konulacak bir işlem değildir; bize amacımızın ne olduğunu unutturmayan ve içinde bulunduğumuz zaman kesiti içinde giriştiğimiz faaliyetin bizi bu amaç yönünde ilerletip ilerletmediğini ortaya koyan bir işlemdir.

Veya, farzediniz ki, propagandamızdaki sonul amaç,, rakip rejime karşı halk içindeki bazı grupların bozgunculuk faaliyetlerine girişmelerini sağlamaktır. Ve gene farzedelim ki, elimizdeki istihbarata göre, düşman ülkenin halkının bizim kuvvet ve amacımız hakkındaki bekleyiş ve tahminleri bu amaca uygun değil. Bu durumda bu grupların bizim rakibimiz olan devletin ereğinin ahlâkdışı olduğuna, girişecekleri hareketin şimdiye kadar gecikmiş olmasının nedeninin rakip devletin gücü ile başa çıkamayacakları, ellerindeki olanaklarla bu işi başaramayacaklarından korkmaları olduğuna inandırılması gerekecektir. (Böyle bir durumda, bizim siyasamızın propagandanın kuvvetinin temellerini zayıflatmak için o'nu malzemece kayba uğratması ve muhalefet gruplarına ise olanaklar ve araçlar sağlaması gerekecektir.) Böyle bir durumda, propagandanın esas amacının rakip-iktidar ile bozguncu-yıkıcı grubu karşı-karşıya konumlamak ve «Ya Ben - Ya O» hâline sokmak olduğunu (bu arada, propagandacı olarak göze batmamak ve sahnenin arkasında durmak zorundayız) unutmamalıyız. Düşman-iktidar ile karşıt . grup bu şekilde konumlandıktan sonra yapılacak iş, bu grubu kendinin güçlü olduğuna inandırmak; rejimle başa çıkabileceği konusunda iknâ etmek ve bu yoldaki çabalara bu grup eyleme geçinceye kadar devam etmektir. Bu çeşit bir eylem ise,

Dr. Speier'in haklı olarak söylediği gibi, etkinliğin değerlendirilmesinde yapılabilecek en son döküm yerine geçecektir. Böyle bir kampanya belki de yıllarca sürecek ve bu arada günlük propagandanın etkinlikle işleyebilmesi için de, son döküm noktasına gelmeden önce, bazı günlük tedbirlerin alınması gerekecektir.

Bu basit şema, propaganda çıktılarımızdaki ve dinleyici tepilerindeki muhtevaya ilişkin kategorilere göre daha ince ve hassas şekle dönüştürülüp, geliştirilebilir. İçinde bulunulan ânda yapılan propagandanın değerlendirilmesinde ve uygulanmasında kullanılabilecek buna benzer başka şemalar da yapılabilir. Bizim burada işaret etmek istediğimiz nokta, elde edilen propaganda etkilerinin değerlendirilmesi için, her şeyden önce, elde edilmesi istenen etkileri doğru bir perspektife oturacak bir çerçevenin teşkil edilmiş olması gerektiğidir. Bunun ardından, elde edilen etkileri değerlendirmede kullanılacak kesin ve belirli delillerin geliştirilip, tanımlanmış olması gerekmektedir. Bu gerekirlilikleri daha canlı gösterebilmek için, II. Dünya Savaşında Almanya'ya karşı müttefiklerin giriştikleri psikolojik savaşın etkinliğini ânında değerlendirme esasına göre değerlendirmek için kullanılan yöntemleri özetleyelim.

ETKİLERİ GÖSTEREN DELİL TİPLERİ (1)

Propagandanın etkin olduğunu veya olmadığını gösteren dört tip delil olduğu kabul edilir: (1) tepide bulunucu eylem; (2) katılanların verdikleri raporlar; (3) gözlemcilerin yorumları; (4) dolaylı göstergeler. Bunların hepsi de mantıkları bakımından, propagandanın çıktısı ile etkilerinin bir uyarıcı-tepi durumu teşkil ettikleri ve ortaya çıkan sonuçların bunlardan ileri geldikleri faraziyesine dayanır. Metodolojik olarak, yukarda belirtilen bu dört tip deliller somut uyarı-tepi durumundan artan bir uzaklık içinde düzenlenirler (örneğin; propagandanın uyarısı ile propagandanın etkisi arasındaki etkilemelerin miktarına göre). Ne yazık ki, uzaklık arttıkça deliller çok daha hızla artmaktadır. Sırasıyla olan-bitenler ele alınırsa bu nokta daha iyi aydınlanmış olacaktır.

---

(1) Bu kısım, yazarın «**Sykewar: Psychological Warfare Against Germany, D-Day to VE-Day.**» den alınmıştır (1949, sh. 289-301).

(1) *Tepileyici eylemi,* çoğu defa, ortamdaki diğer uyarılara değil de, propagandanın uyarısına bağlamak eğilimindeyizdir. İdeal durumda, oranın 1 : 1 olması gerekir: örneğin cephede savaşan iki taraf arasında döğüş devam ederken kamyona bindirilmiş hoparlör tertibatı ile Alman askerlerine teslim olmalarını telkin eden propaganda da bulunulmuş ve Alman askerleri de teslim olmuşlardır. Çoğu defa, propaganda uyarısı ile kitlenin tepisi arasındaki ilişki geniş bir zaman boşluğu içinde kurulur, fakat bu ilişkinin oluşacağından emin bulunulabilir. Örneğin, II. Dünya Savaşında Frankfurt'lulara evlerine beyaz bayrak asmaları söylenmiş ve Amerikan birlikleri şehre girişlerinde birçok beyaz bayrakla karşılaşmışlardır. Bu bayrakların asılması «Sykwar»ın verdiği talimata bağlanmış; buna benzer bir talimat başka hiçbir kaynak tarafından verilmiş bulunmadığı için, tepileyici eylemin bunun sonucu olarak ortaya çıktığına hükmedilmiştir.

Böylesi kesin deliller, arzu edilebilir olmakla beraber, enderdir. Bu tür delillerin kullanımı, iki mantıkî hataya düşmeme konusunda yetiştirilmiş analistleri gerektirmektedir. Bu hatalardan ilki, yönetici-uyarı yönünden olan her olayı, bu uyarının sonucu sayma *(post hoc proper hoc)* hatasıdır. Yani, herhangi bir eylemi, salt belli bir uyarıdan sonra oluşmuş bulunması yüzünden, bu uyarının sonucu sayma hatasıdır. İkincisi, yanlış sebebe bağlama ve yersiz yorumlarda bulunma hatasıdır. Örneğin, Frankfurtlular evlerine beyaz bayrak asmışlardır ve bu *bir belli propagandanın talimatının sonucudur;* fakat bu duruma bakıp herhangi bir hükme varamayız; şu veya bu propaganda eylemiyle *Frankfurt'un teslim olma konusundaki görüşlerinin değiştiğini* söyleyemeyiz. Belki de, 1945 yılında beyaz bayrak asan bu Frankfurt'lular 1940'da bile beyaz bayrak asmayı kabul edebilecek olan kimselerdi. Veya, böyle değil de, yeni bir tutum değişiminin sonucu olarak evlerine beyaz bayrak asmışlarsa bunun sebebi bizim propagandamızın dışındaki başka olay veya eylemlerdir— örneğin : bombardımanlar, gıda kıtlığı, kişinin Doğu Cephesinde oğlunun öldüğünü duyması. Tepide bulunucu eylemin propagandanın etkisi ile ortaya çıktığını gösteren delilleri değerlendirmek için gerekli dikkat, özellikle uzun-boyutlu etkiler erekleyen *(taktik* değil *stratejik)* propagandanın değerlendirilmesinde son derece yararlıdır. Bu tür propaganda tekrarlama, aşındırma ve tedrici «dispositional» değişikliklerle davranışsal etkilerde bulunmak istediğinden, bu değerlendirmenin çok duyarlı olması gerekmektedir.

(2) *Propaganda ile uyarımıza tâbi tutulan kitlenin içinde yer alanların anlattıkları* tepileyici delillere oranla daha az güvenilebilir bir delil yerine geçebilir. Herkesin gözü önünde ortaya konulan bir davranış veya gözlenebilir tepiye oranla, insanın kendi özel tepileri hakkında sözle söylediği şeyler fazla somut ve elle tutulur şeyler sayılamaz. Zira, herkesin bildiği gibi, bir insanın kendi içindeki davranışları hakkında söyleyecekleri —ister kendi kontrolünde olsun, isterse o insanın kendi kontrolü dışındaki sebeplerle olsun— o kişinin içindeki olguları doğru yansıtmaktadır. Fakat bu tür anlatımlar sadece bazı göstergeler olarak kullanılırlarsa,o zaman, *Wehrmacht'ın* moralini inceleyen uzmanların çalışmalarında olduğu gibi, yararlı sonuçlar verebilirler.

Bu gibi bilgilerin (data) kullanılmasında dikkat edilecek nokta, önce bunların güvenilir olduğunu ortaya koymak ve belli bir güvenilirlik göstergesi saptandıktan sonra da, kullanılacak olan bu göstergelerin moral konusunda birşeyler göstermekle beraber *moralle aynı şey olmadıklarını* unutmamaktadır. Bunun için de bir ilişkinlik durumunun ortaya konulmuş olması, ve bunun, söz konusu durumunda belli bir «tutum»un belli bir «eylem»e yol açmış olup olmadığını göstererek ilgili değişkenler arasındaki bağlantıyı ortaya koyması gerekir. Örneğin, son savaşta Almanların ve Japonların morallerini inceleyen uzmanların kullandıkları bir göstergeyi ele alalım : askerlerin başlarındaki lidere karşı sadakatlerindeki azalma bazı askerlerin teslim olmalarına yol açmaya yeter bir sebep oluyor; diğerleri için ise, gerekli, ama tek başına teslime yol açmaya yetmeyen bir sebep oluyordu. Bazı diğer askerlerde ise, lidere sadakatın azalması bu yönde hiçbir etki yapmıyordu. Bu yüzden de, analizciler birbirleri arasında bağlantı olan bu değişkenleri ayrı ayrı ele almak zorunda kalmışlardır. Birbirlerinden tecrit edilen bu değişkenlerden, (teslim olma gibi) gelecekte oluşacak olayları etkileme işinde yararlanırken, bazı durumlarda ortaya çıkan ve etkinlik kazanan (lidere sadakat gibi) ve içinde bulunulan ânın eseri olan bazı göstergeleri ayrı ayrı değerlendirmeye çalışmışlardır.

(3) *Gözlemcilerin yorumları*, bir bakıma, incelenen uyarı-tepi durumuna bizzat şahit olmuş kimselerden gelirse de, oldukça aldatıcı ve yanıltıcıdırlar. Bunun en basit ispatı, aynı otomobil kazasını gören altı kişinin, kendilerinden gördüklerini belirtmeleri istenildiği zaman altı türlü samimi, doğru —*ama birbirini tutmaz*— anlatımda bulunmalarıdır.

Gözlemcilerin yorumlarından elde edilen bilgileri sınamakda iki noktaya bakılabilir; kaynakların güvenilirliği (reliability) ve değişik yerlere ait olmaları (heterogeneity). Kaynaklar herbiri ayrı ayrı güvenilir olup olmama yönünden sınanır — o zamana kadar verdikleri enformasyonunun doğru çıkması halinde doğru olarak kabul edilir, çıkmaması halinde ise, kabul edilmezler. (Geniş çapta yürütülen istihbarat işlemlerinde kullanılan kaynaklar güvenilirlik derecelerine göre bir sıraya konulurlar ve böylece, istihbarat servislerinde çalışanların önlerine gelen enformasyonu değerlendirirken aynı kaynaklara aynı ağırlık atfetmeleri sağlanır. Bu, istihbarat işlemindeki hatasızlık güvenini standartlaştırmaya yarar.) Ayrıca bütün kaynaklar hep birlikte ele alınır ve heterojenlik yönünden sınanırlar. Heterojenlik ise, kaynakların adedinin, çeşitliliğinin ve birbirlerinden bağımsızlığının bir fonksiyonu olur. Bu sınamanın yapılmasının ardındaki düşünce, herhangi belli bir konucuk hakkında söylenen şeylerin asıllarına uygun söylenmiş olma ihtimalinin, biribirlerinden bağımsız olarak ifadede bulunmuş *farklı kaynakların sayısı* fazlalaştıkça artacağıdır.

(4) *Dolaylı göstergeler*, eldeki uyarı—tepi ilişkisinin belli bir durumu hakkında ve bu durumla ilgili olma zorunda değildirler. Bazan, propagandanın etkinliğini gösteren bu göstergelerin, belli bir propagandanın dinleyicilerindeki artış ile, dinleyicilerin diğer enformasyon kanallarında bu propagandanın kaynağının isminin sık-sık geçmeye başlamış olması arasındaki yüksek «correlation» şeklinde tespiti mümkündür. Bu bakımdan dinleyici kitlesinin bildirişimleri üzerinde yapılacak analizler etkinlik konusunda gerekli bilgileri sağlayacak en verimli alan olmaktadırlar. Muhteva tahlili konusunda geliştirilmiş bulunan telkinlerin kullanımı, bunların yararlılığını daha da arttırmaktadır. Bu tür bilgilerin kullanımı sorunu olsun, bu bilgilerin elde edilmesinde gösterilecek dikkat ve tedbir sorunu olsun, Almanların Fransaya yaptıkları propagandayı incelediğimiz bölümde yeterince ele alınmış bulunmaktadır.

SONUÇ

Propoganda, hizmet ettiği siyanın lehinde davranış değişiklikleri yaratabildiği ölçüde etkin sayılır. Neyin *istenebilir* olduğu faraziyesini yaparken, siyasanın erekleri propaganda faaliyeti için

ilk sınırlamaların tanımını yapmış olmaktadır. Diğer bir deste sınırlama ve kısıtlanma ise kitlenin «predisposition»ları yüzünden ortaya çıkmaktadır — bu, neyin *mümkün* olabileceğini belirlemektedir. Propaganda stratejisi bu siyasa ile kitlenin ortaya koyacağı endişe ve düşüncelerin çizeceği iki sınır arasındaki bölgeyi etkileyebilmektedir. Propagandıcının düsturu şöyle olacaktır: *Amaçlarını bil: olanak ve şartlarını bil.*

Propagandacının önüne konulan temel şartlar —örneğin, içinde bulunulan andaki siyasal durumun özelliği gibi propagandanın en dolaysız ilgi konuları— aslında, propagandacının «predispositionları arasında yer almış şeylerdir Bizim burada «predisposition'lar» dediğimiz şeyler psikologların tutumlar, güdüler, dürtüler dediği şeylerdir. Bizim için önemli olan terimin kendisi değil, işlevsel (fonksiyonel) anlamlarının açık ve anlaşılır olmalarıdır. Bizim söylediğimiz, propagandacının, kitlenin bekleyiş ve özdeşleştirmeleri üzerinde çalışmak zorunda olduğu; kitlenin işlem ve edimlerini propagandanın erek aldığı yönden ancak bu şekilde değiştirebileceğidir. Kim ne isim verirse versin, bizim ilgi alanımızın insanın davranışlarını kontrol eden bu psikolojik-yan olması değişmeyecektir.

Nedeni: Karşısındakine söylenilen bir şeyi *yaptırmak* için, propagandacının kendi söylediği şeyin doğruluğuna o insanı ikna etmesi gerekir. İnançlar ise, her zaman için, bir dereceye kadar isteklerin ve arzuların bir fonksiyonudur. Bu yüzden, propagandacı kitlenin istek ve arzuların bir fonksiyonudur. Bu yüzden, propagandacı kitlenin istek ve arzuları ile, bu istek ve arzuların mümkün değişikliklerini ele almış olacaktır. Etkin bir propaganda, kitleyi, propogandacının kitleden yapmasını istediği şeyi yapmak konusunda istekli hale getiren propagandadır. Bunun için ise, becerikli bir «hile» yapmak da yetmeyecektir. Lincoln'ün sözünü burada da tekrar edelim: herkesi, her yerde, ve daima aptal yerine koyup aldatamazsınız. Propaganda uzun süreli bir propaganda ise, böyle bir propagandanın etkinliği sorunu ele alındığında, dinleyici kitlesinin isteklerinin değiştirilmemesi halinde, bu isteklere saygı ve anlayış gösterilmesi gerektiği unutulmamalıdır. Çoğu defa, bu istekler değiştirilemeyince, propaganda faaliyeti için harekete geçilirken bunların varlıkları önceden kabul edilmektedir.

Siyasa ile propaganda arasında yer alan istihbarat da zaten bu alanda siyasaya yardımcı olabilmektedir. İstihbarat dediğimiz

şey, uygulanan bir propagandanın karşı toplumdaki şartları propagandanın kendi amaçları lehine değiştirmede göstereceği etkinlik üzerine yapılan kesiksiz bir değerlendirme faaliyetidir. Bu yönden bakılacak olursa, istihbarat ile propaganda ve siyasa arasında giderilmez, koparılmaz bir bağlantı olduğu görülecektir. Değişen şartlar karşısında amaçlarımızın yeniden gözden geçirilmesi, propagandamızın stratejisinde değişiklikler yapılabilmesi, bütün bunlar istihbaratın ortaya koyacağı bulgular sayesinde olabilmektedir. Kesiksiz bir oluşum içindeki dünya siyasetinde sadece karşımızdaki kitlenin «prodisposition»ları değil, bizimkiler de önemle ele alınmaları gereken değişkenlerdir. Bu konudaki demokratik anlayışın başlangıç çizgisi de, bir siyasada, arzu edilebilir şeylerden *en az fedakârlıkla* mümkün olabilecek olandan ne fazla, ne de az şey yapmamak gerektiğini kabulle sınırlıdır. Propaganda konusunu tartışırken doğru bir perspektife sahip olabilmek için de tek anlayış budur.

Alexader H. LEIGHTON
Morris E. OPLER

JAPONYAYA KARŞI PSİKOLOJİK SAVAŞDA PSİKİYATRİ VE UYGULAMALI ANTROPOLOJİ

SUNUM

Haberleşme Teorilerinin kullanıldığı alanlardan en dramatik olanı «savaş» ve savaşan toplumlardır .Yazarlar, II. Dünya Savaşı günlerindeki Japon askerinin, birçok Amerikan resmi görevlisine tuhaf ve ürkütücü gelen «moral zırhını» ele almaktadırlar. Amerikan resmî görevlilerinin ve halk oyunun sandığı gibi, Japon askeri gerçekten korkusuz ve «ruhsuz» bir savaş makinası mıydı,yoksa «etten-kemikten bütün askerler gibi savaşma ve direnme iradesi ile hayatta kalma isteği arasında bir çatışmanın ürünü müydü?

Japon askerinin moralini tahripte kullanılabilecek; nüfuz edilebilecek bir çatlak bulunamaz mıydı? Cephenin arkası; yani Japonya ve Japon ulusu ile cephedeki Japon askerleri arasındaki bağlantılarla oynayıp, Japon askerinin morali üzerinde eskide bulunulamaz mıydı?

Psikiyatri ve antropoloji uzmanı olan yazarlar Amerikanın Japonyaya karşı uyguladığı savaş propagandasını yöneten kadroda görev almışlardır. Bu çalışmalarında Amerikan İstihbarat Teşkilâtının raporları ile günü gününe yapılan propaganda analizlerini birlikte yürütmüşler ve değerlendirmişlerdir.

Leighton ve Opler'lerin en ilginç bulgularından biri de Japon moralini bozmakta «İmparator semboline saldırmaksızın yapılan propagandanın daha etkin olduğudur.» Yazarlar «bu sembole saldırmanın sadece lüzumsuz ve faydasız olacağını düşünmekle kalmadık, fakat böyle bir saldırının tehlikeli olacağını; çünkü düşmanın direnişini ve savaşa devam konusundaki kararlılığını daha da arttıracağını düşündük» demektedirler.

Alexander H. LEIGHTON
Morris E. OPLER

JAPONYA'YA KARŞI PSİKOLOJİK SAVAŞTA PSİKİYATRİ VE UYGULAMALI ANTROPOLOJİ*

Savaş sırasında, [Amerikan hükümetinin] politikasını tespit edenler ilginç ve önemli birçok sorunlarla karşılaşmışlardı. Bunlar ayrı ve belli bir kültüre sahip olan Japon toplumunun üyesi olan Japon insanının ele alınmasından başlıyor, bireysel ihtiyaçları ve bireysel güdüleri olan *Japon bireyinin* ele alınmasına kadar uzanıyorlardı.

Bu sorulardan bir grubu Japon askerî birliklerinin son derece yüksek bir morale sahip olmaları ile ilgiliydi. Birçok resmî görevliye, hatta halk oyuna sağlam ve yıkılmaz bir zırh gibi görünen düşmanın bu yüksek morali, tek-tek, her düşman erini ideal bir savaş makinası haline getiriyordu — korkusuz, fanatik, sorgusuz sualsiz herşeye itaat eden ve tek emeli imparator uğruna ölmek olan bir savaş makinası. Eğer bu böyle idiyse, o zaman çok daha uzun sürebilecek bir savaşa hazırlanmak gerekiyordu ve böyle bir savaş Amerikalılar için büyük can ve mal kaybına yol açacaktı. Bulunduğu durumlar ne derece umutsuz olursa olsun, tecrid edilmiş, ayrı düşmüş her Japon garnizonunun savaş dışı bırakılması gerekecek; ve her Japon için tek tek uğraşılacak, hangi Japon nerede hayatta kalmışsa uğraşmak gerekecekti.

Bugün için bu aşırı abartılmış bir ifade sayılabilir, fakat savaşın ilk üç yılında, çok mümkün gözüken, korkutucu, düşündürücü bir sorundu.

(*) A.H. Leighton ve M.E. Opler, «Psychiatry and Applied Anthropology in Psychological Warfare Against Japon,» Bkmz: W. Schramm, The Process and..., s. 157-69 [İlk yayını: Am. Journal of Psychoanalysis, Vol. 6 (1946)].

[Amerikan hükümetindeki] siyaset tesbitçileri bütün Japonların da morallerinin böyle yüksek olup olmadığını, Japonların morallerinde sızılabilecek, bozucu yönde nüfuz edilebilecek bir sıyrık, bir çöküntü bulunup bulunmadığını bilmek ihtiyacında kalmışlardı. Japonların moral yapıları bütünüyle dayanıklı ve yıkılmaz bir yapı mıydı, yoksa, bütün parlak görünüm ve edimlerine rağmen, Japon askerleri de her askerde görülebilecek, bilinen çatışmanın içinde miydiler: direnme iradesi ile hayatta kalmak isteği arasındaki çatışma?

Ayrıca, Japon askerlerinin morallerinde bir çatlak var idiyse, bu çatlağı açıp, büyütebilmek için ne gibi şartların hazırlanması gerekeceği bilinmek isteniyordu. Düşmanın savaş etkinliğini azaltmak için psikolojik bir savaş açmanın yararlı olacağını düşünebilir miydik? Zaten savaş için kullandığımız askerî gücümüzün yanısıra psikolojik bir savaşa da başlayarak Japon askerî birliklerinin teslim olmalarını sağlıyabilir miydik?

Sorunun, bir de, cephede olmayan Japon sivil halkı ile ilgili yanı vardı — Japon halkı, savaşın anavatanlarına doğru yaklaştığını gördüğü zaman, cephedeki askerlerin morali bozulurken, yeni ve daha kuvvetli bir savaş morali kazanacak olamaz mıydı?

ARAŞTIRMA

Savaşın ilk birbuçuk yılında Japonların moralini anlamak, Japon halkının moralinin ne yönde değişeceğini önceden bilebilmek için çok sayıda araştırmalar yapmaya çalıştık. Bizim grubumuzun amacı Dışişleri Bakanlığındaki, Savaş ve Donanma Bakanlıklarındaki, Savaş Enformasyon Ofisindeki, Stratejik Servisler Ofisinde ki Siyaset Plânlayıcılarına yardımcı olmaktı. Kezâ, Pasifik'deki ve Asya'daki çeşitli dış merkezlere de yardımcı oluyorduk. Savaş bittiğinde, içimizden biri (Leighton) A.B.D. Stratejik Bombardımanlar Araştırma Grubu ile birlikte ikibuçuk ay kadar Japonya'ya gidip, incelemede bulunma imkânı elde etmişti. Bu sürede, savaş içinde Japonların moralleri hakkında daha birçok «data» getirmiştik.

Yabancı Moral Analizleri Bölümü (1) denen bizim birliğimiz, yaklaşık olarak 30 kişiden kuruluydu (bu sayı zaman zaman değiş-

(1) Leighton, Japonya'ya gidinceye kadar Bölüm Başkanı olmuş, sonra, İkinci Başkan Opler onun yerine geçmiştir.

şirdi) ve Savaş Bakanlığına bağlı Savaş Enformasyon Ofisince destekleniyordu. Savaş Enformasyon Ofisi ile Savaş Bakanlığı arasında varılan bir anlaşma ile Yabancı Moral Analizleri Bölümü, personel, çalışma yeri ve belli-başlı araştırma malzemesi gibi yönlerden, Savunma Bakanlığının bu işle ilgili bir başka birimiyle yakın işbirliği yapıyor ve yardım görüyordu.

Bölümümüz içindeki yetişkin üst kadrodaki bilim adamları Japonya uzmanı kişilerden çok, kültürel antropoloji, sosyoloji ve psikiyatri konularında yetişmiş kişilerdi; fakat erkek ve kadın bu tür bilim adamları içinde Japon dilini bilen, Japon kültürünü tanıyan pek çok kimseler vardı. Ayrıca, Japonya veya Uzak Doğu meseleleri üzerinde uzmanlaşmış kişilere de danışman olarak başvurma olanağına sahiptik.

Bu araştırma birimi, daha geniş bir takımın («team») çekirdeğini meydana getiriyordu. Çekirdeğin dışındaki takımda ise, çoğunluğunu Batı Eyaletlerinde yaşayan ve Japon asıllı kişiler için kurulan Boston Yeniden Yerleştirme Merkezindeki meseleler ve miral konusunda inceleme yapmaları için İçişleri Bakanlığınca yetiştirilmiş kişilerin meydana getirdiği birçok insan çalışıyordu. (2)

Japonların morali üzerine yapılan analizlerde istihbarat servislerinden alınan materyallerinin yorumları da kullanılıyor ve bütün bunlar insan doğası hakkında psikiyatri ve kültürel antropolojinin yardımıyle elde edilmiş az sayıda faraziyelerin ışığında değerlendirilmeye çalışılıyordu. İstihbarat bilgileri çoğu defa zengin ve kıymetli şeylerdi ama bunlar bilimsel bir çalışma için kısmî ve noksan kalıyorlardı. Kontrollü gözlem yapmak imkânsızdı. İstatistikî metodlarla yapılan çalışmalar ise dar bir sınırı aşamıyorlardı. Bu yüzden de, geniş ölçüde, insansal davranışların bir-biçim (uniform) olduğu farzediliyor ve araştırmalar bu faraziye üzerine dayanıyordu. Fakat, doğal olarak, kültür farkları hesaba katılıyor ve bu yönden bazı düzeltmeler yapılmaya çalışılıyordu. Öyle anlar oluyordu ki, kendimizi birkaç kuyruk kemiği, birkaç kaburga, ve birkaç çene kemiği bulup da bunlardan bir dinazor yapmaya çalışan *paleontologist*'lere benzetiyorduk.

Ele aldığımız sorun karşısında kullandığımız yaklaşım tarzı bir bakıma hekimliği andırıyordu. Bir hekim de hastasını incelediğin

(2) Bu çalışma da, kısmen, Alexander H. Leighton'ın **The Governing of Men** isimli kitabında anlatılmıştır, Princeton University Press, 1945.

de insan denilen yaratığın sağlıklı ve sağlıksız hallerinde nasıl işlediğini, nasıl iş gördüğünü aklında tutar; bu konudaki bilgilerini hiç aklından çıkarmaz. Böylece, hastanın anlattıklarından, kendi incelemelerinden yakladığı ipuçlarını kafasındaki bu kavramlarla geliştirir ve aslında bir hipotez geliştirerek hastanın genel sağlık durumunu kendine göre kurar. İlk incelemelerde ve tedavinin başlangıcında yaptığı gözlemlerin ışığında vardığı hükümlerin geçerliği ise, tedavi boyunca elde ettiği yeni bilgilerin ışığında, hastanın rahatsızlığının seyri ve tedavinin başarılı olup olmaması karşısında anlaşılır.

Aynı şekilde, Japonların moralleri üzerinde yapılan analizlerimizde de, işin başlangıcında büyük ölçüde *hipotetik* düşünceler ileri sürmüş bulunuyorduk. Bunları, o ilk günlerde gerçek olarak kabul ediyorduk. Çünkü, bütün bu hipotetik düşüncelerimize, çok farklı kaynaklardan beslenmiş yığın yığın bilgi ve delilleri tarayarak varmış bulunuyorduk.

GENEL SONUÇLAR

Japonların moral durumları hakkında o zaman vardığımız bulguları saymak için bu yazı kısa gelecektir. Fakat ayrıntılı bir yığın içinden uygun bir düşünce geliştirmek için insanın karşılaştığı güçlüğün vüs'atini ve doğasını anlatmak için bazılarını belirteceğiz.

Analizciler, askerî moral konusundaki incelemelerde şu hükme varmışlardı ki, Japon askerleri birey olarak ele alındığında her askerin moralinin bir olmadığı görülüyordu. Askerlerin moralleri içinde bulundukları şartlara göre değişiyordu. Japonların yenilgileri peşpeşe devam ettikçe askerî moral de çöküntüye uğrayacaktı.

Ayrıca, Japonlardaki bu yüksek morale katkıda bulunan ve Japonların moralinin yüksek olmasında nedenleyici bir yer tutan (symptomatic) bazı faktörleri, yenilgiyi ve boyun eğmeyi kabul ettirmeye çok daha yatkın bir özellikte olduğuna inanılıyordu. Nitekim, imparatora olan bağlılık ve sadakat, savaşın haklılığına ve doğruluğuna olan inanç, ve Japon milletine karşı inanç ve sadakat duyguları Japonlardaki üstün morali yaratan tutumların (attitudes) temeliydi. Bunlar [bütün tahminlere rağmen] kuvvetlerinden birşey yitirmemişletdi. Ne var ki, zafere olan inanç, endüstriyel ve

silâh üstünlüğüne olan güven, alt rütbelerdeki subaylara karşı duyulan güven ve bağlılık ve teslim olmayı kabul etmeyip savaşa devam tutkusu, savaş Japonların aleyhine dönmeye başlayınca, zayıflayacak; gerileyecekti.

İşte buradan yola çıkılarak, bu eğilimlerin sayesinde psikolojik bir savaşın başlatılabileceği hükmüne varılıyor ve bu eğilimlerin brosürlerle, savaş yerlerinde kullanılacak hoparlörler ile istismar edileceği umuluyordu. Bu teknikler savaşın başlarında Japonlara karşı çok az kullanıldığı halde, savaş sonlarına doğru geniş çapta kullanılmaya başlamış ve Japon askerlerinin teslim olmalarını arttırmakta çok büyük yararlar sağlamıştır. Savaş şartlarında [cephede] bulunan Alman askerleri Japon askerlerine oranla çok daha fazla teslim oluyorlardı; ama unutulmaması gereken nokta, Japonya'nın o zamanlar bile bir millet bütünlüğü içinde işlerlik sahibi olması; psikolojik savaşın da bu genel şartların çerçevesi içinde yürütülmesidir.

Analizcilerin inancına göre, Japonya'nın kendi sınırları içindeki halkın morali 1945 yılının başlarında görülür şekilde çökmeye başlamıştı ve başlıca, savaş çabalarına ve yoksulluklarına karşı gösterilen hoşnutsuzluklar ve sızındanmalar şeklinde açığa vurulur olmuştu. A. B. Stratejik Bombardımanlar Araştırması tarafından savaşın bitiminden bu yana yapılan çalışmalar ve araştırmalar da hep bu sonucu belgelemişlerdir. (3).

AYRI BİR KONU - İMPARATOR

Şimdi ayrı bir konuya dönelim ve bu konuyu biraz daha ayrıntılı inceleyelim, Hem de sadece bu konuda vardığımız hükümleri değil, fakat aynı zamanda bu hükümlere nasıl vardığımızı da kısaca anlatalım.

Bu apayrı ele alınan konu Japon imparatorunun Japon halkının nin gözündeki seçkin yeriydi. Bu konunun bu şekilde ele alınmasının birçok nedenleri vardı.

Savaş sırasında Japonya'ya yönelttiğimiz propagandada Japon imparatoruna dolaysız bir şekilde saldırmamızın gerekip gerek-

(3) Bknz, Morale Division Report of U.s. Strategic Survey, Government Printing Office.

medeği; bunun yararlı olup olmadığı pratik açıdan çok önemli bir soruydu. Mesele, konuyu her iki yanından da savunanlar tarafından uzun uzadıya tartışılmıştır.

İçinde bulunduğumuz şu günlerde olduğu gibi, gelecekte de Japon İmparatoruna ve İmparatorluk Kurumuna karşı takınacağımız tutum ve izleyeceğimiz politika Japonya ile aramızdaki ilişkiler bakımından büyük önem taşımaktadır. Bu sorun Japonya'nın teslim olmayı kabule yanaştığı günlerde iyice su yüzüne çıkmış; Japonlar bize Postdam Bildirisini kabul etmeye hazır olduklarını, fakat İmparatorun durumunun ne olacağı konusunda [Bildiride] bir açıklık bulunmadığı için karar veremediklerini açıklamışlardır. Teslim öncesi sordukları tek soru buydu. Hükümetin bu konudaki dış politikasını eleştiren vatandaşlar olarak bizlerin, bu bakımdan, İmparatorun kültürel ve psikolojik önemini ve özelliğini iyi anlamamız gerekiyor.

Soruna geniş bir çerçevede bakılırsa İmparator gerçeği, insan ve kültürel doğası hakında psikiyatri ve antropolojiden yararlanarak kurduğumuz ve moral analizimize temel aldığımız faraziyelerimizin işleyişini de ışığa çıkarmakta; açıklamaktadır.

1. *Araştırmada Varılan Bulgular:* Moral konusundaki analizlere başlamadan önce yaptığımız ilk çalışmalardan Japon askerinin İmparatora karşı beslediği tutumların çok kıymetli ve bozulması güç bir inançlar ve duygular yığını teşkil ettiği sonucuna vardık. Sonuç olarak, bu sembole saldırmanın sadece lüzumsuz ve faydasız olacağını düşünmekle kalmadık, fakat böyle bir saldırının tehlikeli olacağını; çünkü düşmanın direnişini ve savaşa devam konusundaki kararlılığını artırabileceğini düşündük. Diğer yandan, bizim vardığımız düşünceye göre, İmparatorun ve İmparatorluk Kurumununu kaderinin, Müttefiklerin zaferinden sonra tamamen Japon halkının ellerine terk edileceği konusunda kesin ve belirli bir açıklama yapıp, bunu tekrar duyurmakta çok fayda vardı; çünkü böyle bir açıklama gerek cephelerde ve gerekse Japonya içindeki direnişi yumuşatıp zayıflatacaktı.

O zamana kadarki araştırmalardan ise, Japon askerlerinin diğer konularda moralleri ne kadar bozulmuş olursa olsun, İmparatora karşı bağlılık ve inançlarının hiç bozulmadığını biliyorduk. Düşmanlıklar bittikten sonra yapılan araştırmalar da, (4) [o zaman-

(4) Ibid.

lar], Japonya'daki sivil halkın çok büyük bir çoğunluğunun imparatora bağlılığını yitirmediğini göstermiştir. Gerçekten, Japonların açlık konusundaki endişelerinden sonra gelen ikinci endişeleri Müttefiklerin, İmparatora bir zarar verip vermeyecekleri konusuydu. Hatta, Japon Komünistleri bile —ki, bunların tutumları İmparatorluk Kurumuyla çelişkin idi— halktaki bu duyguya baş eğiyorlardı ve onunla uyuşmak zorunluğunda olduklarını kabul etmiş bulunuyorlardı. Japon Komünistlerinden birisi şöyle demişti:

«Halkın çoğunluğu içtenlikle İmparatorun Tahttan indirilmesini istediğini söylerse onların görüşünü kabul etmemiz gerekir. Onun için, biz İmparatorluğun kalmasını veya lağvedilmesini savaştan sonra yapılacak bir plebisitle karara bağlamayı öneriyoruz. O zaman bile, sonunda, İmparatorun halli yolunda bir sonuç alınırsa, yetkileri alınmış bir İmparatorun korunması gerekecektir.»

2. *İnsan İnançlarının Doğası:* Bu konudaki tutumları anlamak için, önce insan duygularının ve inançlarının genel doğasını incelemeye çalışalım.

Dünyanın neresinde olursa olsun, bütün halkların bir inanç sistemi vardır ve nerde olursa olsun, bu inançlar bazı ortak karakteristikler gösterirler.

İnanç konusunda söylenebilecek en temel husus inançların çoğu kere *mantıkî bir temele* sahip bulunduklarıdır. Yani, inançlar, bir düşünce süreci tarafından bütünlenmiş gözlemlere dayanırlar ve bunlar tarafından desteklenirler; hem gözlemden, hem de düşünceden kuruludurlar. Bu sadece bilimsel ve akademik düşünce alanında değil, evde, dairede ve hatta çeşitli oyunlarda yeralan herhangi bir kimsenin hayatında bile geçerli olan bir gerçektir. Kezâ, bu sadece bizim kültürümüzde değil, vahşi ormanlarda avcılıkla hayatını sürdüren yerlilerde de, tarlasında uğraşan Japon köylülerinde de böyledir: her kültürde yüzlerce inanç vardır ve bu inançlar deneyimlere ve usa vurmaya (reasoning) dayanırlar.

İnançlar, kezâ, *sosyal ve kültürel bir* öze sahiptirler. Bireyler kendi fikirlerini sadece düşün ile kurmaz, fakat etrafındaki yakınlarının ortaya koydukları emsallerden ve göreneklerden yararlanırlar ve onların kanaatlarının baskısından etkilenirler. Bu herhangi bir toplumda «herkesin bildiği gibi» denilen şeylerin hepsini kapsar. Bunların [öyle] bilinmesi için delile, gösterme lüzum

bile görülmez ve bu «herkesin öyle bildiği» şeyler hakkında soru soranlar kendilerini aptal ya da suçlu hissedecek duruma düşerler. İnançların gerçeği yansıtıp yansıtmadıkları hakında, mantıkî olup olmadıkları hakkında hüküm verilirken de, gerçek halde, işte bu karakteristiklere göre karar verilir. İnançların başta gelen özellikleri de, bu yüzden, sosyal ve kültürel doğalarıdır.

Dünya düzdür; uyuşturucu madde kullanmak Tanrıya karşı gelmektir; domuz pistir; Kutsal Su'yun gücü vardır; mısır koçanı asılan eve sağlık, esenlik ve uğur gelir; vitaminlerde insanın ihtiyaç duyduğu herşey vardır; yamyamlık şeytan işidir; serbest rekabet dünyadaki bütün ekonomik güçlükleri çözümleyecektir. — bütün bunlar geniş kültürel içeriği olan inançlar için verilebilecek en [illegible]ın örneklerdir.

[illegible]ınca destek olan başka şeyler de vardır. Bunlar *bireyin kendi içindeki hissî dengeyi, kişisel isteklerindeki dengeyi, endişelerini ve çatışkınlıklarını yansıtır.* Bu düzeyde yer alan inançların toplumsal olarak paylaşılması ve mantıkî bir yapılarının bulunması mümkündür. Ama ana karakteristikleri, bireyin aksi takdirde hoşnutsuzluk ve rahatsızlık duyacağı birşey hakkında bireyin rahatlamasını sağlayacak fikirler taşımalarıdır. Psikiyatrislerin bildikleri pek çok *neurotic* inançlarda bu özellik görülmektedir. Bununla beraber, bunların sadece *neurotic*'lere has olduğu düşünülmemelidir. Dünyanın her milletinde bütün insanların günlük hayatında, hayatı bunlar kolaylaştırmaktadır.

İnançlar, bu yüzden, dünyanın çeşitli halklarında her zaman mantıkî öğeleri olan ve bireyin içsel dengesini ve güvenlik duygusunu biribirine bağlayan özelliktedirler. O yüzden de, herhangi bir inançda, kendi içeriği olarak bu üç öğe vardır; ama bunların oranları farklı yerlerde, büyük farklılıklar gösterebilirler.

İnançlar, kezâ, farklı güçte olabilirler. Değişikliğe karşı en büyük direnim gösterenleri, en sert karşı koyanları değerlerle ilgili en önemli ve en temel faraziyelere dayananlardır: insanın hayat içindeki yeri, dünyanın doğası ve doğa üstünün doğası gibi. Bunların etkilenmeleri de, aslında, geniş ölçüde bunlar *mantıkî değil hissîdirler;* düşünme ile kavranamazlar; belirli şekilde [hep öyle bilinmiş olmaları] yüzünden tanınır, hissedilirler *ve kültürün ve bireyin kendi iç-dengesi ile ilintilidirler.* İnançlar insan güdülerinin

temellerine dayanırlar, dünyanın kırk çeşit «fırtına»sına karşı korunma duygularından güç alırlar. İnançlar, «binlerce, hatta milyonlarca insanın ortak bir anlayış çerçevesi içinde hareket edebilmelerini, kendilerini diğer insanlarla karşılıklı-bağlılık içinde görebilmelerini, aksi takdirde karşılaşabilecekleri anlaşmazlık ve karmaşıklıktan kurtulmalarını sağlarlar; bilinçli [bireyin] *ben*'ini karşılaşacağı yığın yığın kuşkulardan ve belirsizliklerden kurtarırlar ve hayatta karşılaşılacak olan ölümün kaçınılmazlığı ve sevilip-bağlanılan herşeyden ve herkesten ayrı düşmek korkusu gibi sorunlar karşısında insana bir çeşit rahatlama duygusu kazandırırlar. Bu inançlarını mantıkî içeriklerinin, söz konusu fonksiyonların yerine getirilmesi için gereken yetkilerle bağlı olması gerekmez. Sıkıcı ve güç durumlarda insanoğlunun bu tür inançlardan medet ummaması gittikçe artan bir ihtiyaç olur; hiç değilse bir an için, bazan hayat bahasına da olsa, bunların doğrulanmaları, savunulmaları gerekebilir.

3. *İmparatora İnanç:* Bu görüşlerimiz doğruysa, bir inancın kuvvetini bu inancın kültürel ön-değerini ve söz konusu inancın bireysel emniyet duygusu (bireyin kendi iç-dengesi) ile olan ilişkisini inceleyerek tesbit etmek mümkün olmak gerekir.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, Japon kaynakları içinde İmparatordan söz edenlerin çoğunluğu İmparatora karşı sadakat beslediklerini, kendilerini İmparatora adamaya hazır olduklarını, ve İmparatorun büyük bir önem taşıdığını söylüyordu. Örneğin :

«Çocukluğumdan beri bana öğretilen, İmparatorun kutsal bir kökeni olduğu ve gücüm varsa günün birinde bir başbakan olabileceğim, ama hiçbir zaman İmparator olamayacağım olmuştur.

«İmparator bütün ulusun babasıdır, yaşayan bir tanrıdır.

«Açlık içinde kıvranan ve vücudu yara-bere içinde iki Japon eri gördüm. Askerlerden biri takım komutanının çağırdı ve kendisinin öldürülmesini istedi. Çünkü cepheden geri gönderilmiş bir asker olarak yaşayacağı hayatı çekilmez buluyordu, ailesine selâm söylemelerini istedi, «Yaşasın İmparator!» («Tenno Heika, banzai!»). Takım komutanı daha sonra tabancasını çekti ve alnına bir kurşun sıkarak [adamı] öldürdü.»

«Bir Japon askeri, içinde bulundukları umutsuz duruma rağmen, birliklerinin moralinin çok yüksek olduğunu söyledi. Askerle-

rin hepsi de İmparatorun şahsına karşı tükenmez bir sadakat besliyor ve kendilerini ölüme terk etmiş bulunuyorlardı.»

«[Japonya'yı] işgal edecek ordulara karşı, eğer İmparator isteseydi, ellerinde bambu sopalarından başka birşey kalmamış bile olsaydı, milyonlarca insan amansız şekilde savaşacaktı. İmparatorun tek sözü ile savaşı da durduracaklardı.»

Savaş günlerini anlatan bir günlükte — sonradan bulunmuştur — şunlar yazılıydı girişte: «İmparatora hizmette elimizden geleni yapmalıyız; bunun için kendimizi ve ailemizi seve seve feda etmeliyiz. O zaman insanın ruhu bu dünyada bulamayacağı bir yüceliğe erişecektir. Bu aşağılık ve geçici ömrümüzden vaz geçebilirsek ölümsüzlüğe kavuşacağız ve Ölmüş Yiğit Ruhlar Kardeşlik Topluluğuna gireceğiz. Ruhumuz ve bedenimiz sadece bize ait değildir; ruhumuz ve bedenimiz, dünyayı kuran, «şey»leri diledikleri gibi düzenlemek ve kullanmak hakkına sahip olan tanrıların malıdır. Biz, İmparatorun lütfu ile yaşamaktayız. Bu inancı içlerinde yaşatan insanlar için, bu dünyanın bir anlamı, hayatın bir amacı vardır.»

Askerlerin tuttukları günlüklerdeki şiirlerden biri ise şöyle diyordu:

Burası Iwo Jima
İmparatorumuzun egemenliğine kalkan,
Bizim şerefimiz, bu toprağı korumak daima,
Toprağın savunan,
Bizleriz.

Bu aktarılara bakıp da her Japonun gönül ferahlığı ile ölüme gittiğini ve son söz olarak «Yaşasın İmparator» dediğini sanmak hatâ olacaktı. Elimizdeki belgelerden anlaşılıyor ki, çoğu Japon eri ölürken analarının, yavuklularının isimlerini anıyorlardı. Fakat ne olursa olsun İmparatordan böyle güç durumlarda söz edilmiş olması; kendi hayatına insanın kendi elleri ile son verdiği dakikada İmparatorun adının anılması Japonların morallerinde en büyük desteğin İmparator olduğunu gösteriyordu.

İmparatora karşı gösterilen bu sadakat, bu adanmışlık ve inanç neden bu kadar derin ve kuvvetliydi? Bu sorun, insan inançları

değişikliğe karşı son derece direngin olan şeyleri sembolize ediyordu.

İmparatora olan inanç o kadar geniş kapsamlı bir inançtı ki, bu inanç mantıkî olmayan, kültürel bir inanç haline gelmiş bulunuyordu; ve her bireyin içindeki bu inanç toplumun yaptığı baskılarla pekiştirilmiş oluyordu. Herhangi bir Japon bireyinin Japon sayılan bütün düşünce, fikir ve değerlerden kopmadan bu inancı reddetmesi güçtü. Japonların çoğu kendi toplumları dışında başka bir topluma üye olmadığı için, böyle bir «reddiyede» bulunan, sonunda, ancak ruh hastalarının ve mistiklerin katlanabileceği bir yalnızlığa boyun eğmek zorunda kalacaktı.

Bununla beraber, İmparator sembolü, yorumlayan insanların biribirlerinden farklı insanlar olmalarına paralel olarak, çok değişik tonlarda yorumlanıyor; bu durum ise, İmparator sembolü ile farklı derecelerde [kişiliklerine göre] özdeştiğini gösteriyordu. Japonların arasındaki farklı kişilerin İmparator hakkında yaptıkları yorumlar ile bu yorumları yapan kişilerin başka sorunlar, başka konular üzerinde yaptıkları değerlendirmelerin karşılaştırılması gösteriyordu ki, Japonyan'nın dış ülkelere yayılmasını isteyen savaş taraftarları için [militaristler] İmparator, Doğu'yu Batı sultasından kurtarmaya uğraşan bir savaşçı ve önder idi. Somsa kara gömle-

bi, Hıristiyanlara olduğu kadar Şirto mezhebinden Budistler için de İmparatorun bütün Japonların içlerindeki ihtiyaçlara cevap teşkil edebilmesinin, bu konuda çok farklı yorumların yapılabilmesinin nedeni de buydu. Bununla beraber, Batı [toplumlarında] din ile gündelik hayat ayrı olarak biçimlendirildiği halde, Doğu toplumların düşüncesinde bu iki dünya daha iç-içedir ve bu durum Japonya için de öyledir. Yaşlılara saygı ve bağlılık, kendi «sulb»lerinden gelen yaşayanlara bakan ve kutsal sayılan ölmüş atalara karşı gösterilen dinsel bağlılığın gölgesi altındadır. Bütün insanlar, Ölümden sonra potansiyel olarak kutsallaşacak, tanrısallaşacaktır diyen [Japon] dinsel düşüncesine göre bu dünyada en büyük olan insan ölümden sonra da en büyük ilâh olacaktır. İmparator, ulusun kurucusu olan en yüce ataların «sulbünden» gelen ve ölünce de en yüce ilâh olacak biridir. [İnanca göre] İmparator, ölü atalar denilen ilâhlarla sık sık dinsel görüşmeler yapabildiğinden bu dünyanın yaşayan insanları ile geçmişin bu güçlü ölüleri arasında bir çeşit köprü görevi görmektedir. Bu durum, daha büyük bir alan üzerinde, yaşayan insanlarla ölüler arasındaki bağlantıların, kesiksiz süren yakınlık ve dostlukların, ve Japon «hane»si içinde devam eden ailenin kutsal atalarına karşı bağlılığın da bir uzantısı olmaktadır.

Görülüyor ki, İmparator sembolünün oynadığı rol çok büyüktür. İmparator sembolü Japon toplumlarındaki hayatta olan Japon-

Japon İmparatoru da, bütün Japonlar için ideal olan herşeyin sembolü niteliğini kazanıyor; her Japon bireyinin kendi huzursuzluğundan ve güvensizliğinden kurtulmak için girişeceği mücadelede güvendiği, umut bağladığı bir kaynak oluyordu.

Yetişkin Japonların İmparatora karşı besledikleri inanç ve sadakatin bir başka kaynağı Japon ailesinin yapısıydı. Japon ailesindeki kesin ve kaskatı hiyerarşi ve diğer kayıtlayıcı özellikler, önemli özellikler olmakla kalmıyor, Japon bireyleri için en güçlü güvenlik kaynağını teşkil ediyorlardı. Aynı zamanda, Japon ailesinde çok kuvvetli bir üyelik, aileye ait biri olma duygusu görülüyordu. Japon ailesindeki baba aslında bir otokrat olarak değil, ailenin diğer üyeleri onu öyle görmek istediklerinden; «baba» olarak kendisine bazı yetkiler verdikleri için yüksek bir konumda görünüyordu. Diğer üyeler, ailenin başı olan babaya saygı ve sadakatla bağlı olmayı meziyet sayıyorlar, baba da onları bu saygı ve sadakatlarına göre değerlendiriyordu. Bu konuda bir noksan, bir kabahat işlerlerse, saygı ve sadakatte kusur işleyeni babanın cezalandırmasına lüzum kalmadan ailenin diğer üyeleri cezalandırıyor; bu böyle olmazsa, ailenin üyelerini de komşuları suçluyorlar, ayıplıyorlardı. Çocukluktan yetişkinlik dönemine bu tür bir ortam içinde giren Japon birevi, ulusal çapta daha yaygın ve geniş bir toplumun varlığını farkettiği zaman yetişkinlik yaşlarını yaşadığı toplumda baba yerine geçecek birini aramaya hazırlanmış olurdu. Bu ise, İmparatorun kendisi olmaktaydı. İmparator hiç durmadan sonsuz bir şekilde halkın Babası olarak görülen biriydi. Her Japon, bu yüzden, İmparatoruna saygı ve sadakat gösterdiği ölçüde hayatına anlam katabilen bir insancıktı.

İmparator sembolünün dinsel özelliği de buradan çıkmaktadır. İmparatorun «gerçek niyeti» hakkındaki soruşturmada olduğu gi-

... saygı farklılığından değil, bir derece farklılığından ötürüdür. Yoksa hepimizin, tıpkı İmparatora bağlılık duyan Japonlar gibi, aynı kuvvetle bağlılık duyduğumuz sembollerimiz vardır. Ne var ki, bizim toplumumuzda bu tür inançlar bütün toplum düzeyinde ortaklaşa paylaşılmamakta ve değişik gruplardaki insanlar düzeyinde çok büyük ayrılıklar, benzemezlikler görülmektedir. Kezâ, bizim toplumumuzda bunca geniş bir alana yayılmış şeylerin tek bir sembole yığımlanmadığı görülmektedir. Bununla beraber, bizim toplumumuzdaki bayrağı, anayasayı, dinsel idealleri ve ailemizle ilgili duygularımızı dile getiren sembolleri tek bir sembol şekline soktuğumuzu düşünecek olursak Japon halkının tutumunu daha iyi anlayabiliriz.

bi, Hıristiyanlara olduğu kadar Şirto mezhebinden Budistler için de İmparatorun bütün Japonların içlerindeki ihtiyaçlara cevap teşkil edebilmesinin, bu konuda çok farklı yorumların yapılabilmesinin nedeni de buydu. Bununla beraber, Batı [toplumlarında] din ile gündelik hayat ayrı olarak biçimlendirildiği halde, Doğu toplumların düşüncesinde bu iki dünya daha iç-içedir ve bu durum Japonya için de öyledir. Yaşlılara saygı ve bağlılık, kendi «sulb»lerinden gelen yaşayanlara bakan ve kutsal sayılan ölmüş atalara karşı gösterilen dinsel bağlılığın gölgesi altındadır. Bütün insanlar, Ölümden sonra potansiyel olarak kutsallaşacak, tanrısallaşacaktır diyen [Japon] dinsel düşüncesine göre bu dünyada en büyük olan insan ölümden sonra da en büyük ilâh olacaktır. İmparator, ulusun kurucusu olan en yüce ataların «sulbünden» gelen ve ölünce de en yüce ilâh olacak biridir. [İnanca göre] İmparator, ölü atalar denilen ilâhlarla sık sık dinsel görüşmeler yapabildiğinden bu dünyanın yaşayan insanları ile geçmişin bu güçlü ölüleri arasında bir çeşit köprü görevi görmektedir. Bu durum, daha büyük bir alan üzerinde, yaşayan insanlarla ölüler arasındaki bağlantıların, kesiksiz süren yakınlık ve dostlukların, ve Japon «hane»si içinde devam eden ailenin kutsal atalarına karşı bağlılığın da bir uzantısı olmaktadır.

Görülüyor ki, İmparator sembolünün oynadığı rol çok büyüktür. İmparator sembolü Japon toplumlarındaki hayatta olan Japonları biribirine bağlayan bir sembol, toplumdan ayrılmış ölülerle yaşayanları kaynaştıran bir bağ ve her Japon insanına ölümünden sonraki hayatta bir yer kazandıran bir geçittir.

Bu yüzden de, anlamına varılması güç bir evrende tek başına kalacak olan, küçüklüğünden, başına çaresizliğinden ve ölümlüğünden başka yanında hiçbir şey bulamayacak olan Japon insanı için, doğal güçlerin ve doğaüstünün karşısında kendisinden çok daha güçlü olan İmparatora karşı inanç beslemek hayata bir anlam vermek, hayata bir güvenlik kazandırmak oluyordu.

Böylesi bir sistem, mantıkî çelişkilerle dolu bir sistemdi. Örneğin, bu kadar güçlü ve doğaüstü bir kutsallığı olan İmparator,

---

(*) «Household»: «hâne»; aynı soy-çizgisinden gelen insanların meydana getirdikleri büyük aile, sülâle «hanedân» anlamındadır. Fazla bilgi için, bknz: H.C. Homans'ın «Human Group» eserinde «Tikopia Family» bölümü. (ç.n.)

nasıl oluyordu da bir aptal gibi adamları tarafından kandırılabiliyordu? Bu türlü düşünceler Japon kültürünün dışındakiler için mantıkî ve akla uygun düşüncelerdi. Ama muhtevaları açısmdan bakılacak olursa, bu çelişkiler de tutarlı sayılmak zorundaydı; zira inançların kuvveti mantıkî temelleri olup-olmamasına değil, kültürel güçlerine ve insanın hissî hayatında ifade ettikleri anlama ve gördüğü hizmetlere bağlıdır.

Bizim toplumumuzda Japonların İmparatorlarına karşı taşıdıkları duyguya tamamiyle paralel bir duygu bulamasak bile, bu türsel bir duygu farklılığından değil, bir derece farklılığından ötürüdür. Yoksa hepimizin, tıpkı İmparatora bağlılık duyan Japonlar gibi, aynı kuvvetle bağlılık duyduğumuz sembollerimiz vardır. Ne var ki, bizim toplumumuzda bu tür inançlar bütün toplum düzeyinde ortaklaşa paylaşılmamakta ve değişik gruplardaki insanlar düzeyinde çok büyük ayrılıklar, benzemezlikler görülmektedir. Kezâ, bizim toplumumuzda bunca geniş bir alana yayılmış şeylerin tek bir sembole yığımlanmadığı görülmektedir. Bununla beraber, bizim toplumumuzdaki bayrağı, anayasayı, dinsel idealleri ve ailemizle ilgili duygularımızı dile getiren sembolleri tek bir sembol şekline soktuğumuzu düşünecek olursak Japon halkının tutumunu daha iyi anlayabiliriz.

Analizcilerin daha işin en başında iken bile, psikolojik bir savaşta İmparatora doğrudan doğruya saldırmanın yarasız olacağına karar vermelerinin nedeni şimdi belki daha iyi anlaşılıyordur. Herşeyden önce, böylesine kültürel ve hissî temellere dayanan mantık-dışı bir inanç sistemine karşı tek yapraklı broşürlerle etkinlik kazanmaya çalışmak boşu boşuna zaman ve emek kaybı olacaktı. İnsan, kökü mantığa dayanmayan bir şeye karşı mantıkla karşı çıkamaz; çıksa bile başarı kazanmaz.

Tam tersine, İmparatora saldırırsa, bu saldırının halkı irkiltmesi, inançlarına daha da sıkı-sıkıya sarılmasına sebebiyet verilmesi; diğer moral konularda tam bir çözülme başlayacağı sırada, işlerin tersine dönmesine sebep olunması mümkün görünüyordu. Kendi varlıklarının ve hayatlarının anlamı ve temeli olan değerlere karşı saygısız bir düşmana baş eğmektense ölümü yeğlemelerini, yeniden direnç için karar almalarını hesaba katmak gerekiyordu. İnsan, tüm umutlarını kaybetmektense, hepten ölmeği yeğleyebilirdi.

Bizim savunduğumuz bu görüşe karşı çıkanlar çok olmuştur. Bunlar, İmparator konusundaki inançlar hakkında yaptığımız değerlendirmeleri «militarist» Japon propagandasının uydurduğu İmparator hakkındaki asılsız inançlara dayandığını ileri sürüyorlardı. Bu görüşlerin geçerliğini araştırmadıkça, ne bizim savunduğumuz görüşün, ne de karşıtlarımızın savunduğu görüşün bir inanç sisteminin kuvvetli veya zayıf olması ile bir ilintisi olup olmadığını anlayamamıştık. [Bu açıdan bakınca], önemli olan «gerçek» olgular değil, halkın kendi tarihi hakkında ne *düşündüğü* idi. Bu belirli konuda Japonlar, İmparatorluk sisteminin büyük bir tarihsel özellik taşıdığına inanıyorlardı. Buna inanmaları, İmparatorluk sisteminin gerçekten tarihsel bir değere sahip olup olmamasından çok daha önemliydi.

İmparatorun «militarist» çevreler tarafından kendi propagandalarında kullanılmış olmasına gelince, dünyanın her ülkesinde hâkim sınıfların dinsel inançları ve buna benzer inançları kullandıkları bilinen bir gerçektir. Bu gibi hareketler inanç sistemlerinin kendi iç-yapılarında bir zayıflığın olduğunu göstermez.

VARILAN SONUÇLAR

İmparator olgusu üzerinde buraya kadarki tartışmalarımızın ve genel tanımlamalarımızın, özellikle İmparatorun psikolojik ve kültürel önemi üzerinde söylediklerimizin bu araştırmada kullandığımız kavramların ve yöntemin anlaşılmasına yardımcı olacağını ümit ediyoruz. Bizim için önemli olan da bu nokta olmuştur. Savaş sırasında ele aldığımız sorunların çoğu şimdi ortadan kalkmış veya değişmiş, savaş yıllarında bu sorunlar hakkında ileri sürdüğümüz düşünceler ise bugünkü şartlar karşısında geçerliğini yitirmiştir. Kaldı ki, ilerde ortaya çıkabilecek savaşlarda bizim uygulamış olduğumuz yöntemle yapılan bir çalışma belki de hiç yapılmayacaktır. Atom silâhlarıyla yapılacak bir savaşta bu tür bir araştırmaya başlamının yararlı olup olmayacağı bile düşünülmesi gereken bir sorundur.

Bu yazımızda kullandığımız kavram ve yöntemler savaş yılları geçince kullanılmaz olmuşlarsa da, barış döneminde halklar arasındaki ilişkilerle ilgili sorunlarda ve barışın korunması ile ilgili sorunlarda hâlâ kullanılabilecek niteliktedirler.

Amerika'nın, Japonya'ya karşı bugün izleyeceği dış politika günün önemli sorunudur. Bu sorunla ilgilenirken de genel bir düşünceyi göstermesi bakımından İmparator hakkındaki tutumların kullanılmasında yarar vardır.

Amerika'nın, Japonya'ya karşı yürüteceği psikolojik bir savaş artık kalmamıştır. Fakat bu ulus için barışçı bir hayat tarzı kurulması gerekmekte, birçokları ise bu konudaki anahtarın Japon halkını yeniden-eğitimden geçirmek olduğunu savunmaktadırlar. İmparator olgusunun iyi anlaşılması, bu bakımdan da, gene önem taşımaktadır. İmparator hâlâ yerinde durmakta, halkın hayatı için hâlâ bir sembol olarak yaşamakta, ve Japonların çoğuna göre, savaşı durduğu için Japonya'nın kurtarıcısı sayılmaktadır.

İmparatorun nüfuzu hâlâ kuvvetli ise de, ve savaş yıllarında yaptığımız incelemeler Müttefiklerin bu inancı yıkmak için yapabilecekleri hiçbir şeyin olmadığını göstermiş bulunuyorlarsa da, bu, İmparatora karşı beslenen inançlara gelecekte değişmeyeceği, veya böyle bir değişiklik konusunda bizim bir etkimiz olmayacağı anlamına gelmez. Tam tersine, yenilgiyi izleyen bir hissi yıkıntının sonucu olarak, Japonya'daki Amerikan birliklerinin varlığı ve Amerikan görevlilerinin basın, radyo ve sinema yoluyla bilinçli ve hesaplı bir şekilde Japon halk oyuna etkide bulunmaları sayesinde böyle bir değişikliğin olması çok mümkündür. Amerika'nın bu konudaki başarı şansı, Japonya ile savaşırken broşür, propaganda risaleleri ve el ilânları ile yaptığımız propaganda da kullandığımız kuvvetlerden çok farklı kuvvetler kullanmamıza bağlıdır.

Tabii, bu söylediklerimizle Japonya'da olacak değişikliğin Amerika'nın arzularına tamamen uyacağını veya barışı kurmak için bugünkü İmparator inancından ille de vazgeçmek gerektiğini iddia etmiyoruz. Bu konu üzerinde, ilginç bir neden yüzünden, bazılarının gereksiz bulacağı kadar fazla ve uzun uzadıya durmamız gerekecektir.

İmparator, Japonlar için olduğu gibi, bizim için de bir semboldür. Öyle ki, tıpkı Japonlar gibi biz de bu sembole hiçbir eleştiriden geçirdiğimiz inançlar yüklemiş bulunuyoruz. İmparator sembolu bizim için güvenlik, teminat ve yüce duygular ilham etmek şöyle dursun, baskı zulüm ve akla gelebilecek her çeşit melânetin kristalleşmiş şekli yerine geçmektedir. Bu inançlarımızın sebebi, kısmen, savaş yıllarındaki propagandalardır; kısmen de,

monarşiyi toplumsal kötülüklerin kaynağı saydıran kültürel kalıplarımızdır. Monarşinin ardıllanmış kuşaklar boyu süren tarihi ve Avrupa'daki monarşilerin zulmünden kaçan insanların [soyundan gelmiş olmak] bizim için ilgi çekicidir, ama bunlar Japonya için geçerli değildir. Önemli olan nokta kültürel kalıbımızın dağlardan, ovalardan ve bozkırlardan söz eden floklorumuzdan bile kendisini göstermekte olmasıdır. Huck Finn'in dediği gibi, «Bütün kıraller işe yaramaz ve edepsiz... Al birini, vur ötekine, hepsi güçlü, hepsi iğrenç. Sebebi kral oluşları.»

Bunun yanısıra, aile hayatımızdaki, toplumsal hayatımızdaki çelişkiler alanında da bizim içimizdeki güdülerin otoriteryan sembolleri kırmak istememize yol açtığı söylenebilir. Bizim kendi mücadelelerimizle, kendi güvensizlik duygularımızla, kendi yüce duygularımızla ilgili olan güdülerimizin (motives) farklı olduğu söylenebilir.

Bu yüzden de, bizim için, İmparatora, Japon toplumunun toplumsal yapısında bir «ur» gözüyle bakmak ve bu «ur» kesilip atılırsa toplumun diğer herşeylerinin tatmin edici bir duruma geleceğini düşünmek kolay olmaktadır. Bir kere, İmparator adını taşıdığı için hemen kafamızdaki «tiran» kavramına ilişkin ne kadar özellikler varsa İmparatoru da onlara sahipmiş gibi görüyoruz. Aslında bir bakıma, bu değerlendirme (projection) Japonların İmparatora karşı yaptıklarının aynıdır; sadece, onlara göre İmparator kötülükleri değil, iyi olan şeyleri sembolize etmektedir.

Görülüyor ki, bu konuda kendimizi aldatmış olmamak için teitk durmak ve İmparator sisteminde ne gibi şeylerin değişmesini ve niçin değişmesini istediğimiz kendi kendimize sormak zorundayız. Ayrıca, bu soruları sormamızın sadece kişiler olarak bizlerin hissî boşalımına (catharsis) değil, barışın sağlanmasına da yararı olacağını bilmemiz gerekmektedir.

İmparator konusundaki gibi, inanç sembollerinin yurt-içi baskı ve zulümlere, veya yurt-dışı istilâ ve yayılmalara hizmet etmeleri nasıl mümkünse; aynı sembollerin insanların esenliğine, demokrasiye ve uluslararasında kurulacak iyi ilişkilere de hizmet edebilmeleri mümkündür. Uzun kavgalardan sonra, St. Bartholomew gecesinde biribirlerini öldürenlerin hepsi de sonunda Hristiyan olmuşlardır. Haçlı Seferleri sırasındaki bir Arap için bu istilâları sona erdirecek tek çare Hristiyanlığı ortadan kaldırmaktı. Bununla

A. Ü. İlâ
Kütüphan

beraber, bugün bu Arabın, Haçlı Seferlerinin gerçek nedenini hâlâ Hristiyanlığa dayandırıp dayandırmadığı merak edilecek bir konu durumuna gelmiştir.

Saldırganlığın ortaya çıkışında hiç kuşku yok ki, inanç sistemlerinin, kültür kalıplarının, ve birey psikolojisinin önemi vardır. Ama temel biyolojik sebepler de huzursuzluk yaratmakta önemlidirler. Japonya nüfusu fazla, ama yiyecek ve diğer ihtiyaç konularında kaynakları fakir bir ülkedir. Bizim niyetimiz her ne kadar Japonya'yı bizim düşünce tarzımıza yaklaştırmak [benzetmek] ve böylece barışın devamını sağlamak ise de, Japonya'ya nasıl bir hayat tarzını getirebileceğimizi, ve nasıl bir hayat tarzı seçersek bunun o toplumda yaşayabileceğini bilmemiz gerekir. Bunu bilmeden Japonları yeniden-eğitimden geçirmekten söz etmek, zengin bir adamın karşısındaki yoksul ve aç insanlara, onların açlığını hesaba katmadan, yoksulluklarını bile fark etmeden daha iyi insan olmalarını veya çalışıp adam olmalarını öğütlemesinden farklı birşey olamaz.

Japonya'nın savaşa girmesi içinde bulunduğu bu problemi kendi başına çözmek istemesindendir. Savaştan önceki devirlerde Japonya, askerlerin üniforma ile sokağa çıkmaktan çekindikleri *liberal* bir ülke idi. Bu devirlerde de aynı güçlüğe bir çözüm bulmak için uğraşılmış, ancak 1920'li yılların sonlarındaki iktisadî depresyon yüzünden herşey bozulunca istenen sonuçlar alınamamıştır. Şimdiki Japonya ise, tam olarak ne olduğunu, ne anlama geldiğini bilmeden, yeni bir tılsımlı söz bulmuşcasına demokrasiye sarılmaktadır. Eğer bu da başarı kazanamazsa o zaman bir başka çözüm yolu aranacaktır.

Öbür ülkelerin durumu Japonya'dan da kötüdür. Bu ülkelerin de içlerinden bir teki bile, eğer temeldeki güçlükler ve sıkıntılar halledilemezse, büyü gibi etkili olacağı sanılan siyasal ve eğitsel bir yeniden-yetiştirimle istikrar kazanabilecek durumda değildir.

İnsan sorunlarının, sıkıntılarının çözülmesinde kullanılan tarihsel yöntem bugüne dek savaş olagelmiştir. Savaş şimdi çok yüksek maliyet demektir ve bu yüzden de karşılıklı anlayış ve fedakârlıklar içinde bu sorunların ve huzursuzların ortadan kaldırılması; bunun için de diğer halkların ve kendi ulusumuzun psikolojik ve kültürel özelliklerini yakından bilmemiz, anlamamız gerekmektedir.

Eğer bizim ülkemizde fizik bilimlerin amacı daha iyi savunmamızı, daha hazır olmamızı ve maddî gelişmelerle daha bolluk için-

de bir hayat yaşamamızı temin etmek ise, insansal ilişkilerle ilgilenen bilimlerin amacı da savaşı önlemek ve maddî gelişmelerden insanlığın yararına istifade edilmesini mümkün kılacak yolları bulmak olmalıdır. Bizimle savaş halinde iken bize düşman olan başka ülkelerin uluslarını daha iyi tanımamıza, anlamamıza yardım eden bu bilimlerin kullandıkları kavram ve yöntemlerin [şimdi de] düşmanlıkların yeniden ortaya çıkmalarını önlemekte yararlı işler görmeleri gerekmektedir.

Belki de, yanlış ve aldatıcı bir umut bu. Ama bundan başka bir umut yoktur — çünkü, bilimlerin fiziksel dünyaya uygulanırken olduğu kadar aynı beceri ve etkinlikle insan doğasına da uygulanacağı güne gelenedek neler olabileceğini kimse bilebilecek durumda değildir.

Zaman gene de geçiyor, ve atom bombası stokları durmadan artıyor. Bu gidişin sonu ise, herkesin hep aynı sözü söylemesine rağmen, pek az insanın gerçek durumun farkına varabildiği amansız bir savaş olacaktır. Öyle bir savaş ki, uygarlık diye bildiğimiz şeylerin tümünü kökünden kurutacak, ve dünyayı bu konuda birtakım sırları bilen belli bir azınlığın kölesi kılacak, veya Eskimolar ile vahşi ormanlardaki ilkellerin dışında insansız ve bomboş bir dünya haline çevirecek; eskisinin külleri üzerinde, uygarlığı yeniden kurmak için Kutuplardaki Eskimolar ile, insansız düzlüklerdeki tektük ilkellerden başkası kalmayacaktır.

William BUCHANAN
Hadley CANTRIL

ULUSLARIN STEREOTİPLERİ

SUNUM

Buchanan ve Cantril'in sosyal bilimcilerin sık sık adını andıkları bu incelemeleri «ulusların biribirlerini nasıl gördükleri» sorununu ele almaktadır. Yazarlar, Kitle Haberleşme Araçları ile veya diğer «kurumlaşmamış haberleşme kanalları» ile yapılan haberleşmelerin bağımsız değişken olmaktan çok, uluslararası siyasa değişkeni karşısında, bağımlı bir değişken olduklarını göstermektedirler. Bu sonuç, Kitle Haberleşmelerinden ve özellikle «reklâm» ve «siyasal propaganda»dan —toplumsal ortamın diğer etmenleri bunların etkinlik kazanmalarına yolaçıcı nitelikte olmadığı zaman bile— gereğinden fazla korkanların yanılgılarını ortaya koyan diğer araştırma sonuçlarını da desteklemiş olmaktadır.

Buchanan ve Cantril'in incelemesi, ulusların biribirleri hakkında yaptıkları değerlendirmelerin irrasyonel temellere dayandığını göstermekte; «bu konuda güvenilir bir çıkış yolu bulunana kadar uluslararası ilişkilerin fantazyalardan başka bir dayanağı olmaksızın alınan kararlar yüzünden ciddi tehlikelerle karşılaşacağı bilinmelidir» uyarısında bulunmaktadır.

«Basmakalıp yakıştırmaların standardlaşmaları,» «Ben'in uzantısı olarak basmakalıp yakıştırmalar,» «basmakalıp yakıştırmaların yönü ve gerilimler» gibi konularla ilgili kısımlar ise sorunun ayrıntılarına eğilmektedirler.

Çeviride, anlamca zarar vermeyen yerlerde, «stereotype» yerine «basmakalıp yakıştırma» demeyi uygun gördük. Fakat, bu terimin Türkçesi bulunana kadar her iki terimin de yeterli olmadığını belirtelim.

William BUCHANAN
Hadley CANTRIL

ULUSLARIN STEREOTİPLERİ

Bir ulusun tutum ve inancı ile ilgili konudaki merkezî sorunlardan birisi de o ulusun üyelerinin diğer bir ulusun üyelerine ne gözle bakmakta olduklarıdır. Genellikle, herhangi bir ulusun halkı — A. B. D.'nin de istisnai bir durumda olduğu söylenemez — diğer ulusları basmakalıp tipleştirecek şekilde düşünür; onları şaşılacak derecede basit ve alabildiğine yanlış ve aslından farklı bir şekilde kafasında «resmeder».

Bu farklı farklı görüntü tiplerinin mahiyeti... gerçeklerle mukayesesi, ve bunlara yol açan faktörlerin tanınır hale getirilmesi elealınması gereken sorunlardır. Bu konuda güvenilir bir çıkış-yolu bulunana kadar uluslararası ilişkilerin fantazyalardan başka bir dayanağı olmaksızın alınan kararlar yüzünden ciddî tehlikelerle yüzyüze bırakılmış olacağı bilinmelidir. (1)

UNESCO tarafından uygulanan soru kâğıdı, sosyal psikolojistlerin 1930'lardan beri kullandıkları bir teknikten yararlanmıştır. 1930'lardan beri bilinen bir teknikle gerek ırklar konusundaki ve gerek uluslar konusundaki basmakalıp yakıştırmalar incelenmiş bulunduğundan, ortada benzer yöntemleri kullanmış bulunan epeyce araştırma var demektir. Fakat, Halk Oyu Araştırma Ofisi tarafından savaş yıllarında yapılmış bulunan bazı araştırmalar bir tara-

(*) W. Buchanan ve Hadley Cantril «How Nations See Each Other,» University of Illinois, (Illinois, 1953); Ve keza, W. Schramm, The Process and..., s. 191-206.

(1) Alexander H. Leighton, Human Relation in a Changing World (New York: Dutton, 1949).

fa bırakılacak olursa, örnek-olay (cases) toplamada kullanılan halk oyu araştırması tekniğinden yararlananları oldukça azdır.

UNESCO soruna şöyle giriyor:

S. 13: Karttaki kelimeler içinden, Amerikan halkını sizce en iyi şekilde tarif edenleri hangileridir? Kelimeler içinden istediğiniz kadarını atabilirsiniz. Şu veya bu yolda bir tutumunuz yoksa, size nasıl geliyorsa, yazabilirsiniz. Listelenen kelimeler şunlardır: ÇALIŞKAN, ZEKİ, PRATİK, KENDİNİ BEĞENMİŞ, CÖMERT, ZALİM, HAM, CESUR, KENDİNE HÂKİM, MÜTTEHAKKİM, İLERİCİ, BARIŞ-SEVER, KARAKTERİZE EDİLMESİ İMKÂNSIZ.

Aynı süreç «Rus halkı» hakında tekrarlanmış, sonra ayrıca araştırmanın yapılmakta olduğu halka izafe edilerek de tekrarlanmıştır. Bazı araştırmalarda yanıtlayıcılardan İngiliz, Fransız, ve Çin halkını da aynı şekilde tarif etmeleri istenmiştir. Meksika'da yapılan araştırmanın «cross-tabulation»ına gidilmemiş ve aşağıdaki analize dahil edilmemiştir.

DÜNYA-LİSTESİ YÖNTEMİNDEKİ GÜÇLÜKLER

Tarif edilen bu tekniği kullanan bir araştırmanın sonuçlarından yapılacak genellemeler konusunda bazı niteliksel gerekirliklerden söz etmek şarttır:

1. Sorunun vaz'ediliş tarzı, bir dereceye kadar, belli bir «ulus»un birkaç kelimecik ile tarif edilmesine; bir çeşit baskı altında tutulan yanıtlayıcılardan basmakalıp yakıştırma sayılabilecek cevaplar alınmasına yol açabilir. Hem de, yanıtlayıcılar yanıltıcı bir düşünce tarzına itilmiş olduklarını bile bile... Eysenck ve Crown, İngiliz orta sınıf üyesi 204 denekten 136'sının aynı araştırma sırasında bu durumun tamamen farkında olduklarını tesbit etmişlerdir. Büyük çoğunluk «söz konusu uluslardan bazılarından hiçkimseyi görmediğini ve sadece bu uluslar hakkında okudukları ve duydukları ile hüküm verdiklerini, veya sinemada birşeyler gördüklerini, veya tesadüfen birkaç kelimelik birşeyler konuşmuş bulunduğunu» söylemiştir. Bunların hepsi de «basmakalıp yakıştırma» cevaplar olarak işlenmişlerdir. Oysa çoğunluğu itibariyle denekler

afakî ve geçersiz delillerle hüküm verdiklerinin tamamen farkında olduklarını belirtmişleridir.» (2)

UNESCO araştırmaları, sorunun son cümlesi ve birlikte konulan «karakterize edilmesi imkânsız» kategorisi ile, bu testi âdil bulmayan olağanüstü kültürlü ve iyi düşünen yanıtlayıcılara iki kurtuluş (kaçamak) kapısı bırakmıştır.

2. Oniki kelimelik bir listeden yapılan sınırlı bir seçimleme ile, yanıltlayıcı bu uluslar hakkındaki anlayış ve düşünmesini tam ve aslına uygun bir şekilde ortaya koyamaz. Bu nedenle de, bu araştırma basmakalıp yakıştırmaların muhtevasını ortaya çıkarmaktan çok, farklı gruplar tarafından sahip olunan basmakalıp yakıştırmaların biribirileri ile karşılaştırılması için yararlı olabilir.

3. Kullanılan bu kelimeler arasında bazı tanınma ve alışkın olunma farkları vardır - kimisi anlamca, kimisi günlük hayatta beylik sözler şeklindeki sık kullanıldığı için çok tanınan kelimelerdir. Fakat bazıları böyle değildir. Bu yüzden, basmakalıp yakıştıma şeklindeki görüşleri ortaya çıkarmakta yetersiz kalmış olabilirler. Aşağı yukarı aynı tekniği kullanarak daha önce yapılmış olan araştırmalarda, Schienfeld (3) bir kontrol grubunun kendileri ve verilen Katz-Braly (4) kelimesi listesi içinden, *herhangi* bir ırkı ve ya milleti tasvif etmek için en sık hangi kelimeleri kullanıyorlarsa o kelimeleri seçtiklerini tesbit etmişlerdir.

Bu güçlük uluslararası bir araştırmada çok daha şiddetle söz konusudur. Zira, İngilizce veya Fransızca dilindeki kelimelerin diğer ulusların dilinde tam karşılığı olan kelimelerin bulunmasında bile güçlükle karşılaşılmaktadır. Bu yüzden de, belli bir ulusun belli bir ulus tarafından basmakalıp yakıştırmalarla tavsif edilmesinde karşılaşılacak sapmaların uluslararası norm'lardan ayrıldığı

---

(2) H. J. Eysenck and S. Grown, «National Stereotypes: An Experimental and Methodological Study,» International Journal of Opinion and Attitude Research (Spring, 1948), pp. 26-39.

(3) N. Schoenfeld, «An Experimental Study of Some Problems Relating to Stereotypes,» Archives of Psychology, No. 270 (1942).

(4) D. Katz and K. W. Braly, «Verbal Sterotypes and Racial Prejudice,»in T. M. Newcomb and E. L. Hartley, Readings in Social Psychology New York: Henry Holt and Co., pp. 204-10. Bu araştırma iki deneyimi özetlemektedir. 1932'de yapılan bu deneyimlerde kullanılan basma kalıp yakıştırmalar konusunda Amerika'da yapılan araştırmalar esas alınagelmiştir.

noktalarda çok tedbirli olmak gerekir. Kaldı ki, böyle bir *norm*'un mevcudiyeti de (yani, altı farklı dilin konuşulduğu sekiz ülke halkı arasındaki genel bir eğilimin mevcudiyeti de) gerek gerçekten bir basmakalıp yakıştırma süreci yüzünden gerekse altı dil arasında yapılan tercüme eylemin yetersizliği yüzünden de ortaya çıkmış olabilir.

4. Bu kelimelerden belirli olan bazılarının belirli bazı uluslar üzerinde diğer uluslara göre daha iyi şekilde kullanılması pekalâ mümkündür ve bunun aksini gösterecek bir delil bulunması güçtür. Örneğin, ortalama haftalık çalışma saatlarının miktarı ve üretim yüzdesi yüzünden herhangi bir ulus «çalışkan» sayılmış olabilir. Bu «gerçeğin püf noktası» (kernel of truth) sorunu Schoenfeld ve Klineberg (5) tarafından ele alınmıştır. Mace (6) ise, basmakalıp yakıştırmaları gerek «düşünsel» («cognitive : tanımacı) ve gerekse «hissî» (emotional) faktörlerin mümkün sonucu olarak ele almaktadır.

Genel olarak bu gibi bilgiler (information) halkın malûmu olmadığı için, tâbir caizse, burada kullanılan «basmakalıp yakıştırma» terimi doğru bir seçimleme olmaktadır. Zira, bu terim «basmakalıp yakıştırma» üzerinde uzun uzadıya durulmamış, «pek ciddi bir şekilde düşünülmemiş bir görüş» şeklinde ele almakta ve ifade etmektedir.

5. Tablo 5'deki rakamların hepsi de belli kelimelerden seçilmiş bir örneklemenin yüzdeleridir. «Tanımlayıcı ulus» teriminin kullanımı da dahil, bu durum çok sayıdaki bireysel «stereotiplerinin yönlerini göstermektedir. Böylece bireylerin bir toplum şeklinde yekün olarak ortaya konulmasına yol açmaktadır. Kollektif bir karakter kazanan [bu kulanlım] ile, aynı değerlerin, Avusturalya'da % 25, İtalya'da % 13 oranında Ruslar'dan «ilerici» diye söz edilmiş olması yüzünden, Avusturalya'lıların Rusları İtalyanlardan iki misli daha fazla ilerici buldukları söylenmemektedir. Bu nokta unutulmamalıdır. «Tanımlayıcı ulus» terimi bile, Lippmann'ın basmakalıp yakıştırma sürecinin altında yatan güdüler (motives) arasında saydığı kelime ve düşünce tasarrufu [fazla uzun uzadıya düşünmemek anlamında — ç.n.] için bir örnektir.

---

(5) Klineberg, op. cilt., pp. 118-23.

(6) C.A. Mace, «National Stereotypes - Their Nature and Function,» Sociological Rewiev, January - April, 1943.

Araş (surv dığ
Tari
NİTEl
Çalışk
Zeki
Pratik
Mağru
Cöme
Zalim
Ham
Cesur
Kend
Müte
İleric
Barış
Kara mesi
Orta num
Olun
Olun

BASMAKALIP YAKIŞTIRMALARIN VARLIĞI

Tablo 5 her ülke için seçilen sıfatların yüzdesini vermektedir. yalnız, bundan Meksika hariç tutulmuştur. Bunun nedeni, bu ülke ile ilgili bilgilerin sınıflandırılmamış oluşudur. Elde edilen farklılıkların çoğunluğu «belirli ve kayda değer derecede» olmuştur. Bununla beraber, dikey farklılıklar (aynı ulus için kullanılan iki sıfat arasındaki) kelimelerin tanınmışlık derecesi, veya kelimelerin liste içindeki sıraları yüzünden meydana gelmiş olabilir. Diğer yandan, ufkî farklılıklar ise (farklı uluslara uygulanan aynı sıfatın gösterdiği tanınmaları ölçüsündeki farklılıklar yüzünden çıkmış olabilir. Nitekim; «karakterize edilmesi imkânsız» kategorisinin durumu bunu göstermektedir. Bu faktörler değişmeksizin sabit tutulacak (constant) olursa geriye kalacak olanların sadece basmakalıp yakıştırma»lardan ibaret olacağı söylenebilir. Fakat buna imkân olmaması yüzünden, tahlil edilecek olan karakteristiklerin miktarı belli olmayan hatâlar taşıdığına ve hesaplanacak olan *endis*'lerin gerçeğe tamı tamına uygun olmaktan çok niceliksel (qualitative) bir yakınlık göstereceğine dikkat edilmelidir.

Ayrıca şu nokta da belirtilmelidir ki, yanıtlayıcılara basmakalıp yakıştırmalar şeklinde cevap vermemeleri için yeterince olanak sunulmuştur. «Karakterize edilmesi imkânsız» bölümünü işaretleyenler (Çinlileri tavsif etmesi istenen Almanlardaki % 71'den, kendilerini tavsif etmeleri istenen Fransız ve Amerikalılardaki % 3 oranına kadar) böyle bir seçimlemeden kaçınırken rasyonel ölçülerle araştırmalardan dördü (Almanya, Hollanda, Norveç, ve A. B. D.) çapraz-sınıflandırma ile kontrol edilmiş ve «karakterize edilmesi imkânsız» bölümünü kullananların daha çok düşük eğitim düzeyindeki kimseler olduğu görülmüştür. Bu durum, genel olarak bütün kanaat araştırmalarında görülen «fikrim yok» veya «cevapsız» bölümlerini işaretleyenlerin eğitimce düşük kimseler olması gerçeğine de uygun düşmektedir.

BASMAKALIP YAKIŞTIRMALARIN STANDARTLAŞMASI

Yanıtlayıcılardan herbirine oniki sıfatlık bir seçim olanağı tanınmıştır. Bütün bu cevaplarla beş ulusu nitelendirmeleri istenmiş-

tir: Ruslar kendilerinden başka sekiz ulusca, Amerikalılar kendileriyle birlikte sekiz ulusca, Fransız ve İngilizler kendileri ve üç başka ulusca ve Çinliler de başka üç ulusca. Sekiz ulusun hepsi de kendi halklarını nitelendirmişlerdir. Tablo 6'da her ülkede en yüksek yüzde tarafından seçilen üç sıfat, ve her bölümde ise bu sıfatların en popüler olduğu ülkelerin sayısı verilmektedir. Tablo 7 ise en sık kullanılan altı sıfatın sırasını vermektedir.

Ruslar hakkındaki izlenimler bütün ülkelerde birbirleriyle tutarlı görünmektedir. Amerikalılar hakkındaki izlenimler daha da tutarsızdır. Fakat herhangi bir sıfatı kullanma durumu en düşük olan ve en tutarsız şekilde resmedilen İngilizler ve Çinliler sadece üç araştırmada ele alınmış oldukları için, bunların birbirleri ile karşılaştırmaları güç görünmektedir.

TABLO 6

Bir Sıfatın Kendi Haklarını veya Diğer Ulusları Nitelemekte En Çok Kullanılan Üç Sıfattan Biri Olduğu Ülkelerin Sayısı: (örneğin, Amerikalılar, kendilerini niteleyen 7 ülkeden 3'üne göre «çalışkan» bulunmuş ve bu sıfat Amerikalılar için en çok kullanılan üç sıfattan birisi olmuştur) [a]

Tanımlanan Ulus Ve bu ulusu tanımlayan ülkelerin sayısı	Rus (8)	Am. (7)	İng. (3)	Fr. (3)	Çin (3)	Kendi Ulusu (8)
SIFAT						
Çalışkan	5 1/2	3	1	1	3	5
Zeki		1	2	2	1 1/3	5
Pratik		6	½			
Mağrur		1	1 ½	2		
Cömert		3		1		3
Zalim			1	1	1/3	5
Ham			2	½		
Cesur	6				1 1/3	
Kendine hâkim	5				3	
Mütehakkim	7 1/2	1				
İlerici		6				
Barış-sever			1	½	1	6
Toplam	24	21	9	9	9	24

Bu tutarlılıklar şunu gösteriyor ki, tercüme sınırının dışındakilerle, *bazı belli ulusların basmakalıp yakıştırmalara sahip olmasının nedeni bir ülkeden diğerine değişen karşılıklı, bakış ve görüşlerden çok, bu ülkelerin aynı Batı kültüründen etkilenmiş* olmalarıdır. Kezâ, Amerikalılar ve Ruslar hakkındaki basmakalıp yakıştırmaların durumu da dünyanın «İki Kutba Ayrılmış Dünya» olmasına bağlanabilir.

«BEN»İN UZANTISI OLARAK BASMAKALIP YAKIŞTIRMA

Tablo 6'daki son sütun her ulus tarafından kendi ulusunu nitelendirmede en yüksek yüzdeyle kullanılan sıfatları göstermektedir. Görüldüğü gibi, her ülke halkı kendi ulusu hakkında olumlu sıfatlar kullanma eğilimindedir ve kendi faziletine fazlasiyle inanmaktadır. Lippmann şöyle diyor: «Bir basmakalıp yakıştırma kalıbı nötür olamaz... Basmakalıp yakıştırma bir çeşit kısadan-kesme değildir... Kendimize karşı gösterdiğimiz saygının teminatı, kendi değerimizin, kendi konumumuzun, kendi haklarımızın dünya üzerine yansımış bir uzantısıdır... Basmakalıp yakıştırmalar bizim kendi geleneğimizin sınır kaleleridir ve onların savunma çizgisi ardında, elimizde tuttuğumuz kanumumuzla kendimizi teminat altında ve emniyette hissederiz.» (7).

TABLO 7

Beş Ulusu Tanımlamak İçin En Sık Kullanılan Altı Sıfat (Bağlantı çizgileri yüzdece aynı olanları göstermektedir.)

Rusların Tanımlanması *Avusturyalılarca*	*İngilizlerce*	*Fransızlarca*	*Almanlarca*
Mütehakkim	Çalışkan	Ham ve kaba	Zalim
Çalışan	Mütehakkim	Çalışkan	Ham ve kaba
Zalim	Zalim	Mütehakkim	*Çalışkan*
Ham ve Kaba	Ham ve Kaba	Cesur	*Mütehakkim*
Cesur	Cesur	Zalim	Cesur
İlerici	*Pratik*	İlerici	Pratik
	İlerici		

(7) Walter Lippmann, **Public Opinion** (New York: Harcourt, Brace and Co., 1922), p. 96.

İtalyanlarca	*Hollandalılarca*	*Norveçlilerce*	*Amerikalılarca*
Ham ve kaba	Zalim	Çalışkan	*Zalim*
Zalim	Mütehakkim	Mütehakkim	*Çalışkan*
Müttehakkim	Ham ve kaba	Ham ve kaba	*Mütehakkim*
Çalışkan	Çalışkan	Cesur	Ham ve kaba
Cesur	Cesur	Zalim	*Mağrur*
Zeki	İlerici	Pratik	*Cesur*
İlerici			

Amerikalıların Tanımlanması (A.B.D.)

Avusturalyalılarca	*İngilizlerce*	*Fransızlarca*	*Almanlarca*
İlerici	İlerici	Pratik	İlerici
Pratik	*Mağrur*	İlerici	Cömert
Zeki	*Cömert*	Mütehakkim	Pratik
Mağrur	Barış-sever	*Çalışkan*	Zeki
Barışsever	*Zeki*	*Zeki*	Barış-sever
Cömert	*Pratik*	*Cömert*	Çalışkan
		Kendine hâkim	

İtalyanlarca	*Hollandalılarca*	*Norveçlilerce*
Cömert	Pratik	Çalışkan
Pratik	İlerici	Pratik
Çalışkan	Çalışkan	İlerici
Zeki	*Cömert*	Cömert
İlerici	*Barış-sever*	Barış-sever
Barış-sever	Zeki	Zeki

İngilizlerin Tanımlanması

Almanlarca	*Hollandalılarca*	*Amerikalılarca*
Zeki	Kendine hâkim	Zeki
Kendine hâkim	Barış-sever	*Çalışkan*
Mağrur	*Pratik*	*Cesur*
Mütehakkim	*Mağrur*	Barış-sever
Pratik	Çalışkan	Mağrur
İlerici	Zeki	Kendine hâkim

Fransızların Tanımlanması

İngilizlerce	*Almanlarca*	*Hollandalılarca*
Çalışkan	Çalışkan	Ham ve kaba
Ham ve kaba	Ham ve kaba	*Çalışkan*
Barış-sever	*Zeki*	*Zalim*
Cesur	*Zalim*	*Cesur*
Zalim	*Cesur*	*Kendine hâkim*
Zeki	*Kendine hâkim*	*Barış-sever*
	Barış-sever	

Çinlilerin Tanımlanması

İngilizlerce	*Almanlarca*	*Hollandalılarca*
Çalışkan	Çalışkan	Ham ve Kaba
Ham ve kaba	Ham ve kaba	*Çalışkan*
Barış-sever-	*Zeki*	*Zalim*
Cesur	*Zalim*	*Cesur*
Zalim	*Cesur*	*Kendine hâkim*
Zeki	*Kendine hâkim*	*Barış-sever*
	Barış-sever	

Ulusların Kendikendilerini Tanımlaması

Almanlar	*Avustralyalılar*	*İngilizler*	*Fransızlar*
Çalışkan	Barış-sever	Barış-sever	Zeki
Zeki	Cömert	Cesur	Barış-sever
Cesur	Cesur	Çalışkan	Cömert
Pratik	Zeki	Zeki	Cesur
İlerici	Pratik	Cömert	Çalışkan
Barış-sever	Çalışkan	Pratik	İlerici

İtalyanlar	*Hollandalılarca*	*Norveçliler*	*Amerikalılar (A.B.D.)*
Zeki	Barış-sever	Barış-sever	Barış-sever
Çalışkan	Çalışkan	Çalışkan	Cömert
Cesur	Zeki	Cesur	Zeki
Cömert	İlerici	Zeki	İlerici
Barış-sever	Cesur	İlerici	Çalışkan
Pratik	*Pratik*		Cesur
Mağrur	*Kendine hâkim*		

BASMAKALIP YAKIŞTIRMALARIN YÖNÜ VE GERİLİMLER

Soru kâğıtlarına cevap verenler sıfatlardan dördünü — mağrur, zalim, ham ve kaba, mütehakkim — olumsuz; sekizini ise — çalışkan, zeki, pratik, cömert, cesur, kendine-hâkim ilerici, ve barış-sever — olumlu nitelemede kullanmışlardır. Tabiatiyle bu kaba bir ölçümlemeden başka birşey değildir. Zira, ilgili sınıfların [farklı uluslar nezdindeki] çekicilik veya tiksindiricilik özelliklerinin derecesi, her ulus için farklı olduğu halde, ele alınmamıştır. Fakat kelime olarak bu sıfatların çeşitli uluslarca tanınmışlık derecesi, kullanım derecesine fazla bakılmaksızın altı değişik dile çevrilmiş olması yüzünden, bundan daha doğru ve aslına uygun bir endeks yapılamamaktadır. Bu dağılımın doğruluğu, dokuz ülkeden kendi ulusunu «mağrur» bulan biri hariç, diğerlerinde kendi uluslarını nitelerken olumsuz sıfatlardan çok olumlu sıfatların seçilmiş olması ve bunun yüksek bir yüzde tutturulmasıyla da belli olmuştur.

Olumlu ve olumsuz sıfatların ortalama kullanım sayısı Tablo 5'in altında verilmiştir (Yani, bu tür terimlerin belli bir ulusa uygulandığı yekün sayısının örneklem içindeki yanıtlayıcı sayısına bölümü).

Buradan bir «basmakalıp yakıştırma» derecesi («score») —ki, basmakalıp yakıştırmanın torunu veya «yönünü» ortaya koymaktadır— bulmak için, bir ulusu nitelemekte kullanılan olumsuz sıfatlar iki ile çarpılmış (ikiye-bir oranında olumsuzla-olumlu oranına uygun bir düzeltim elde etmek için) ve olumlu ortalamadan çıkarılmıştır. Bu yolla, + 0,8'den (bütün yanıtlayıcılar sadece olumlu sıfat seçmişler ve hiç olumsuz seçmemişlerse) başlayıp - 8.0'e kadar (bütün yanıtlayıcılar olumsuz sıfat seçmişler ve hiç olumlu seçmemişlerse) değişebilen bir endeks sağlanmıştır. Bu «basmakalıp yakıştırma derecesi» bir ulusun diğer bir ulusu tanımladığı 29 hâl için hesaplanmış ve bu da Tablo 8'in 1. sütununda gösterilmiştir.

TABLO 8

«Basmakalıp Yakıştırma» ve «Dostluk Dereceleri»

		«Basmakalıp Yakıştırma Derecesi»a	*«Dostluk Derecesi»b*
Hollandalıların	Amerikalılara	2.6	% 26
Norveçlilerin	Amerikalılara	2.5	21
İtalyanların	Amerikalılara	2.1	50
Avustralyalıların	Amerikalılara	1.9	60
Fransızların	Amerikalılara	1.9	11
Almanların	Amerikalılara	1.8	24
Amerikalıların	İngilizlere	1.0	31
İngilizlerin	Amerikalılara	1.0	26
Hollandalıların	İngilizlere	0.7	8
İngilizlerin	Fransızlara	0.4	9
Almanların	İngilizlere	0.4	9
Meksikalıların	Amerikalılara	0.3	18
Hollandalıların	Fransızlara	0.2	4
İngilizlerin	Çinlilere	0.2	0
Meksikalıların	Fransızlara	0.1	0
Almanların	Çinlilere	0	0
Meksikalıların	İngilizlere	0	0
Hollandalıların	Çinlilere	-0.3	0
Almanların	Fransızlara	-0.4	-2
Meksikalıların	Çinlilere	-0.6	-10
Norveçlilerin	Ruslara	-0.7	-26
Meksikalıların	Ruslara	-0.8	-24
Avustralyalıların	Ruslara	-1.0	-34
İngilizlerin	Ruslara	-1.0	-37
	Ruslara	-1.5	-56
Fransızların	Ruslara	-1.6	-22
Amerikalıların	Ruslara	-2.0	-51
Hollandalıların	Ruslara	-2.2	-36
İtalyanların	Ruslara	-2.5	-39

a. «Basmakalıp Yakıştırma Derecesi» — bir ulus hakkında kullanılan ortalama olumlu sıfatların sayısından, olumsuz sıfatların iki katı çıkarılarak.

b. «Dostluk Derecesi» — kendilerini belli bir ulus'a karşı «en fazla dost» bulanların yüzdesinden, «en az dost bulanların yüzdesi çıkarılarak.

«Basmakalıp Yakıştırma Dereceleri»nden herbiri için, Soru 12'deki cevaplarında ilgili ülkeye karşı «en az dost» olduklarını söyleyenlerin yüzdesi, Soru 11'de ilgili ülkeye karşı «en fazla dost» bulanların yüzdesinden çıkarılmış ve böylece «Dostluk Derecesi» bulunmuştur. (Sıfır hesaplananlar % 1'den azdır.) Bu derece, + 100 (aynı ülkeye karşı yanıtlayıcıların hepsi dostluk duyduklarını söylemişse) ile -100 arasında (hepside aynı ülkeye karşı dostluk duymadığını söylemişse) uzanabilir. Hemen belirtmelidir ki, bunun anlamı, şu veya bu ulusca veya bütün uluslarca gösterilen dostluğun derecesi değil, dostluk duyan yanıtlayıcı sayısından dostluk duymayanların sayısının çıkarılması demektir. Oysa, «basmakalıp yakıştırma derecesi» aynı grup içinde aynı bireyler tarafından gösterilmesi mümkün olan olumlu veya olumsuz eğilimleri özetlemektedir. «Dostluk Derecesi», Tablo 8'in son sütununda verilmektedir. Tablo 9 ise, bu iki derece arasındaki ilişkiyi vermektedir. Burada görülen sonuç, Katz ve Braly'nin Princeton'lı 100 öğrenci üzerinde yaptıkları araştırmadan elde ettikleri sonucu uluslararası bir düzeyde tekrarlamaktadır: «grup isimleri üzerinden yapılan bir tercihe dayanan sıralama ile tipik davranış ve tavırlar hakkında yapılan değerlendirmeyi temsil eden ortalama derece arasında gözle görülür bir benzerlik ve yakınlık vardır.»

(Tablo için karşı sayfaya geçiniz.)

«Basmakalıp Yakıştırma Derecesi» ile «Dostluk Derecesi» İlişkisi
(Tablo 8'deki gibi)

	«Basmakalıp Yakıştırma Derecesi»											
	—2.1 ve daha fazla	—1.6'dan —2.0'a kadar	—1.1'den —1.5'a kadar	—.6'dan —1.0'a kadar	—.1'den —.5'e kadar	0	.1'den .5'e kadar	.6'dan 1.0'a	1.1'den 1.5'a	1.6'dan 2.0'a	2.1 ve daha çok
«Dostluk Derecesi»										1	1
% 40 ve daha çok											
% 3-40'a								1			
% 21-30'a								1		1	2
% 11-20'ye							1				
% 1'den 10'a							3	1			
0					1	2	2				
— den —% 10'a				1	1						
— 11'den —% 20'ye											
— 21'den —% 30'a		1		2							
— 31'den % 40'a	2			2							
— 40 ve daha çok		1	1								

BASMAKALIP YAKIŞTIRMALARDA DEĞİŞMELER

1942 yılında Kamu Oyu Araştırma Ofisi tarafından 1200 Amerikalıya Rusları tanımlamak için 25 kelimelik bir listeden gerekli gördükleri sıfatları seçmeleri istenmiştir. (8) Bu sıfatlardan yedi tanesi UNESCO araştırmasında da kullanılmış bulunuyordu. Araştırmadan şu sonuçlar elde edilmiştir.

	1942	*1948*
ÇALIŞKAN	% 61	% 49
ZEKİ	16	12
PRATİK	18	13
MAĞRUR	3	28
ZALİM	9	50
CESUR	48	28
İLERİCİ	24	15

Bu yüzdeler için, yukarıda gösterildiği gibi «basmakalıp kayıştırma derecesi» hesaplanmış, fakat bu kere olumsuz ortalama, olumlu-olumsuz sıfatlar oranı değişik olduğundan, 2 yerine 2.5 ile çarpılmıştır. 1942'de derece + 1.4 iken 1948'de -0.8 olmuştur. (1948'de bütün 12 sıfat için -2.0 idi. Bu durum, birkaç kelimenin bile değişmesinin belli bir etkide bulunabildiğini göstermektedir.)

Kullanılan iki ayrı kelime listesinin uzunluk ve muhteva farkları bir tarafa bırakılacak olursa, başka bazı faktörlerin de de etkisi olduğu açıktır, ve bunun Rus-Amerikan ilişkilerinin bozulması ile ilgili faktörler olduğu söylenebilir. Bu durumda, basmakalıp yakıştırmalar normal durumlar için farzedilenden çok daha esnek ve değişken olmaktadır. (9) 1950 yılında, G. M. Gilbert, tıpkı Katz ve Braly gibi, küçük bir Amerikan örneklemi üzerinde aynı araştırmayı —Princeton Üniversitesi öğrencileri araştırması— ilkinden bir kuşak sonra tekrarlamıştır. Gilbert'in vardığı sonuca göre, öğ-

(8) Hadley Cantril and Mildrod Strunk, **Public Opinion 1935-1946**, (Princeton, N.J. Princeton University Press, 1951), p. 502.

(9) Mace; op. Cit., «En son kullanıma göre terim, sabit düşüncelerin sabitliğin uygun olmadığı hallerde söz konusu olmasıyla, veya entellektüel nedenlerin dışındaki nedenlere uygun bulunabildiği hallerdeki kullanımıyla sınırlanmıştır. Çoğu kere bunun gerektirdiği durum, elâstikilik ve uyumlanabilirliği şart kılan hallerde düşüncelerin sabitliği veya tepilerin değişmezliğidir.».

renciler bir insanı birkaç kelime ile tamamlamanın güçlüğünü bu kere daha iyi anlamışlardır. Nitekim, bu ikinci araştırmasıyla öğrencilerin eski günlerde çok «popüler» olan basmakalıp yakıştırmaları daha az kullandıklarını tesbit etmiştir. Gilbert, diğer yandan, II. Dünya Savaşının, Almanlar ve 'aponlar hakkındaki görüntüleri de radikal bir şekilde değiştirdiğini tesbit etmiştir. (10)

Zaman süresi içinde ortaya çıkan bu değişme akla şunu getirmektedir : *ulusların biribirlerini sevmeleri veya sevmemeleri basmakalıp yakıştırmaların fazla etkisinde kalmamakta, fakat tersine, basmakalıp yakıştırmalar kendilerini, söz konusu uluslar hakkındaki görüntü («image») ile ilgili olmayan sorunlara ilişkin olumlu veya olumsuz ilişkilere göre ayarlamaktadırlar.* Yani, denekler söz konusu halk hakkında «kafalarındaki görüntü»yü düşünüp, o halkın «hoş» veya «kötü» olduğunu karar vermekten çok (yukarda verilen «basmakalıp yakıştırma derecesi»ne benzeyen bir yöntem), öyle görünüyor ki, önce o halkı sevip sevmediğini gözönüne getirmekte ve sonra ilgili ulus hakkında aklındaki görüntüyü ortaya koymaktadır.

Schoenfeld de, Pearl Harbor olayından hemen sonra basmakalıp yakıştırmaların muhtevası konusunda yaptığı araştırmalarda, Katz ve Braly'nin 1930'larda vardığı sonuca varmıştır : tarihî olaylar Alman, İtalyan ve özellikle Japonlar hakkındaki basmakalıp yakıştırmaları belli ölçüde değiştirmiştir. Bu arada eski niteliklerin birçoğu değişmemiş, fakat bunlara, «kendini beğenmiş», «hileci,» «korkak,» «mızıkçı» gibi yeni nitelikler eklenmiştir. Ayrıca, eski niteliklerden bazıları da daha sık zikredilmeye başlamıştır. Bugün müttefiklerimiz olan ülkeler hakkındaki eskinin beylik basmakalıp yakıştırmalarına yeni nitelikler eklenmiştir. Çoğu sevilebilirlik gösteren bu niteliklerden ayrı olarak da, eski nitelikler arasında yer alan ve olumlu öz taşıyanlar daha sık kullanılmaya başlamıştır. Açıkca görülüyor ki, bir ulus hakkındaki basmakalıp yakıştırmalar nicelik itibariyle büyük bir değişme gerektirmeksizin, yön ve yoğunlukca değişebilmektedirler. (11).

1942 ve 1948 tarihli basmakalıp yakıştırmalar iki kalıba bölünecek olursa —olumsuz ve olumsuz— diye mesele daha da aydınlan-

(10) G.M. Gilbert, «Stereotype Persistence and Change Among College Students,» **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 46, No. 2 (April, 1951), 245-54.

(11) Schoenfeld, **op cit.**

mış olacaktır. Sırası ve kabaca yüzde oranları itibariyle her iki kalıp için de bu iki devrede bir değişme yok gibidir. Her ikisinde de de, Ruslar mağrurdan çok zalim, cesurdan çok çalışkan, ilericiden çok cesur, pratikten çok ilerici, zekiden çok pratik bulunmuşlardır. Fakat işin biraz daha içinden bakılacak olursa iyi niteliklerin arka plâna itildikleri, kötü niteliklerin ise öne çıkarıldıkları görülecektir.

Bütün bu bulgular, tabiatiyle, netice hükmünde olmaktan çok, yol gösterici mahiyettedirler. Ne var ki, kelime-listesi şeklindeki araştırmaların bunca zamandan beri tekrar etmiş olması milletlerin sahip oldukları basmakalıp yakıştırmalar ile olaylar arasında bir bağlantı olduğunu açıkca göstermektedir. Niteliklerin seçiminde farklı sosyo-ekonomik grupların aynı kelime listesinden yaptıkları seçimleme hakkında daha fazla bilgi için araştırmanın Hollanda nüfusu üzerindeki kısmına bakılabilir [Buchanan ve Cantril, s. 80].

ÖZET

Basmakalıp yakıştırmalar sorununda bulduğumuz neticeler şunları göstermektedir: (1) *Sekiz ülkenin hepsinde de belli uluslar belli şekillerde nitelendirme eğilimi görülmektedir; (2) çeşitli ülkelerdeki yanıtlayıcılarda Rusları nitelendirmede aynı eğilim görülmekte, aynı eğilime bir dereceye kadar Amerikalıları nitelendirmede de rastlanmaktadır; (3) deneklerin kendi öz ulusları hakkındaki basmakalıp yakıştırmaları lehte terimler kullanma yönündedir; (4) bir ulus hakkındaki aşağılayıcı terimlere karşı yüceltici ve onurlandırıcı terimlerin kullanılması bu iki ulus arasındaki dostluğu gösteren iyi bir endeks olmaktadır.*

Ulusal basmakalıp yakıştırmaların zamanla değişebileceğini gösteren —az da olsa— deliller vardır. Aynı şekilde, basmakalıp yakıştırmaların, belli bir ulusa karşı gösterilecek tepkiyi belirtmek ve bunlara ön-gelmekten çok, bu tepkilerin ardından işe karışıp bunları rasyonalize ettiklerini söylemek de mümkün görünmektedir.

Eldeki bulguların özü, uluslararası basmakalıp yakıştırmaların nedenleyici etkilerini *minimum*'a indirecek niteliktedir. Olumlu veya olumsuz, bunlar, uluslararası yakınlıklarda nedenleyici güçte de-

ğillerdir. Bulgularımız, bunların yaratılmış olmalarını gerektiren objektif olgular ve olaylar ortaya çıkmadıkça basmakalıp yakıştırmaların varlık bulamayacağını göstermektedir. Basmakalıp yakıştırmaların belki de en önemli görevi, insanları biribirlerini öldürmeye, aldatmaya, ve bunlar gibi normal ahlâk anlayışının uygun görmeyeceği hareketlere girişmeye ikna etmek için gerekli *rasyoneli* sağlamak olmaktadır.

Bölüm 4'ten anlaşılıyor ki, bir ulusda, bir başka ulusa karşı dostluk duygusunun veya dostça olmayan duyguların varlığı, bu ulus ile diğer ulusun devletleri arasındaki ilişkilere; bu ulusların devletlerinin son savaşta veya şimdi içinde bulunduğumuz «soğuk harb» içinde biribirlerinin müttefi veya düşmanı olmasına, biribirlerinin dillerini anlayıp anlamamalarına, geleneksel olarak tarafsız olup olmadıklarına bağlı bulunmaktadır. Nitekim, araştırmamızda da, dostluk duygusunun veya dostça olmayan duyguların başat «stereotip»lere bağlı bulunduğu görülmüştür. Bu durum da, *bir kere daha göstermektedir ki, basmakalıp yakıştırmaların nedenleyici değil, bağlayıcı olarak ele alınmaları gerekir.*» Bu millet bizi tehdit ediyor, eskiden de bizimle savaşmıştı, hemen de sınır komşumuz, ne dediklerini ise anlamamaktayız, öyleyse bu ulusun zalim, mağrur, mütehakkim vs. *olması gerekir.*

DAHA İLERİ ARAŞTIRMA OLANAKLARI

Buradaki materyal hemen hemen sadece uluslararası gerilimlerle ilgili basmakalıp yakıştırmalar için bir delil teşkil etme açısından tahlil edilmiştir. Basmakalıp yakıştırmaların incelenmesi için elbette ki daha pek çok araştırma yapmak gerekiyor. Henüz tam olarak hülâsa şekline vardırılmamış olan bu çeşit neticeler de değerlendirilecek olursa, basmakalıp yakıştırmaların bireysel bir olgu mu yoksa sınıfsal bir olgu mu olduğu sorununun aydınlanmasında henüz delikli kartlarda bekleyen bu bilgilerin de yararı olacaktır. Şimdilik bu bulgular, bir ulus içindeki çeşitli sosyal grupların sahip oldukları basmakalıp yakıştırmaların milletlerin aralarındakilere oranla çok daha büyük farklılıklar gösterdiğine işaret etmektedir.

Tavsif edilmeyen sadece beş ulusun sahip olduğu basmakalıp yakıştırmalar olmuştur — bunlar ise, çoğunlukla, Bölüm 4'deki ka-

tegorilere, girmediklerinden ele alınmamışlardır. Yakın ve komşu ülkeler hakkında, aynı dili konuşan uluslar hakkında, içinde bulunulan günlerde veya bir zamanlar müttefik olan ülkeler hakkında ne gibi karekteristiklerin atfedildiği sorumunu incelemek yararlı bilgiler sağlayacaktır.

Graham, en son tanıdıkları Amerikalılar hakkında yanıtta bulunan İngilizlerin kişisel ilişkilerine göre tepkide bulunduklarını, fakat Amerikalılar hakkında genel bir izlenime sahip olurken şunlara göre hareket ettiklerini tesbip etmiştir:

...epey bir zamandan beri kitaplardan, basından ve filmlerden öğrenilen, veya kazanılan gözlem, temas veya görüntülerden elde edilmiş bilgiler... Birey (Amerikalılardan) Amerikalı «tip»ine geçiş belirliden genele geçiş gigidir, ve aynı zamanda, kuvvetlé taraftardan ılımlı taraftara bir geçiş olmaktadır. Bu geçiş durumu, çok daha genel olan «Amerikan halkı» kavramı ile ilgili durumda da görülmektedir. Bu son durumda, yanıtlayıcıların cevapları gitgide daha büyük oranda ikinci-elden enformasyona —basın ve kitaplar gibi— dayanır hâle gelmekte; bireysel nitelendirmeler azalmakta, genellemeler hızla artmakta, Amerikanın iç ve dış politikası hakkında kafalarındaki mülâhazalar bireysel yanıtlarını etkilemeye başlamakta, ve A. B. D.'ne karşı bireysel esaslı dostluk ile başlayan daire, başat bir dünya kuvveti olarak görülen Amerika'ya karşı dosultkla halkayı tamamlamaktadır. (12).

Kuşkusuz, kelime-listesi tekniğini kullanarak yapılan araştırmalar içinde en az bireysel muhtevası olanı, en genellenmiş olanı UNESCO araştırmasının bu kısmıdır. Bu öyle bir araştırmadır ki, «halklar» ile devletler biribiri içine girmiş; İngiliz-Amerikan araştırmasının içinde en az lehdar olan bu araştırma olmuştur. Fakat bunun her zaman için böyle olması gerekmez.

Yabancı devletlerin eylemlerinin diğer uluslarca nasıl algılanmakta olduğu ile, ve bu eylemlerin ardındaki gerçek niyetlerin algılanıp anlaşılması ile ilgili daha pekçok araştırma yapılması gerekmektedir. Basmakalıp yakıştırmaların yayımaslında kitle haberleşme araçlarının elbette ki belli bir derecede sorumluluğu bulunmaktadır. Kezâ, eylem ve hareketleri bu kitle haberleşme araçlarının aracılığı ile duyurulan ve basmakalıp yakıştırmaların öznesi [hedefi] olan ulusun liderleri de, diğer ulusların kazanacakları basmakalıp yakıştırmalar için bu bakımdan sorumludur. Halkta ve sorumlularda çok sık rastlanılan bir görüş olan, bireysel temasla-

(12) Milton D. Graham, «An Experiment in International Attitudes Research.» **International Social Science Bulletin, III,** No. 3 (autumn, 1951)

rın uluslararası yakınlığı arttıracağı yolundaki düşüncenin herzaman doğru olması gerekli görülmektedir. Bir ulus hakkında basmakalıp yakıştırmalarda bulunmanın mantıksızlığı ve saçmalığı, insanların bu tür düşüncelere sahip olmalarını, bu düşüncelerinin basmakalıp yakıştırmalardan başka birşey olmadığını anlasalar ve hatta ilgili ulustan bazı kişilerle şahsi temas ve tanışıklıkta bulunsalar bile, engelleyememektedirler. (13) Basmakalıp yaklaştırmalar, öyle görünüyor ki, bireye uzak düşen varlıkların (hükümet, devlet veya bir ulus) anlamsız ve kavranılması güç görünen eylem ve edimlerinin [daha kolayca] kavranmasına, anlamlandırılmasına yaramaktadırlar.

Leighton, basmakalıp yakıştırmaları, «insanların diğer uluslar hakkındaki yandaşlık veya karşıtlık hissiyatlarına temel teşkil eden; bu uluslann davranışlarını iyi veya kötü diye yargılarken, ve *kendi uluslarının diğer uluslar karşısında ne yapması gerektiği konusunda karar alırken zemin olarak dayandıkları esaslar*» olarak tanımlamaktadır. Fakat, pek tabidir ki öbür uluslar hakkında sahip olunan «görüntü» (image) yanlışsa, buna dayanarak girişilen hareket veya edim de yanlış olmak zorundadır.» (14).

UNESCO araştırması, basmakalıp yakıştırmaların olumlu veya olumsuz tepkilere yol açmakta Leighton'un söylediği kadar etken olmadığı sonucuna varmaktadır. Asıl tehlike, diğer devletlerin niyetleir hakkında yanlış anlayışlar taşımamızda ve bunlara dayanarak eylemde bulunmamızdadır. Bu yanlış anlayışlarımızın (notion) temelinde ise, bu devletlerin halkları hakkında belli bazı karakteristiklerin kullanılmasını uygun görme eğilimimiz bulunmaktadır.

Bizim dışımızda kalan herhangi bir ulusla ilgili olarak en az iki şey bilmemiz gerekmektedir: (1) bu ulusun ne gibi amaçları olduğu, (2) bu ulusun bizim amaçlarımızı nasıl bulduğu. Aksi takdirde, farklı «haritalar» ile yola çıkan iki ulusun çatışmaları kaçınılmaz olacaktır.

---

(13) Arkadaşlarımdan en iyileri içinde bile çoğu Yahudidir.

(14) Leighton, op cit., İtalikler bu incelemenin yazarlarına aittir.

Hans SPEIER

PSİKOLOJİK SAVAŞ HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

SUNUM

Speier, «askerî kuvvet kullanımına dayanan örgütlenmiş şiddetin barış zamanlarında diğer uluslar üzerinden zor gücüyle kullaanılmadığını,» fakat «eskiden beri devlet adamları ve generallerin düşmana karşı zafer kazanmakta çok daha zekice yollar bulduklarını» söyleyerek konuya giriyor. Yazara göre savaş kazanmak, fizik kuvvet kadar döğüşme azmine ve döğüşme sebebinin meşruluğuna olan inanca bağlı bulunmaktadır.

Anlamı bulanık olmakla beraber, «psikolojik savaş» denilen örgütlü-şiddet dışı araçlarla yapılan savaşın, veya şimdilerde sevilen deyişle «uluslararası enformasyon çalışmalarının» amacına, cephedeki asker veya savaşan nüfus kadar sivil halkın döğüşme ve çalışma azmini kırmak olduğunu belirten Speier, bu açıdan halkın çeşitli kesimlerini ayrı ayrı ele almaktadır: işçiler, siyasal seçkinler, karşıt-siyasi seçkinler (muhalefet), askerler, askeri seçkinler vs.

«Düşman» ülkenin askerini ve çeşitli halk kesitlerini ayrı ayrı ele alan bu propaganda tekniğinin özü, sivil halkı şiddetin yol açtığı ölüm fiilini ölümü icra edenler olarak değil, savaşın kurbanları olarak sayması... akıllı bir düşman propagandası için, bir ulusun direnme azmini kırmakta en önemli farkın bu olduğu ve bu farkın değişik bir savaş tarzını gerektirdiğidir.

Speier'in bu incelemesi, kendi zamanına gelinceye kadar milletlerarası propaganda veya «psikolojik savaş» hakkında ileri sürülen düşüncelerden çoğunu acı bir şekilde eleştirmektedir. Dikkat edilirse, bu eleştirimelerin çoğu Kitle Haberleşmesi Teorilerindeki gelişmelerden elde itifği»»»»»»»»üpu çoğu sağlam temellere dayandığı görülmektedir. II. Dünya Savaşı günlerinden sonra Kitle Haberleşmesi Teorilerideki gelişmelerden elde edilen bilgilerin de gösterdiği gibi, ne denli örgütlü cihazlarla yapılmış olursa olsun, propaganda, tutum değiştiriminde bağımsız bir değişken veya faktör olamamaktadır. Speier, Haberleşme Teorilerinin bu bulgusunu, psikolojik savaş» hakkında söylenenleri eleştirirken kendi alanında ortaya koymakta ve vurgulamaktadır.

Hans SPEIER

PSİKOLOJİK SAVAŞ HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ *

«PSİKOLOJİK SAVAŞ» TERİMİNDEKİ YETERSİZLİK

Psikolojik savaş terimi halkın konuşmalarında olsun, bilimsel çevrelerin konuşma ve tartışmalarında olsun çok geniş bir geçerlik bulmuş olmakla beraber, anlamı henüz tam bir açıklığa kavuşmuş değildir. Bu terimi dilediklerince kullananların bu konuda tedbirli olmalarını gerektiren üç sebep vardır.

Önce, «savaş» denilen şeyin barış yıllarında uygulanması, veya, aynı gerekçe ile, savaş zamanlarında bile olsa müttefik veya tarafsız ülkeler halkına karşı uygulanması kolay değildir. Yapılan işin «psikolojik» olduğunun hissedilmesi halinde bile, bu tür, «gerçek» bir savaş sayılmayacaktır. İkinci Dünya Savaşı yıllarında, psikolojik savaş herşeyden önce askerî bir iş olarak sayılmış, askerlerin sorumluluğuna bırakılmış, Sivil Savaş Enformasyon Ofisi, Kongre önünde bu işle bir ilişkisi olduğunu hiçbir zaman söylememiştir. Savaşın hemen sonrasında Sovyetler Birliği ile Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ilişkiler (tuhaf bir tesadüf eseri «psikolojik savaş» terimi kadar anlamı bulanık bir terimle ifade edilen) «soğuk savaş» haline dönüşmüş; ama, uluslararası hayatın gelişmesini inceleyenlerin çoğuna göre, savaş ile barış hallerini birbirinden ayıran farkların hiçbirinin uygulanamayacağı soğuk savaş döneminde bile hiçbir hükümet, kendisi bu soğuk savaşın içinde yer almış oldukları halde, diğer uluslara karşı psikolojik bir savaş yü-

(*) Hans Speier, «Psychlogical Warfare Reconsidered,» Bknz: W. Schramm, The Process and..., s. 444-68.

rütmeye çalıştığını kabul etmememiştir. Bunun yerine «uluslararası enformasyon»dan sık sık söz edilmeye başlanmış, arada sırada da propagandanın adının geçtiği görülmüştür.

İkincisi, «psikolojik savaş» veya (İngilizlerin bu aynı konudaki faaliyetlerine takmayı tercih ettikleri isimle) «siyasal savaş» sadece savaş dönemlerinde ve düşman ülkelere karşı yöneltilen propagandayı kasteden bir terim olarak ele alınıyorsa, bu da yanıltıcı olacaktır. Savaşların amacı düşmanı yenmektir; oysa bir savaş sırasında uygulanan psikolojik savaşın içinde sadece bazı belli tali ve öldürücü olmayan araçlarla yerine getirilen ve aynı amaca sahip faaliyetler girmemekte; fakat düşman kampındaki insanlara erişmeyi ve onları kendimize dost kılmayı amaç edinen faaliyetler de psikolojik savaş kapsamına girmektedir.

Üçüncüsü, «psikolojik savaş» teriminin kolaylıkla yanlış anlaşılabilir bir terim olmasıdır. Savaş propagandasının bir eşanlamlısı olarak kullanıldığında ve savaş zamanı faaliyetleri ile ilgili olarak ele alındığında, adeta, diğer savaşların psikolojik etkilerinin olmadığını, sadece fizikî etkileri olduğunu ve bu tür savaş biçimlerinin düşmanın düşünsel özellikleriyle elindeki moral kuvvetlerin hesaba katılmasına hiç lüzum kalmadan yürütüldüğünü ifade ediyormuş gibi görünmektedir. Böyle bir muhteva açısından bakılırsa, bu terim, psikolojik savaşın yaşadığımız makina çağında yapılan «psikolojik-olmayan savaşlara» zerk edilen birşey olduğunu söyler gibidir: sanki, çağımızda «psikolojik-yanı-olmayan savaş» kalmış da, bu savaşlara, saldıranın yaratıcı nedeni olan, çekilen savaş acılarının katlanıcısı olan ve nihayet bürokratlaşmış bir stratejiye ve endüstriyelleşmiş bir kavgaya dayanan savaşın beşerî unsuru haline gelmiş olan insanın bilinmedik yanları hakkında yeni bilgiler getirmektedir. (1)

Psikolojik savaş teriminden ortaya çıkan bu anlamsal bulanıklık savaşın ne olduğu konusunda bir görüşbirliğine varılmamış olmasındandır. Psikolojik savaş konusundaki düşüncelerin yeniden değerlendirilmesine, gözden geçirilmesine başlamadan önce hemen terim sorununu ele almak ve ortaya yeni terimler önermek iyi birşey olmayacaktır. Aşağıdaki görüşlerimizde, okuyucunun istediği şekilde, psikolojik savaş çerçevesi içinde kabul edilebileceği veya etmek

(1) Vaktiyle bir subay bana şöyle sormuştu: «Psikolojik savaş denince bunun içine, psikolojik yönden açılan savaşlar da giriyor mu?».

istemeyebileceği bazı faaliyetleri ele alacağız. Bu incelemede, ele alacağımız sorunlar hakkında görüşlerimizi belirtirken «psikolojik» sıfatını bile hiç kullanmamaya çalıştık.

DÖĞÜŞME YETENEĞİ VE DÖĞÜŞME AZMİ

Askerî konularda yazı yazanlar öteden beri döğüşme yeteneği ile döğüşme azmini ayrı konular olarak ele almak alışkanlığındadırlar. Düşman, eğer mukavemet kapasitesi imha edilebilirse, yenik düşürülebilir. Fakat döğüşme azmi ve iradesi kırılmamışsa bu neticeyi elde edemeyiz. Savaşın bu iki öğesi birbirinden ayrılamaz. Düşmanına oranla döğüşme yeteneği ve olanakları fazla olan tarafın muhtemelen döğüşme azmi de daha yükse olacak; zira, zafer şansı başlangıçtan yüksek görülmüş olacaktır. Diğer taraftan, karşı taraf çok üstün döğüşme yeteneğine ve olanağına sahip olsa bile, eğer düşman bu yeteneklerinden istifade ederek savaşmakta ısrar etmiyor ve iradeli olduğunu göstermiyorsa, yetenekçe düşük olan tarafın inantçı, ısrarlı ve kararlı tutumu, düşmanın üstün yeteneklerini tamamen değersiz kılabilecektir.

Düşmanı tahrip ederek, topraklarını işgal ederek, insan materyallerini ele geçirip savaşmaz hale sokarak, albuka altına alarak çökertmek ve düşmanın moralini yıkarak savaşamaz hale getirmek zafere giden iki yoldur. Savaşta zafer kazanmanın sadece tahrip ve yıkmak ile olabileceğini düşünmek, savaşın moral ve entellektüel yanlarının reddine yol açmayı gerektiren bir düşüncedir. Elbette ki, moral yıkarak; yani direnme azmini yıpratarak savaşı kazanmak fazla yıkıntı ve tahribin sonucu olarak da gerçekleştirebilir. Fakat eskiden beri devlet adamları ve generaller düşmana karşı zafer kazamanmakta çok daha zekice yollar bulmuşlar ve kullanmışlardır. Zaferin elde edilmesi için gerekli olan tahrip ve yok etmenin hacmi ve çeşidi, öyleyse, sadece içinde bulunulan teknik aşamaya değil fakat aynı zamanda savaşın siyasal yanına da bağlı bulunmaktadır.

Savaşma yeteneği ile azmi arasındaki farkın önemi ve uygulanma yararı savaş zamanına oranla barış zamanındaki uluslararası ilişkiler döneminde daha yararlıdır. Zira barışta da, tıpkı savaş döneminde olduğu gibi ulusların statüleri sahip oldukları konumu savunma olduğu gibi ulusların statüleri sahip oldukları konumu savunma ve korumak veya indirgendikleri konumu doğuran şartları

(kuvvetler dağılımını değiştirmek konusundaki yetenek ve iradelerine bağlıdır. Askerî kuvvet kullanımına dayanan örgütlenmiş şiddet, barış yıllarında diğer uluslar üzerinde zor gücüyle kullanılmamaktadır.

Vatandaşlar için ise, barış dönemi savaş döneminden daha güvenceli ve tehlikesiz bir dönemdir. Şiddetin yol açacağı ölümler azalmakta, aynı zamanda, yokluk ve sıkıntı diyeceğimiz problemlerle daha az yüz-yüze gelinmektedir. Bununla beraber, örgütlenmiş şiddetle ilgili potansiyel kullanım olanağı barış zamanında gizli tutulan [savaşçı] siyasaların içinde öylece durur. Aynı durum, savunma amaçlı veya saldırı amaçlı silâh gücünü arttıran bilimsel ve teknolojik gelişmeler için; bunların teşkil ettiği tertip, uyarma, ve bu kuvvetin kullanılabileceğini ikâz eden güçler için; eldeki silâh ve kuvvetlerin dağılımın yeniden değişebilir bir durumda olmaları ve kısmî «mobilization»ları için de söz konusudur. Uluslararası politikanın diğer araçları için de bu durum söz konusu olup, bu araçların da savaş zamanı ve barış zamanı diye ayrı dönemlere ait apayrı özellikleri olduğu söylenemez: diplomasi, ispiyonaj, karşı-istihbarat, ekonomik tedbirler, örgütsel faaliyetler (beşinci kol), propaganda - bütün bu araçlar hem barışta, hem savaşta uluslararası politikanın araçları olarak kemiksiz kullanılırlar. Bu araçların sadece savaş dönemlerinde kullanıldığını ileri süren görüşler, barışın gerçek doğası hakkında aldatıcı düşüncelere yönelticidirler; dış politikanın amaçlarının izlenmesinde ve geliştirilmesinde mahzurludurlar ve gelip-çattığında savaşın çok şaşırtıcı ve yıkıcı olmasına yol açarlar. Çok mümkündür ki, «soğuk savaş» teriminin bu derece yaygın bir kullanım bulmasının nedeni de, sadece, II. Dünya Savaşının iki müttefik devleti arasındaki ilişkilerin bugün tuhaf bir durumda bulunması değil, barış zamanında devletlerarası ilişkilerde açık bir iktidar mücadelesine girişilmesinin haklı ve yerinde bulunmamasıdır.

Bunun yanında, siyaset araçlarının kullanımında ve «function»unda bir de ahlâk-dışı bir gelişme eğilimi olduğu görülmektedir. Yüzyılınızdaki savaşlarda askerî kuvvet üzerindeki siyasal ve moral kısıtlamalar ve denetimler geçen iki yüzyıldakine oranla daha az ve zayıf olmuştur. Benzer şekilde, geçen yüzyılın milletlerarası ilişkiler alanında diplomasinin daha kesiksiz bir görev yüklendiği bilinmektedir. 19. Yüzyılın diplomasisi daha kesiksiz, daha az değişken bir diplomasiydi ve savaşlardan daha etkilenip, «sil-baştan» ediyordu. Son kırk yıldan bu yana, propagandayı hem savaş döne-

minde ve hem de barış döneminde bir dış politika aracı olarak kullanagelen büyük devletlerin bu gayretleri, bu dönemden önceki dönemlerle karşılaştırılmayacak kadar önem kazanmıştır.

Dış politika araçlarının kullanımındaki bu ahlâk-dışı eğilimler ve bu araçların barışta ve savaştaki kullanımlarında görülen değişik biçimlerden ayrı olarak şu söylenebilir ki; savaş, askeri kuvvetin, diğer dış politika araçlarının tümünün birden yerini alabileceği bir durum sayılamaz. Kezâ, barış dönemleri de, milletlerarası ilişkilerin ve problemlerin millî savaş potansiyellerinden apayrı ele alınabileceği dönemler sayılamaz.

Savaşla sınanması da gerekebilecek olan, uluslararası pozisyonların sağlanması ve korunmasındaki ulusal yetenek durumu barış dönemini etkilemeye devam eder. Aynı şekilde, saldırıya karşı koyup, direnme veya saldırıya geçme iradesi de bu etkilemeye katılır.

Şimdi, herşeyden önce bu «irade»nin ne demek olduğunu görmeye çalışalım.

DÖĞÜŞME AZMİNİN YENİDEN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ

«Döğüşme azmi»nden söz ederken, aklımızda ve düşüncemizde *kimin iradesinden* söz etmekte olduğumuzu iyi bilmezsek «anthrapomorphic» bir kehânette, ama aslı boş bir kehânette bulunma çabasından başka birşey yapmama durumunda kalabiliriz: açıkçası, bir savaşta milleti meydana getiren bireylerin hepsinin de döğüşme iradesine sahip olmadığını görmemezlikten gelmiş olurum. Ayrıca, bir ulus belli bir eyleme geçtiğinde, savaşa fiilen katılmıyanların «mücadele azmi»nin ne olduğunu, bunların bu azimle ne yaptıklarını tam olarak ortaya koymazsak, burada kullanılan «azim»in sahip olabileceği değişik *amaçlar*'ı görmemezlikten gelmiş olabiliriz: zafer için gerekli olanın sadece «kavga azmi»nden ibaret olmadığı açıktır. Ve nihayet, eğer «yetenek» ve «azim» konusundaki basit bir anlayışla yetinirsek, savaş ve barış dönemlerindeki dış politikadaki entellektüel fonksiyonları görmezlikten gelmiş oluruz: eğer belli bir kuvvet, belli bir aracı, belli bir amaç için kullanacaksa bu iş için bilgi ve düşünceye de ihtiyaç vardır. Bundan sonraki kısımda bu üç soru üzerinde duracağız. Eeğer bugün de savaşlar sadece silâhlı kuvvetlerce yapılan şeyler olasaydı, eğer savaşların önderleri sadece verilen emirlere mutlak bir itaat etme

özellikleri yüzünden bu görevlere getirilmekte olsalardı, bugün de savaş azmi denilen şeyden murat sadece subayların savaş azmi olacak; tıpkı, Fransız Devriminden önceki 18. yüzyıl Avrupa savaşlarındaki gibi bir durum ile karşılaşılacaktı. O günlerin askerleri sıkı bir disiplin altında yaşayan askerlerdi; mutsuz ve başlarındaki üstlerinden düşmanlarından korktuğundan daha çok korkan askerlerdi. Savaş uzayıp gittikçe, silâhları ve cephaneleri durmadan devam eden bir üretim akışı ile de yenilenmiyordu.

Günümüzün savaşları sadece silâh ve cephane imalâthaneleri ve tophaneler ile, savaş için insangücü veya silâh satın almaya yarayan devlet borçlanmalarıyla sınırlı olmayan geniş mahrumiyet ve fedakârlıklar istemektedir. Geniş-cephaneli bir savaştır günümüzün savaşları: ülkenin fizik kaynaklarının hepsi kullanılmazsa, insansal kaynakların tümü savaş için harekete geçirilemezse hayatta kalmak güç uluslar için. Ulusun muharip kısmının silâh ve cephanelerini durmadan yenilemek, yitirilenin yerine yeni bir silâh koyabilmek için halkın büyük kısmının çalıştırılması gerekmektedir. Ekonominin endüstriyelleşmiş olması sonucunda sadece hayat standardı değil, ölme standardı da değişmiştir. Muharib-olmayan nüfusun savaş çabalarında yükleneceği görevsel yol, bizim çağımızdaki modern milliyetçilikten ve okur-yazar toplumlardan önceleri pek ender rastlanılan bir savaşla entellüktüel yönden ilgilenme ve hissî katılma (participation) yüzünden iyice ağırlaştırılmıştır. Kaldı ki, muharip nüfusun yüz-yüze kaldığı şiddet - nedenli ölüm şimdi bütün nüfus için söz konusudur; zira, modern çağın tahrip ve imha araç ve yöntemleri, düşmanın silâhlanma kaynaklarımıza saldırmasına el vermekte; ülkenin endüstriyel savaş üretiminin merkezleri olan kentlere de yıkım için erişebilmesine yol açmaktadır.

Savaş halinde bulunan bir ulusta, bu yüzden sivil halkın «savaş azmi dendiğinde anlaşılması gereken şey halkın «çalışma azmi» haline gelmiş bulunmaktadır. Üstelik, gerek muharib nüfus ve gerekse sivil nüfusun ölüme ve yoksulluğa katlanmaya hazır olması gerekmekteyse de (savaşın, bazıları için kâr elde etme ve zengin olma yönünden cazip birşey olması ayrı bir konudur), muharip nüfusun öldürme azmine sahip olması gerektiği halde, sivil nüfus için böyle bir şart söz konusu değildir. Sivil halk bugünkü savaşlarda şiddetin yol açtığı ölümü icra eden insanlar olmakla değil, savaşın kurbanları olmakla yükümlenmiştir. Akıllı bir düşman için, bir ulu

sun direnme azmini kırmakta en önemli fark noktası budur ve bu durum günümüzde farklı bir savaş tarzını gerektirmektedir.

Muharip olmayan nüfus, burada incelenmesi ve irdelenmesi gereken en az dört ayrı genel sınıftan meydana gelmektedir.

En başta, siyasal iktidarı elinde tutanlar — siyasal seçkinler — vardır. Eğer, savaşın seyrinde ve bütün milletin izleyeceği politikanın tespitinde askerî hiyerarşinin değil de, siyasal seçkinlerin sözünün geçtiğini farzedecek olursak, o zaman, savaşın başlatılmasında, seyrinde ve sonuçlanma şeklinde bu siyasal seçkinlerin «mücadele azimleri»nin büyük önemi olanağı açıktır. Aynı şekilde, barış zamanında da bütün bir milletin izlediği dış politikadan da bu siyasal seçkinler sorumlu olacaktır. Fakat bu seçkinlerden fiilî savaşta yer alan insanların sahip olmaları gereken mücadele azmine sahip olmaları beklenemez. Bunlardan, mücadele etmemek konusunda da başka türlü bir azim veya azimsizlik beklemek gerekir. Bu konuda, milletin ne yapması gerekeceği konusunda seçkinler azlığının alacağı karardan (elite decision) söz etmek daha uygun olacak; fakat yurt içi rejimin nisbî istikrarı bu kararların alındığı, sonuçlarının ortaya çıktığı süreç için de temel teşkil edecektir. Dış politika konularının idaresi, elbette ki, yurt içi hayat şartlarını etkileyen seçkinlerin kararlarının alınmasını gerektirmektedir. Bu yüzden de rejimin istikrar derecesi karar-alıcı seçkinlerin karşısındaki tercihler ufkunun daralmasına veya genişlemesine etki etmiş olmaktadır. Siyasal seçkinlerde bir mücadele ve döğüşme azmi aramak yerine, bu sebeple, seçkinlerin (yurt içinde) *yönetme yeteneği*'ne —yani, becerebildikleri ölçüde yönetime devam azmine— ve *dış politikayı* [*bu yönde*] *kararlaştırma azmine* sahip olup olmadıklarına bakmak gerekir.

İktidarı elinde tutanlar da, kurmayları ve kontrolcü personelleri aracılığı ile yönetirler; bu personel de burada seçkinler arasında kabul edilecek ve ele alınacaktır. Bu yardımcı personelin görevi, siyasal seçkinlerin bilgisizce ve budalaca kararlar almalarını önlemek; ve aptalca alınmış kararlar bile olsalar[2], bir kere ka-

(2) Harold D. Lasswell'in ve Abraham Kaplan'ın görüşlerine göre, «Üst seçkinler daha çok kişiler-arası ilişkilerde yetenek kazanmış kimselup, kararların alındığı konularda bir ölçüde yeteneksiz dirler.» (Power and Society, Yale University Press, New Have, 1950, p. 203.)

rar diye alınmışlarsa, bundan sonra da bu kararlara uyulup uyulmadığını denetlemektir. Siyasal seçkinler, diğer şeylerle birlikte, iç ve dış istihbarattan da kuvvet almaktadırlar. Dış istihbarat diğer devletlerin yetenek ve niyetleri hakkında; iç istihbarat ise rejimin istikrarı ve ülkenin yetenekleri hakkında bilgi sağlar, çeşitli iç ve dış politika alternatiflerinin muhtemel sonuçlarını tahminde tavsiyelerde bulunur, yurt içi muhalefetin (bundan her ne anlaşılıyor ise) kontrolü ve susturulması için gereken işlere yarayacak bilgiler toplar ve [esas düşman devletten] daha küçük güçleri olan diğer ülkelerle «communication»u yürütür. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, bu görevlerden herhangi birindeki aksamanın siyasal seçkinlerin yönetme yeteneğine ve sağlam ve yerinde kararlar almasına zararlar verebileceği, muhtemelen siyasal seçkinlerin kendi içinde problemler çıkmasına, hatta savaş zamanında ise, tüm olarak milletin kendi içinde bile problemler çıkmasına sebep olabileceğidir.

Muharip olmayan nüfus içindeki ikinci en geniş kesim burada bir bütün olarak ele alınacak olan çalışan nüfustur. Bu kesimin modern savaştaki fonksiyonundan yukarıda söz edilmişti. Bu sınıf, «çalışma azmi»ne sahip olmaları gerekenlerin meydana getirdiği bir kesimdir. Ayrıca, çalışan sınıftan, ülkedeki kanunlara ve kurallara boyun eğmesi bir gerekirlik olarak istenmektedir. Siyasal seçkinlerin kararlarını uygulamada sadece cezalamaya dayanmaksızın elinde bulundurduğu otorite ölçüsünde, çalışan nüfusun, seçkinlerce tespit edilmiş olan kanunlara karşı «ittat azmine sahip olması gerekmektedir.

İtaat etme azminin asgarî bir etkinliği ve otoritesi her zaman olmakla birlikte, iyi işleyen bir toplumda çalışan sınıf bu «asgarî gerekirliğin her zaman çok üstünde ve ötesinde» bir görev görmektedir. Eğer bu görev görmenin niteliği ve niceliği, sadece, kanunlara itaatın çizgisine düşmüş olsaydı, üst seçkinlerden hemen sonraki yardımcı seçkinlerin görevleri de çok ağırlaşmış olacaktı.

Siyasal seçkinler ile çalışan nüfus arasındaki ilişkiler, tabiatıyla, devletin «formal» ve «informal» siyasal yapısına göre farklı farklı olmaktadır. Çalışma azminin ve itaat azminin nerede koptuğunu ilerde ele alacağız.

Çalışan nüfus denilen şey de, farklı becerilerdeki (skills) insanlardan meydana gelmektedir. Yüksek becerilere sahip olan

insanlar, sıradan becerilere sahip olan insanlara oranla daha nadirdirler. Uzmanlaşmış kişilerin, ölüm, teslim olma, rejime sadakat beslememe, veya «satın alınma» gibi nedenlerle kaybedilmeleri çok mahzurlu sonuçlar verir. Zira, bunların yerine yenilerini bulmak çok zordur. Bu yüzden, «yeri-doldurulamaz» denilen ve çalışan nüfus içindeki seçkin uzmanlardan, yöneticilerden, iş adamlarından, bulüşcülardan, istihbarat uzmanlarından, mühendislerden meydana gelen bu üst grup, çalışan sivil nüfus içindeki kilit personeli meydana getirirler. Kendilerinin de içinde yer aldıkları çalışan nüfus gibi, sivil kilit personel de çalışma ve itaat istek ve azmine sahip olmak zorundadır. Bu grubun çalışma ve itaat istek ve azmini zayıflatmak ve kırmak amacını taşıyan bir düşman gayreti, eğer başarılı olabilirse, çok büyük kazançlar sağlar. Bunun nedeni ise, bu kişilerin «yeri-doldurulmaz» insanlar olması değil, fakat bu grup içindeki bazılarının işlerini iyi yapmamalarının gruptaki pekçoklarının işlerine de zarar verebilmesidir. Çamaşır için tutulan kadının verimsiz çalışması sıkıntı verici bir haldir, ama üst derecedeki bir idarecinin verimsiz çalışması son derece önemli bir mahzurdur. Kaldı ki, üst derecelerdeki veya kilit noktalarındaki personelin çoğu istihbarat bakımından çok değerli bilgilere sahiptirler. Bunlar yersiz yere konuşulursa veya rejime sadakat beslemez olurlarsa, düşman için taşıyacakları istihbarat değerleri bunların elimine edilmelerinden sağlanacak değeri bile kat-be-kat aşabilir (3).

Muharip olmayan nüfusun içinde oldukça önemli bir kalabalık teşkil eden düşkünler, çalışma gücü olmayanlar, yaşlılar ve çocuklar da yer almaktadır. Bunların mücadele iradeleri önem taşımaktadır. Bağımlılar denilen bu grup için katı askerî mantığın kullandığı terim «başıbozuklar»dır: bu tür muharip-olmayanlar hiçbir işe yaramadıkları halde «bakılmaları gereken boğazlar»dır (bouches

(3) Barış zamanında kilit yerlerdeki bilim adamları arasındaki sır tutmanın önemi hakkında, bknz: H. D. Smyth'in «General Account of the Development of Methods of Using Atomic Energy for Military Purposes» eseri (1945), bölüm III. Dağılım hipotezi ve denemelerin bunu doğrulamış olması Temmuz, 1939'de açıkça ilân edilmişti. «O günlerde», diyor Smyth, «Amerikan asıllı nüklear fizikçiler bu bilgilerinin askerî amaçlar için kullanılması ile ilgili düşüncelerden o kadar habersizdirler ki ne yapmaları gerektiğini anlamaları zor olmuştu. Bu yüzden de, bu konudaki yayınların kısıtlanması gereğine... daha çok, Amerikan asıllı olmayan fizikçilerin teşkil ettiği küçük bir grup önayak olmuştur...»

inutiles) (4) : Hiçbir işe yaramasal bile, bu «sonucun düşmanları» ağlayıp, sızıldanarak veya neşeli şarkılar söyleyerek, bu kimselere bakan insanların duygu ve edimleri üzerinde etkide bulunabilmektedirler.

Siyasal seçkinler ile çalışan nüfus arasındaki farklılıklara değindiğimiz şekilde, askerî seçkinler ile savaşta döğüşerek yer almış bulunan seçkinler arasındaki farklılıkları da inceleyelim. (öldürücü olmayan telefat sayılmazsa, askerî anlamda bir «somun düşmanı» yoktur.) Askerî seçkinlerin, askerî stratejiyi ve askerî teknikleri siyasal seçkinlerce tespit edilen dış politika ile uygunluk içinde belirledikleri farz edilir. (5) Bu faraziyenin çerçevesi içinde ise askerî seçkinlerin siyasal seçkinlere itaat etme istek ve azminde olmaları; aksi hald itaatsızlıktan ötürü cezalandırılmış olmaları gerekecektir. Bu bakımdan, askerî seçkinlerin prensip olarak, çalışan ve savaşan nüfustan farkları yoktur. Bununla beraber, askerî seçkinlerin çalışan ve savaşan nüfus üzerinde bir iktidara sahip olmaları yüzünden, (siyasal seçkinlerin yönetme yeteneğine benzer) bir *emretme-yeteneği* (ability of command) olması gerekir. Bunun da dışında, askerî seçkinler ve kurmay kısımları askerî işlemleri icra

---

(4) Bu sosyal tabakanın ilk defa farkına varılması Bizans'da olmuştur. Bknz. Bizans Anonimleri, **Strategikos**, I, 4 («kamuya hiçbir yararı dokunmayan lüzumsuz insanlar...», II, 9 («...doğa'nın ve kaderin ihmaline uğramış insanlar...»), ve III, 13.

(5) Pratikde, siyasal ve askerî stratejilerin biribirinden ayrılması zordur ve, çoğu defa, ayrımı açık bir anlam ifade etmeyebilir. İkinci Dünya Savaşında, Doğu ve Batı yarıkürelerinde en üst otorite Amerika'da, İngiltere'de, Çin'de, Sovyetler Birliğinde ve Almanya'da hep aynı kimselerin elindeydi. (Birinci Dünya Savaşındaysa, başta Almanya ve İngiltere olmak üzere durum farklıydı.) İkinci Dünya Savaşında siyasal ve askerî seçkinlerin aldıkları kararlarda «psikolojik savaş»ın işgal ettiği yer hakkında, A.B.D. için, bknz: Wallace Caroll, **Persuade or Perish**; A. H. Thomson, **Owerseas Information Service of the United States Government**, Washington, D.C., 1948, Part I; Daniel Lerner, **Skywar**, New York, 1949; İngiltere için : Broce Lockhard, **Comes the Reskoning**, London, 1947; Almanya için: Derrick Sington ve Arthur Weidenfeld, **The Gobbel Experiement**, London, 1942 (Amerikan edition: New Haven, 1943); Rudolf Semmler, **Goebbels: The Man Next to Hitler**, London, 1947; **The Goebels Diaries** 1942-1943, ed. by Louis P. Lochuer, New York, 1948.— Birinci Dünya Savaşı için bknz. Harold D. Lasswell **Propaganda Technique in the World War**. New York, 1927; ve H. Thimme, **Weltkrieg ohne Waffen**, Stuttgart, 1932).

edecek kimseler olmaları nedeniyle, bunların, siyasa araçlarını elde etmek için, *askerî görevlere bağlılık ve adanmışlıkları* olmaları gerekir. Ve nihayet, askerî seçkinler de svaşçı nüfus kesimi gibi «döğüşme (veya döğüşmeme) azmine» sahip olmak zorundadırlar. Fakat, askerî seçkinlerin çok geniş bir bölümünün bazı bakımlardan siviller arasındaki üst makam sahiplerininkine benzeyen işler yaptıklarına; plânlama, yönetim ve diğer makamları işgal etmekte olduklarına dikkat edilmelidir.

Açıkçası, askerî *üst'lere itaat (istek ve) azmi* ile, «verilen görevden fazlasını yüklenmek» savaştan nüfus içinde bile döğüşme azminden daha büyük bir önem taşımaktadır. Zira, modern çağın savaşlarında «silâh altında»kilerin içinde bile ekseriyet fiilen döğüşmemekte, döğüşenlere destek olmakla görevlendirilmiş bulunmaktadırlar. (6) Bu iş bölümü, veya daha doğrusu, bu geniş döğüşçülük fonksiyonu dağılımı silâhlı kuvvetlerdeki çeşitli bölümlerin ve servislerin savaştaki zayiat oranlarının farklı olmalarından da anlaşılmaktadır. Örneğin, A.B.D. Ordusunda Piyadelerin toplamı «Ordu mevcudunun yüzde 10'unu aşmadığı halde, II. Dünya Savaşındaki toplam zayiat yüzde 70'i piyadeler arasında olmuştur. (7) Bireyleri savaşmaya razı etmek ve savaşa inandırmak amacı ile yapılan propagandada bir tehlike dağılımının göz önünde tutulmuş olması gerekir. Bu özellik, askere alınanların geldikleri sosyal çevre ve sivil geçmişleri kadar önemli sayılmalıdır. Fakat bu incelememizde muharip nüfusun tamamı bir bütün olarak ele alınmakta; hepsinin birden döğüşme (veya döğüşmeme) azmine sahip olması gerektiği kabul edilmektedir. (8)

Elbette ki, tıpkı sivil nüfus içinde olduğu gibi, muharip nüfus içinde de ender yetileri ve becerileri olan insanlar kadar, olmayanlar da vardır. Yüksek becerileri ve iyi yetişmiş olmaları ile sivrilen uzmanlaşmış kişiler askerî kilit personeli meydana getirirler ve bunlara ayrı bir önem vermek gerekir. Zaferlerin şerefi çoğu defa

---

(6) Senatör Taft 5 Ocak, 1951'de Senato'da şöyle sormuştu: «18.000 kişilik bir tümeni cephede tutmak için bu ülkenin altmış-yetmiş bin üniformalıyı ve bunun yarısı kadar da sivil beslemesi şart mıdır?» (**Congressional Record**, Vol. 97, p. 64).

(7) Samuel A. Stouffer ve diğerleri, **The American Soldier**, Vol. I, Princeton, 1949, (Princeton University Press), p. 330.

(8) Barış zamanındaki mücadele azminin canlı tutulması barışın ihlâli sayılmamak gerekir.

bunlara bırakılır, zira savaşa olan katkıları çok önemlidir. Kilit muhariplerin fonksiyonları savaşların endüstriyelleşmesi sonunda gitgide artmaya başlamıştır. Bu konuda pekçok örnek vardır: piyade hat tekniğinin çökmesi üzerine I. Dünya Savaşında savaşa sokulan Alman «şok birlikleri» 1940 Britanya Savaşında adaları koruyan avcı pilotları, komandolar, hava indirme birlikleri, vs. Bu konuda en uç örnek, Churchill'in II. Dünya Savaşı tutanaklarında görülmektedir. Mart 1941'de İngilizler Alman U-47 denizaltısını ve N-99 ile U-100 denizaltılarını batırmışlardı. U-47'yi «attığını şaşırmaz Prien» denilen bir kumandan ve diğerlerini de gene Alman denizaltı kumandanlarının en büyükleri yönetiyordu. «Bu üç muktedir adamın ortadan kaldırılması,» diyor Churchill, «savaşın seyrinde çok büyük etkilerde bulunmuştur.» (9)

Kısacası, savaşa girmiş bulunan bir milletin fonksiyonel ve siyasal yapısı üzerinde kısa ve anahatları itibariyle yapılan bir durum muhakemesi bile, konunun girişinde kafamızda taşıdığımız anlayışın (notion) daha hassas bir öze kavuşmasını sağlamış bulunmaktadır. Bu anlayış ise, psikolojik savaş konusundaki [düşüncelerimizin varacağı bulgular açısından] çok önemli bir rol oynayabilecek durumdadır. «Döğüşme azmi» [veya «mücadele azmi»] denilen ilk andaki kaba ve genel kavram yerine, şimdi, altı faktörü temel almak gerektiğini görmüş bulunuyoruz. Bunun neticesi olarak da, «direnme azmi»ni kırıp, zayıflatmakta, başlıca altı katılıcı (müdahil) değişkenle etkinlik kazanabilen şu yollar ortaya çıkmış bulunmaktadır:

1. Dış politikanın kararlaştırılmasında (siyasal seçkinler aracılığı ile),
2. Askerî görevlere adanmışlıkla (siyasal seçkinler aracılığı ile),
3. Devlet yönetimi yeteneğinde (siyasal seçkinler aracılığı ile),
4. Kumanda yeteneğinde (askerî seçkinler aracılığı ile),
5. İtaat istek ve azminde (askerî seçkinler, çalışan nüfus, ve muharip nüfusu kullanarak),

---

(9) Winston Chuchill, **The Grand Alliance**, Boston, 1950 (Houghton Miffin Company), p. 127.

6. Döğüşme azminde (askerî seçkinler ve muharip nüfus aracılığı ile).

Eğer seçkinlerin yanındaki yardımcı personelin, küçümsenmemesi ve ayrı tutulmaması gereken fonksiyonlarını da hesaba katacak olursa, yabancı devletlerin siyasal ve askerî seçkinlerine karşı girişilecek saldırı eylemlerinde şu yollardan da yararlanmak gerekecektir :

a. Yabancı devletin yetenek olanak ve niyetleri hakkında istihbarat toplamak, bulmak, elde etmek,

b. yurt içi yetenek, olanak, ve itaat hakkında bilgi edinmek,

c. alternatif politikaların muhtemel sonuçları hakkında tahminlerde bulunmak,

d. çalışan nüfusun, muharip nüfusun ve askerî sekinlerin siyasal seçkinlerin kontrolü altında alınmış olmaları,

e. söz konusu gruplarla «communication»un kurulmuş bulunması.

Son olarak, gördük ki, barışta olsun, savaşta olsun muharip veya muharip-olmayan nüfuslar içindeki kilit personel, toplumun fonksiyonlarını icra etmesi için çok önemlidirler, ve uluslararası kuvvetler arasındaki mücadelede, başarı kazanırlarsa, en büyük istifadeyi sağlayacak olan mücadele hedefi bunlardır. Bunun nedeni ise, bu gibi kişilerin «yeri-doldurulmaz» kişiler olmaları, ve bir de, bu kişilerin istihbarat değeri çok yüksek bilgi ve malûmata sahip bulunmalarıdır.

KİTLE PROPAGANDASINDA DEMOKRATİK SAFSATALAR *

Halk kitlelerinin siyasî nüfuz kullanarak siyasal seçkinlerin oluşumuna, aldıkları kararlara, vs. etki edebilmeleri büyük ölçüde siyasal topluluğun (community) yapısını belirler. Fakat bu yapının durumuna, uluslararası kuvvet ve iktidar mücadelesine gelindi mi ayrı bir dikkat atfetmek gerekir. Ülkenin siyasal rejimi despotik bir rejim olduğunda, halk kitlesi bu siyasal seçkinlerin oluşumuna etki etme, boşalan bu siyasal makamlara gelebilme ve si-

(*) «Fallacy» diye geçiyor, ç. n.

yasal seçkinlerin karar-alma süreçlerine kamusal yargıların intikal ettirilmesi şansına sahip olmamaktadır. Modern despotizmde (totaliterci rejimlerde) ise siyasal seçkinler toplumun dışında aldıkları kararları topluma yayıp, bulaştırmaktadırlar. Toplum ise sıkı şekilde örgütlenmiş ve kontrol altına alınmış bulunmaktadır. Kenardakalan ve siyasal seçkinlerin görüşüne katılmayan bütün siyasal kanaatlar ya «batınî» bir inanç olarak yeraltına inmekte, ya da, hainlik ithamlarından gerekçe bulan şiddet tedbirleri ile «sus-pus» edilmektedirler.

Bir başka anlayışa göre ise, bu anlayış her ne kadar yanlışsa da, geçmişin ve geleceğin iç ve dış olayları bugün resmî bir ideoloji ile topluma sunulmaya başlamıştır— ve bu durum eski tiranlıklarda ortaya çıkmamış olan yeni bir olgudur (phenomenon). Bu ideolojiler ise düşman ve dostun siyasal tanımını, hukukî ve moral «standard»ların siyasal tanımlarını da içinde bulundurmaktadır. İdeolojiler, basitleştirme bahasına da olsa, toplumdaki «reality»ye anlamlar yüklendirirler ve kitleye, izinlenmiş bir dille, bu «reality»nin kendisini değil, ideolojinin yüklendirdiği anlamların oluşturduğu «reality»yi verirler. İdeolojiler, bu yüzden, bir bakıma, ideolijisiz kavranması güç ve tehlikeli görünen bir dünya karşısında bir çeşit rahatlık öğesi olmaktadırlar. Siyasal seçkinlerin hâkimiyet sahası genişledikçe, bu alanların da kontrolü başlar, bu iş için resmî ideolojiye uygun onaylanmış kanatların kullanıldığı görülür; (10) ve bu yollar rejimi, fiatı ne olursa olsun, bir istikrara kavuşturursa halkın düşüncesine göre artık bir çeşit güvence unsuru olarak kabul edilmeye başlarlar.

Soruna bu açıdan bakılacak olursa, despotik bir yönetim altındaki toplumlara karşı yapılacak düşman propagandasının halk arasına yayılıp, bulaşmasından bu topluma değişik bir ideolojinin aşılanabileceğini ummak, veya halk kitlesinin mevcut ideolojiyi hemen terk edeceğini sanmak akılsızlık olacaktır.

Siyasal seçkinler kendilerine rakip yeni bir siyasal seçkinler kadrosunun ortaya çıkmaması için pür dikkat beklemekte; hâkim azınlığın iradesine rağmen kendi amaçlarını elde etmek için iktidarı ele geçirmek isteyenlere meydan vermemeye büyük bir hassasiyetle dikkat etmektedirler. Despotik rejimlerde karşı-azınlıklar,

(10) Alexander Inkeles, **Public Opinion in the Soviet Union**, Cambridge 1950.

tıpkı çok daha nadirattan olan siyasal muhalefet cephesi gibi, ancak yer-altında oluşabilmekte veya yurt dışında kurulabilmektedir.

Siyasal seçkinlere tâbi olan askerî seçkinler grubu, her zaman için, siyasal iktidarı elinde tutanların gözönünde potansiyel bir karşı-seçkinlerdir («counter-elite»). Bu yüzünden de Ordunun yukarı kademelerindeki askerî seçkinlere zaman zaman güven duyulmaz, bunların arasına ispiyoncu yerleştirilerek sızılır, kontrol edilir, ve Ordudan tard edilirler. Sovyet ordusunda, II. Dünya Savaşı öncesindeki yıllarda yukarı rütbede sayılabilecek subaylar arasında öylesine geniş bir temizlik yapılmıştı ki, Batılı çevreler Sovyet gücünün bundan çok zarar göreceğini söylüyorlardı. (11) Aynı şekilde, Almanya'daki Nasyonal Sosyalist liderlerin Alman askerî seçkinlerine karşı, Ordu üyelerinin rejime karşı koyma derecelerinden çok daha ağır bir şekilde mücadele ettiği bilinmektedir. (12)

Modern toplumlarda halk kitlesinin despotik yönetimleri devirmesi, veya dış politikasını aktif bir şekilde etkilemesi, ülke içinden silâhlı bir kuvvetin veya ülke dışından silâhlı bir yardımın olmaması ve ortada örgütlü bir liderliğin bulunmaması hâlinde söz konusu olamayacağına göre, böyle bir ülkeye karşı dışardan yapılacak bir propagandada halk kitlelerine seslenmeye çalışmak fazla bir yarar sağlayamıyacaktır. Bunun dışında bir görüşü savunmak bazı demokrasi propagandacılarının yaptıkları safsatalardan öteye bir anlam ifade etmez. Bunların safsata olmalarının nedeni ise, demokratik ülkelerdeki propagandacıların kitleleri ile, öteki ülkelerdeki halk kitlelerinin tâbi oldukları rejimlerin siyasal yapıları arasındaki farkları hesaba katmamaları, [ve sadece dış propagandanın etkisi ile kitleyi «dönme» (convert) yapabileceklerini sanmalarıdır.

İtaat etme ve çalışma konusundaki istek ve azim, veya hiç değilse «beklenilen görevin üstünde ve ilerisinde iş görmek» istekle-

---

(11) Erich Wollenberg, **The Red Army**, London, 1938.

(12) II. Dünya Savaşı boyunca en yüksek rütbeli 36 Nazi Generalinden 21 tanesi Hitler tarafından görevden atılmış, 2 tanesi Ordudan çıkarılmış, 3 tanesi ise 20 Temmuz, 1944'de kurşuna dizilmiştir. Genel Kurmaydaki yüksek rütbeli 8000 subaydan 150 tanesinin rejime muhalefetyüzünden hayatlarını kaybettikleri söylenmektedir. Bknz: Walter ...itz, **Der Deutsche Generalstab**, Franfurkt, 1950.

ri, rejimden duyulan tatmin azaldıkça, zayıflayabilir; fakat bu tip «demoralization»un ardından yapılacak propagandalarla kitleye ideoloji değiştirmek; kitleyi «dönmeleştirmek» mümkün değildir; hatta ters bir tepkiyle bile karşılaşılabilir. Rejimden hoşnutsuz olmak, halk kitlesi için beklenmedik, gerekli olmayan, haklı olmayan yoksunluk ve sıkıntılarla karşılaşmış olma durumlarından ileri gelebilir. Bu gibi şeylerle karşılaşmış olma durumu ise, yabancı inançların aşılanması ile; örneğin ideolojik propaganda ile keskinleştirilemez; işlenemez.

Despotik rejimlerde yaşayan halk kitlelerine karşı ideolojik propaganda yapılmasını savunanlardan bazıları ise, propagandanın yığıcı (cumulative) bir etkisi olduğuna inandıklarından bu görüşü ileri sürmektedirler. Bunlara göre, propaganda belli bir zaman sonunda bir yığın şeklinde üst üste birikip, çığlaşacağı için, sonunda bir patlama yaratabilecektir. Bu düşünceyi doğrulayacak somut bir veri veya delil bulunmamaktadır. (13) Siyasal alanda bir kitle hareketinin ülkedeki kontrolü yıkması veya çözüp dağıtabilmesi, daha çok, askerî kuvvetle veya bozguncu-yıkıcı şiddet yolları ile olmaktadır. Ayrıca bu hareketin bir karşı-seçkinler liderliğine bağlanması gerekmektedir. Ülke içinden veya dışından yöneltilecek moral bozucu, ve karşı ideoloji savunucusu faaliyetlerle seçkinlerin elindeki kontrol mekanizması sarsılabilir, ama kontrolü elinde tutanların denetimi altında bulunanlar «dönmeleştirilemezler.»

Aynı düşünceler muharip nüfusu hedef alan cephe propagandaları için de doğrudur; bu alanda da uygulanabilir. Muharip nüfusa yönelik bir cephe propagandası barış olsun, savaşta olsun bir önyargı ile lüzumlu veya lüzumsuz görülmemelidir. Yitirilmekte olan bir savaş sonrasındaki propagandada başarıyı yaratacak olan, savaş şartları, askerî üstünlük, zafer, savaşa devam edebilme gücü, ve düşmanı çıkmaza sokabilmektir. Orduları çekilmeye başlayan, savaşları kaybetmiş, ve askerî bakımdan halsiz düşmüş bir tarafa çalı-

(13) Fakat, özellikler propagandanın «monopolistic» bir propaganda olması hâlinde, propagandanın kanaat ve tutumlar üzerinde yığınlaşıcı bir etkisi bulunduğuna dair pekçok deliller vardır. Başlıca, bknz: Joseph T. Klapper, **The Effects of Mass Media**, New York, 1949 (mimeographed, the Bureau of Applied Social Research of Columbia University). Kezâ, bknz: Wilbur Schramm, «The Effects of Mass Communications,» **Journalism Quarterly**, December, 1949.

şan propagandacı «akıntıya kürek çekmek»ten başka bir iş yapamaz. Propaganda savaşta tâli bir silahtır. Vurucu ana silâhların tutukluk yapması hâlinde, yeter miktarda olmaması hâlinde, veya elden çıkması hâlinde, tâli silahlarla savaşın kaderine karşı çıkılamaz.

SAPIK SİYASAL DAVRANIŞ VE KANDIRIMI

Psikolojik savaşta unutulmaması gereken nokta, kitlede bir tutum değişikliği ve özel kanaatlarda bir değişme yaratılmış olsa bile, bunların, kitlede bu yönde bir sapık («deviant») siyasal davranış yaratılmadıkça önemli bir sonuç vermeyeceğidir.(14)

Sapıklaştırmadan ve sonucu olan siyasal davranışlarda bununla ilişkili bir değişmeden genel olarak anlaşılması gereken şey, siyasal ve askerî seçkinlerin yönetme ve kumanda etme yeteneklerini zayıflatan herşeydir. Savaşta, savaşa sokulmuş olanlar işi gevşetebilirler, kendi otoritelerine karşı mücadele etmeye başlayabilirler ve düşmana karşı direnme işini eskisine kadar ciddiye almayabilirler. Çalışanlar veya savaşa döğüşerek katılanlar düşmana malûmat verebilirler, teslim olduktan veya esir düştükten sonra düşmanın safında savaşabilirler. Çalışan nüfustan bazıları çalışmayı aksatabilir, sabotajda bulunabilir, dedi-kodu ve asılsız haberlerin yayılmasına katılabilir, rejimden hoşnut olmayanları örgütleyebilir, veya yasa-dışı faaliyetlere katılabilir.

Silâhlı kuvvetlerde isyan çıkması, ülkede ihtilâl olması, veya karşı-seçkinlerin liderliği altında bir darbe yapılması gibi olaylar, rejimi zayıflatan veya rejimi dış politikasını izleyemez, icra edemez hâle düşüren en dramatik örneklerdir.

Çalışan nüfus ile döğüşen nüfusun siyasal bakımdan ilişkin görülebilecek şartları bir bakıma tamamen ayrılmaktadır. Döğüşen nüfus, döğüşme azmi kalmadığı zaman teslim olmak veya yenik düşme imkânına —az da olsa— sahip bulunduğu halde, çalışan nüfusa böyle bir şans da tanınmamıştır. Tersine, çalışan nüfus

(14) Goebels «Stimmung» ile «Haltung»u birbirlerinden ayırır; birincisi siyasal ve söz konusu olmayan değmeyen bireysel tepilerdir (tutumlar); ikincisi ise, asıl söz konusu olan, bireyin dışa-vurduğu tepilerdir (davranış). Resmî makâmlar «Stimmung»dan «Haltung» hâline geçişi önleyebildikleri sürece, Goebbels baskı altında tutulan «Stimmung»u önemsemesi haklıydı.

için savaşmaktan vazgeçme imkânı yoktur. Bir düşman askeri silâhını bırakıp teslim olduğu zaman, hayatta kalma şansını arttırmış olur. Bir düşman işçi ise kendi üst makamlarına itaat etmemek istediği zaman kendisini, kendisinin düşmanı olan toplumun himayesi altına koymuş olmaz; tersine, kural olarak, kendi güvenliğini azaltmış, hayatını bile tehlikeye koyarak ülkesinin polisi tarafından cezalandırılmasına, şiddete dayanan ölüm cezasına çarptırılmasına yol açmış olur.

Askerî personelin barış zamanında, savaş zamanına oranla daha kolay teslim olabilecekleri kesin değildir: askerî personelin hareketleri, davranışları garnizonlarda daha kolaylıkla kontrol altında tutulabilir. Örneğin, II. Dünya Savaşı devam ederken Sovyet askerî birliklerinden kaçıp teslim olanlar çok olduğu halde, savaşın bitiminden sonra belli yerlere yerleşen Sovyet askerî birliklerinin diğer [Müttefik] birlikleri ile olan temasları kesilmiş ve kaçan askerlerin sayısı hemen azalmıştır.

Barış zamanlarında ülkeden kaçmak siviller için daha kolaydır; hemen de, özellikle despotik ülkelerden çıkışı ve bu ülkelerden gelenlerin diğer ülkelere girişini kısıtlayan kanunlar olduğu halde. Başka ülkelerin safına geçme şansı en yüksek olanlar diplomatlar ve sivil kilit personel de dahil olmak üzere, işi gereği dış ülkelerde ilişkisi olanlardır.

Bu gibi sapık hareketlerin çoğu, birlikte eylemi gerektirmeden, bireylerce başarılabilirlerse de, diğer bazıları bir örgüt olmaksızın başarılamazlar. Düşman ülkedeki halkın itaat istek ve azminin kırılması ile ilgili olan devletin *örgütün gerekliliği*'ni ve böyle bir örgütle yaptırılacak olan sapık davranışların gerektireceği riskleri iyi düşünmesi şarttır.

Ayrıca istihbarat faaliyetlerinde de, düşman toplumdaki muharip nüfusun ve muharip-olmayan nüfusun bu gibi sapık davranışlara girişmekten sağlayabileceği çıkarlar üzerinde durulması gerekir, zira bu çıkarları ile, kendi devletlerinin karşısındaki düşman devletin bu hareketlerden umduğu çıkarlar uyuşum içinde olabilir. Bu uyuşum şansı döğüşsüz-savaş alanında (in non-combat warfare) iki taraf arasında bir iş birliğine imkân hazırlayabilir. İyi bir devlet adamı olmanın ilk şartlarından biri ise bu gibi olanaklardan yararlanmayı bilmektir.

Düşman bir devletin içinde meydana getirilebilecek bu gibi sapık davranışları teşvik için gereken *örgütsel ihtiyaçlar*'ı karşılamak amacıyla dış devlet o ülkede birşeyler yapmak; bazı tedbirler almak ister. Bunu söylemek bile yersizdir. Bu gibi tedbirler ise, ülke dışında bir (sürgünde-hükümet) kuracak şekilde ülkedeki karşı-seçkinleri bir araya getirmekten, veya eğer ülke içinde faaliyette iseler, bunları açıkça desteklemekten başlar, ve düşman kampındaki muhalefete materyal ve irtibat sağlayıcı adamlar vererek örgütsel yardımlarda bulunmaya (silâh ve haberleşme tesirleri vermek, sağlamak gibi) kadar; (15) veya onlara liderlik yapacak adamlar göndermeye kadar; (16) veya tavsiyelerde bulunmaktan, içerden ve dışardan bir cephe kuracak şekilde birleşip rejimi devirmeye kadar uzanabilir.

Döğüşe-dayanmayan bir savaşta kullanılacak olan propaganın düşman kampındaki sapık hareketleri teşvik etmek için bu tür hareketlerin *risk*'ini küçük göstermesi, fakat aynı ânda, ortadan kaldırılması, giderilmesi güç olan tehlikelere de dikkat çekmesi gerekir. Savaşta bu gibi risklerin bazıları dış devletin girişeceği askerî bir hareket sayesinde azaltılabileceği için, eldeki siyasete göre bir araya getirilebilecek ve kullanılabilecek olan çeşitli araçların kullanım koordinasyonu, düşman kampındaki itaat istek ve azminin kırılmış ve önceden zayıflatılmış olması ile ilgili sorun için ayrı bir önem taşır. İtaat azminin kırılma şansını hepten yitirmemek için bu araçların kullanımında dikkatli bir koordinasyon kurulmalıdır. Düşman devlet içinde yaratılmak istenen bu tarz sapık davranışların riskini azaltmak için — devletin kontrol cihazını askerî yönden hasara uğratma dışında — izlenebilecek başlıca üç yol vardır.

(1) Psikolojik savaş, düşman ülkedeki hâkim şartları göz önünde tutmalı, düşman ülkedeki toplumun «direnci»ni küçümsemeden sadece belli hareketleri teşvik etmelidir. Eğer bu noktaya dikkat edilmezse, psikolojik savaşın yöneticilerinin bütün çabaları boşuna yapılmış çabalar olarak kalacak ve dış ülkelerde yapabilecekleri etkilerin hiçbirini yapamayacak, hatta ters sonuçlar yaratabileceklerdir.

---

(15) Örneğin, Fitzroy MacLean'in, Tito'nun yanında İngilizler için çalışmak üzere paraşütle Yugoslavya'ya atılması gibi.

(16) Örneğin, Lenin'in, savaşda, bir Alman trenine takılmış mühürlü vagonla 1917'de Rusya'ya geçişi.

A. Ü. İL... Kütüphanesi

(2) Aynı şekilde, düşman devletin içindeki müttefikler, kendilerinin mahfına yol açabilecek olan tehlikelere karşı psikolojik savaş araçları ile uyarılabilirler. Örneğin, Berlin'in Amerikan Radyosu, Sovyet Kesimindeki Almanlara yaptığı yayınlarda, Ruslara ispiyonculuk yapanların isimlerini vererek, Rus bölgesindeki Amerikan taraftarlarını uyarmıştır. Ayrıca, sapık hareketlere girişecek olanlara bu hareketlerin tehlikelerini nasıl asgariye indirebilecekleri konusunda tavsiyeler verilmelidir. Bununla ilgili olarak bir örnek verilebilirse, son savaşta askerlere, düşman tarafından anlaşılması güç şekilde kendilerini hasta gösterme yollarının öğretildiğini belirtmek yeter.

(3) Düşman ülkedeki nüfusun bütününe seslenerek ülkede bu tür bozucu ve sapık hareketler yaratmaya çalışmak yerine —bu yol, bütün halkın kahraman ve fedakâr olduğu şeklindeki çocukca düşünceye dayanır— psikolojik savaşın, kendi öz-çıkarları, *predispotionları* ve örgütlenme durumları bakımından bu tür hareketlere girişmeleri mümkün ve muhtemel görünen bazı belirli grupları seçmesi ve onlara hitap etmesi gerekir. Kolaylık sağlamak için olsun, atılan «ok»un geri dönüp gelmemesi için olsun, asıl yararlı olan yol hiçbir ayrım gözetmeden nüfusun bütününe değil, seçilmiş kısımlarına seslenmek, ve düşman ülkede zaten hazır duran mukavemet örgütü ve hücreleri ile rejime ısınamamış kısımları müttefik almaktır. Ayrıca, dış ülkelere yönelen propagandada, düşman ülkesinde dostların varlıklarından emin olunmasa bile, o halka karşı bir dost ile konuşuyormuş gibi hitap edilmelidir. Düşmanın tamamını düşman sayarak kavga eder gibi hitapta bulunmak, düşman ülkedeki seçkinlerin halka yaybilecekleri [bize] karşı düşmanca duyguların pekişmesine yol açar; halkın çoğu [bizim] niyetlerimizi düşmana düşüncelere bağlı saymaya itilmiş olur. Bu çeşit dış propaganda, düşman ülke halkının rejimin seçkinlerine karşı itaat duygusunu zayıflatmak şöyle dursun, güçlendirir; halkın güç ve sıkıntılı dolu anlarda liderlerine bağlılık duygusunu iyice pekiştirerek bu bağlılıkta bir güvence ve rahatlık aramasına yol açar.

Kavgacı olmayan bir propagandada, düşman ülkedeki halkın içinden bazı gruplarla «ittifak» kurmakta kullanılabilecek bir imkân olup grup ve birey çerçevesindeki *öz-çıkarlar* bu konuda geniş olanaklar taşımaktadırlar. Kabaca söylenecek olursa, azınlık gruplarının o devletin yıkılmasından, parçalanmasından umacakları siyasal çıkarlar olabilir. İngilizler, Birinci Dünya Savaşında Avus-

turya-Macaristan İmparatorluğuna karşı bu imkânı çok akıllıca kullanmışlardır. Bazan, İkinci Dünya Savaşında Almanların işgal ettikleri yerlerde mahallî karşı seçkinleri rahatsız eden işgalcilerin otoritelerini sarsmak bu ülkelerin halklarıyla dostluk ve ittifak kurulmasında yararlı olabilir; bazan, itaat etmeme iradesini destek lemek için örgütlü bir destekleme yararlı olabilir. Avrupa ülkelerinin II. Dünya Savaşındaki Direnme Hareketleri buna örnek verilebilir. Siyasal savaşta kullanılabilecek en önemli fırsatlar, tarih boyunca görülmüştür ki, bazan da ortak bir düşmana karşı koalisyon şeklinde bir savaşa girişme ihtiyacından ileri gelebilmektedir. Milletlerin aralarında ortak çıkarların bulunması başarılı savaşlara başlayabilmek için sağlam temeller sağamaktadır. II. Dünya Savaşında, Goebbels, Polonya ile Rusya'nın arasını açabilmek için Katnydeki kitlevî katliamı alabildiğine kullanmıştır. Kezâ, Hitler ve generallerin ile yardımcıları savaşın sonuna kadar Rusya ile müttefiklerinin arasının bozulacağına umut bağlamışlardır. Aynı şekilde, 'aponlar da, ısrarla Filipinler arasındaki farklı grujları kullanmışlar; 1942 yılının başında Tojo, Filijinler'e vaâd edilen bağımsızlığın daha yakın yıllara alınacağını söylediğinde Filipinliler arasındaki parçalanmaları istimar etmek istemişlerdir.

Siyasal savaşta büyük yararlar sağlayabilecek olan bu ve buna benzer siyasal öz-çıkarlardan ayrı olarak, döğüşcü-olmayan propagandanın kolaylıkla kullanabileceği bir başka öz-çıkar, halkın hayatta-kalmak ve ölmemek istekleriyle ilgili öz-çıkarlarıdır. Hücuma uğrayan bir halk, yığınlanmış bir silâh gücü veya fiziki tehditle karşılaşınca hayatta-kalmayı düşünmeye, ölüm korkusunu gitgide içinde duymaya başlar. Daha önce işaret edildiği gibi, cesaretleri yıkıldığı zaman veya itaat duyguları kalmadığı zaman bile siviller gidip teslim olamazlar. Paniğe kapılırlar, ellerini kaldıracak güçleri kalmaz, veya ölümü beklemeye başlarar. Ayrıca, canlarını kurtarmak isteği ile kaçmaya çalışabilirler. Propagandaya uyarak kaçanlar özellikle savaş günlerinin şartlarında daha çok olmakta; ve keçenlara, yaşayabilmek için gerekli öntedbirleri almadan kaçmaya kalkışmaları, aksi takdirde öldürülebilecekleri şeklinde bir uyarı yapıldığında, kaçanlar hızla artmaktadır. Muharip-olmayan nüfusun savaşmaya kalkışacağı zayıf bir ihtimaldir. Bunlar, bazı bakımlardan daha az direngindirler; yapılacak olan bu uyarılara karşı muharip askerlere oranla daha yumuşak başlıdırlar.

Düşman ülkeye yapılacak baskın hücumlarından önce yapılan uyarmalar ültimatomlardan farklıdırlar. Bir ültimatom düşmana belli bir eyleme girmesini, bunun tersi eylemlerde bulunursa da çok şiddetli şekilde cezalandırılacağını söyler. Oysa, muharip-olmayan nüfusa yakında bir hücumun başlayacağı yolunda ön-uyarmada bulunma, hücum eden tarafın kendi omuzlarına yüklenecek olan dehşet yaratıcı kuvvet olma sorumluluğunun azaltılmasını sağlar. II. Dünya Savaşında bu tür ön-uyarılar pek çok kullanılmışlardır. Kendilerine ön-uyarılarda bulunan insanlara «dost» ve «müttefik» muamelesi yapılmış olacağından, halk düşman olarak karşıya alınmamış olunur. Dış propagandacıların, düşman ülkenin yöneticilerine iyi örgütlenmiş bir halkı yönetme imkanı bırakmamakla elde edecekleri siyasal yarar ile, uyarıda bulunulmuş halkın kendi canının telâşma düşmesi yan yana ele alınmış olmalıdır. Hedef kitledeki halka, bu uyarı gereğince ne yapmak gerektiğinin söylenmesi, halkı elindeki imkânlarla serbestçe bir çözüm yolu bulmaya iten ve hükümetin bu hücumdan kaçınmak için tedbir düşünmesine imkân tanıyan bir ara-uyarıdan çok daha etken bir propaganda aracıdır.

Bu sonuncu tür uyarıya, yani düzara varılan uyarıya örnek vermek için Amiral Halsey'in hatıralarına bakmak yeter. 1943 yılı Haziran ayında, Bougainville'deki yerliler üzerine şu mesajlar atılmıştır:

Büyük beyaz şeften çok ciddi bir uyarı
Buka, Passage, Buin, ve Kieta'nın bütün yerlilerine:
Kesin söylenen bir sözdür bu. İyi dinleyin.
Sovum köyü ihanet etmiş
'Japonlardan emir almış, Japonlara yardım etmiştir.
Bu köyü bombaladık.
Pidia, Pok Pok, Toberoi, ve
Sadi köylerini de 'aponlara yardım ettikleri için bom baladık.
Japonlara yardım eden köy olursa, gene bombalayacağız,
ve gene yerle-yeksan edeceğiz.
Bizim uçaklarımız pek çoktur, askerlerimiz pek çoktur.
Bu iyi yapmakta tereddüt etmeyeceğiz.
Yakında bütün Amerikan askeriyle buraya geleceğiz,

Japonları teslim alacağız ve öldüreceğiz.
Onlara yardım eden bütün yerlileri cezalandıracağız.

Hepsi bu kadar
Uyarımızı duydunuz. (17)

Döğüşcü-olmayan propaganda ile uğraşanlar örgütsel gerekirlikler, «rist»ler ve öz-çıkarlar açısından meselelerle ilgilendiklerinde, halkı «dönme»leştirmek için yapılan bu propaganda ile uğraşan kimselerden farklı ve apayrı bir iş yaptıklarını unutmamalıdır, «Dönmeleştirme»ye çalışan propagandacı, kendi inançlarının ilâhi ve en üstün inanç olduğuna inanan bir misyoner gibidir." Şu farkla ki, misyoner görevi başındayken birçok tehlikelerle karşıkarşıya bulunduğu halde, dönmeleştirmeye çalışan propagandacının konuştuğu yer emin bir yerdir. Döğüşcü-olmayan propaganda uzmanları ve icrasıları ise kendilerini, zararlı siyasal faaliyetle ve katılmak istedikleri kitle ile özdeşleştirerek bu hareketleri yönetmeye çalışırlar; arkadaşcasına, dostçasına konuşurlar, veya hiç değilse öyle görünmeye çalışırlar. Bunlar için, insansal güdümlemenin (manipulation) zararlı tatminlerinden kaçınmak; tek tek her olaydan nelerin elde edilebileceğini, neler için boşuna bir zorlamaya girişmemek gerektiğini zamanında kestirecek bir sağ duyuya sahip olmak şarttır. Siyasal savaş, bu girişecek olanlardan birçok yeteneğe sahip olmayı ister. Böyle bir propagandayı yönetecek olanların halktaki tutkulara kapılmamaları, bunlara karşı durabilmeleri ve hemen kapılabilecekleri mecaracı gösterişlerden uzak kalabilmeleri gerekir. Bütün bunlardan sonra da, ülkelerinin dış politikasının amaçlarını iyi bilmeleri şarttır.

PLÂNLAMA DÜZENİ VE BEKLEYİŞLERİN BİÇİMLENİMİ

Kararlar değişik derecelerde ön-kestirimi (foresight) aksettirirler. Dış politika kararları geri tepicidirler. Hele, olup-bitti (faits accomplis) durumlarına karşı bir tepi (response) olarak alındıklarında, karşı taraftaki kuvvetler de *kendi* plânlarına göre bir harekette bulunurlar ve «hâtalara rağmen işin içinden başarı ile sıyrıl-

(17) Halsey, W. F. ve Bryan, J., «Admiral Halsey's Story,» Whittlesey Ho New Yorü, 1947, pp. 150-151.

mayı»* bilirler. Eldeki belli bir plâna göre alınmış bulunan kararlar, bu plânlar tarafından önceden-belirlenmiş sayılmamalıdırlar. Kararlar, eldeki plâna, veya hatta bu plânın her yeni durumda gözden geçirilen yeni şekline değil, fakat karşılaşılan meselelerin kendileri tarafından belirlenir. Bir başka deyişle, her eylem plânının ileride karşılabilecek karşı-hareketlerle ilgili tahminleri de içermesi ve her yeni karşı-hareketten sonra alınan her yeni kararın, plâncıları başlangıçta yaptıkları ön-kestirimin yeterliliğini değerlendirmeye ve aynı zamanda plânlarını günün icaplarına uygun hale getirmeye muktedir kılabilmesi gerekir. Bu dış politikanın başarı ile gerçekleştiriebilmesi, sadece bu dış politikayı saptayanların kendi amaç ve ereklerine erişme yeteneklerin bağlı bulunmayıp aynı zamanda karşı tarafın kendi politikasını uygulamaya aktarma yeteneğine de bağlı bulunması yüzünden, dış politika konusunda yapılan ön-kestirimler de ne kadar bir geleceği kestirmeye çalışırlarsa o derece az aydınlatıcı olmak zorunda kalırlar ve güçsüzleşirler. Siyasal bir plânda fazla bir geleceğe ¡dair kararlar alarak bu tip plânların önceden-belirlemeye kalkışmak «irational» bir davranıştır. Zira durumun seyrine katılmacı (intervening) değişken olarak etki eden karşı-hareketler plâna katılmış olsalar bile, hiç çıkmayabilirler; önceden plânın yapılmasında hesaba katılmayan şeyler ise heran ortaya çıkabilir. İyi hareket plânları, bu nedenle, ancak önceden bilinebilecek, kestirilebilecek amaçların belirlenmesini (determination) hedef alırlar, fakat elde edilebilir diye tahmin edilecek amaçlar da zamana bağlı olduklarından ve zamana göre değişebildiklerinden, bu amaçlara erişebilmek için alınması mümkün görünen hareketler alanında bir esneklik taşırlar. İyi hareket plânları aynı zamanda, girişilecek başanglıç hareketi (moves) için bir tercihi ortaya koyarlar, ama bu tercihleri bile, plânı yapanları sonraki hareketlerini bu ilk harekete bağlamaya mecbur tutmaz; plânlayıcılara ilk hareketin izleyicisi olan hareketlerini karşılan yeni durumlara göre yeniden değerlendirme serbestisi ta-

Gelecek hakkında yapılan bir önplânlama siyasal seçkinleri
gıçta hesaba katılmayan karşı- hareketlerin baskınından kur-
a yarar. Rasyonel, yani, esnek planlama da, aynı siyasal seç-
irrational» bir plânın (yani; katı, rijit bir plânın) baskıla-

---

dles through»: «...hata etmelerine rağmen sonunda bir kurtuluş
rlar»' şeklinde de çevrilebilir (ç. n.)

rından kurtarır. Bu plânlama rasyoneline gösterilebilecek en güzel örnek, II. Dünya Savaşındaki Mihfer Devletlere karşı işlenecek politika ile ilgili olarak düşüncelerini açıklayan Churchill'in yaptığı yorumdur. Gerçekleştirilebilir bazı erekleri ve bunların elde edilmesini sağlarla görünen bazı uygun hareketleri tespit eden Churchil, daha sonra da, «olaylar bize hizmet ettikçe» bu hareketler değiştirilecektir demiştir.

Askerî seçkinler de, tabiatıyla, plânlama işine katılırlar ve modern savaşlarda bir kampanyanın bir kaç gün önce veya kaç gün sonra başlayacağını söyleyebilecek durumdadırlar. Modern savaşların, savaşa başlamak için gerekli «mobilization», askerî eğitim, eski silâhların «demode» olması yüzünden yeni silâhlar yapmak ve istihsal etmek gibi zorunluluklardan ötürü *zaman tüketici* bir sürece dayanmış olmaları bu gibi plânların emredici plânlar olarak yapılmalarını şart koşmakta ve sonuç olarak, bütün ulusal ekonominin plânlanması düşüncelerine zemin hazırlamaktadır. Dış politika konusundaki plânlamacılık ise, başlıca geleceğin sadece plânlayıcılara değil karşı devletteki seçkinlere de bağlı olması yüzünden önceden belirlenememesi nedeniyle, çok daha zordur. Kaldı ki; siyasal plânlar yapanların plânlarını kavramak istediği zaman boyutu, askeri plânlar yapanların kavramak zorund oldukları zaman boyutundan daha uygundur.

Genel hatları ile konuşacak olursak, askerî plânda, örneğin, bir savaş döneminde tek bir çarpışmanın kazanılması kısa boyutlu bir erektir; bir savaşın kazanılması orta boyultu bir erektir; ana savaşı zaferle sonuçlandıracak olan bütün cephelerde savaşın kazanılması ise uzun boyutlu bir erektir. Siyasal seçkinler için ise askerî bir harekatın kazanılması, sadece, siyasal plânın kısa boyutlu ereğinin gerçekleşmesi anlamına gelir; ana savaşın kazanılması orta boyutlu ereğin kazanılması anlamına gelir; ve ana savaştan sona varılacak olan yeni kuvvetler dağılımında «aslan payı»nı almak ise uzun boyutlu ereğin gerçekleşmesi anlamına gelir. Ebedi bir barışın kurulması, veya dış politikaların ortadan kaldırılması gibi erekler ise siyaseten bir boyuta sığdırılamıyacak olan veya «Utopion» erekler sayılacaktır.

Değişik siyasal seçkinlerin, kendi dış politika plân ve kararlarını tespit ederken, bu tarz ön-kesitrmelere dayandıkları fakat bunu değişik ölçülerde yaptıkları görülmektedir. Bu durumun tarihsel ve

ulusal farklılıklardan ileri gelmesi mümkündür. Bu konuda yapılmış araştırma olmadığı için, karışık ve kavranması güç bu sorun hakkında söylenebilecek, herşey doğası gereği, «hypothetic» kalmak zorundadır.

1. Uluslararası mücadelenin yerine ulusların çıkarlarını uyumlaştırabileceği görüşü de dahil, çeşitli düşünceleri kapsayan «ütopianism», kısa, orta, veya uzun boyutlu herhangi bir siyasal ereğin tanımlanmasında gösterilen beceriksizlik veya ezberci-kalabalık ile bir araya gelmekte; birbirlerine eklenmektedirler.

2. Düşman karşısında askerî bakımdan zayıf durumda olma sorunu, ereklerdeki boyutları uzun tutma girişimleri ile, veya «geritepici» hareketlerle yanyana düşebilmektedir.

3. Kendilerinin karşı-seçkinler olduğu günlerde takibata uğramış bulunan siyasal seçkinler, böyle bir hayat geçirmeyen siyasal seçkinlere oranla ileriye yönelik plânlar yapmakta daha isteklidirler.

4. Demokratik şekilde oluşmuş seçkinlerin kurmayları güçlü bir sınıf meydana getirmedikçe ve siyasal seçkinlerin kendilerinden daha yavaş bire değişim seyri izlemedikçe alınan kararla tepki niteliğinde (reoctive), kısa boyutlu veya «utopic» kararlar olurlar; oysa bir siyasal sınıftan (örneğin, aristokrasiden) gelen seçkinlerin aldıkları kararlar orta veya uzun boylu erekleri ele alan kararlar olmaktadır.

5. Ülkedeki en üst siyasal seçkinler idarî kurmaylar gibi işgörmeye başladıklarında ülkenin dış politikasında «reactive» kararların ağır basmaya başladığı görülmektedir. Ülkenin dış politikasında iç istihbaratçıların dedikleri hâkim olmaya başladığında, dış politikanın kısa boyutlu ereklere göre tanzim edildiği görülmeye başlamaktadır. Ülkenin dış politikasına dış istihbaratçıla hakim olursa, dış politikanın erekleri orta boyutlu erekler olmaya başlar. Ülkenin dış politikasına tarihçilerin düşüncelerine göre biçim verildiğinde ise, dış politikanın erekleri uzun boyutlu erekler olmaya başlamaktadır.

Propaganda, her durum ve konuda, demek ki, siyasal seçkinlerin kararlarında içerik olarak bulunan zaman düzenlemesini açığa vurur. Eğer dış politika «reactive» ise o ülkenin propagandası büyük bir olasılıkla «tatsız-tuzsuz» ve günü geçmiş haberler verip-

duran beceriksiz bir haber ajansı gibidir. Zira politik erek diyebileceğimiz şeylerle ilişkisi kalmaz. Olaylar ve olgular çoğu defa tek başlarına konuşamadıkları halde konuşsalar ve, herkese ayrı sözler söylüyormuş gibi görünseler bile, böyle bir propagandanın haberleri siyasal bir önem taşımaz; propagandacılar ise olaylara «anlam» yükleyemezler.

Siyasal seçkinlerin düşünceleri «utopik» olduğu zaman, propaganda bir misyoner propagandası haline gelir; karşıdaki halk kitleri görüşlerinden cayıp dönmeleşmeyi reddettikçe, propagandacılar da gitgide daha «fanatic» olmaya başlarlar. Dış propagandanın yararlı bir fonksiyon icra etmesi, ancak ve ancak, siyasal seçkinlerin siyasal ereklerinin inceden inceye düşünülüp tesbit edilmiş olması ve bu ereklerin «erişilebilir bir boyut»un sınırını aşamaması halinde mümkündür. Böylesi bir propagandanın iş görmesinin nedeni, olaylara ve olgulara eldeki politikanın erekleri açısından bir anlam yükleyebilmesi; böylece de, gelecekteki olayların beklenilebilirliğini etkileyebilmesidir.

Zira, dış propagandanın dışarıya «haber» yayarak etken olabileceği en uygun alan düşman ülkedeki halkın *bekleyiş ve umutları*'dır. Özellikle bir başka kuvvet tarafından oluşturulan veya yapılan şeyler bu bekleyiş ve umutların düşmesini veya yükselmesini etkiler, mutevalarının değişmesine sebep olur.

Akıllıca yönetilen bir psikolojik savaş programı düşman ülke halkını, halkın yabancısı olan ideolojiye, bu ideolojinin üstünlüğünü iddia ederek «dönme»leştirmeye çalışmaz. Tersine, akıllı propagandacılar gelecekle ilgili olayları ele alırlar ve bu olaylar hakkında verdikleri haberleri kullanarak, kendilerine uygun şekilde yorumlayarak [düşman ülkedeki] *halkın bekleyiş ve umutlarına diledikleri biçimi kazandırmaya* çalışırlar. Böylece, erekleri ve niyetleri neyse onların bir görüntüsünü meydana getirirler; ideolojiden hareket ederek, hitap ettikleri halkın ilgilendiği belirli ve somut konuların üzerine eğilerek, Marx'ın sözlerini kullanmak yerine, gündelik ve yaşanılan hayatın diliyle konuşmaya başlarlar.

Propagandacılar bazan düşman ülkedeki siyasal seçkinlerin kendi iç politikalarında ne yapacaklarını ve halk kitlesine bundan ne çekeceğini; halkın başına ne geleceğini önceden kestirebilirler. Propaganda için bu çeşit ön-tahminler sadece düşman seçkinlerin ileride ne yapacaklarını bilme bakımından kıymetli bir istihb

teşkil etmekle kalmaz (örneğin; gıda karnelerinde bir kısıtlama gibi), fakat aynı zamanda, ileride hiçbir gayrete lüzum kalmaksızın düşman ülkedeki halkın büyük bir sıkıntı ile karşılaşarak öfke ve şiddetli kırgınlık içinde kalacağını anlaşılmasını sağlar.

Fakat asıl önemlisi, halkın, propagandacının temsil ettiği devletin niyetleri hakkında yürüttüğü tahmin, taşıdığı beklevişlir. Teorik olarak, propagandacı, düşman ülkenin seçkinlerinin niyetlerini öğrenirken karşılaştığı güçlüklerin yanında, onlarla mukayese bile edilemeyecek kadar küçük zahmetler bahasına, kendi ülkesinin seçkinlerinin niyetlerini öğrenebilme durumundadırlar. Fakat, gerçek halde, propagandacının düşman ülkenin halkının beklevişlerini etkileme derecesi, kendi ülkesinin seçkinlerin propagandacı ile ne derece sır ortaklığına girdiğine bağlıdır. [Propagandacının kendi ülkesinin seçkinleri propagandacıya bu sırları açıklarlarsa, propagandacı da bu sırların ışığında «bilgi» vererek, düşman ülkedeki halkın dış ülkenin niyetleri hakkında gösterdiği canlı ilgiyi ayakta tutarak, propagandasının etkinlik kazancasını sağlar.]

Neler söyleneceği sorunu ile değil de, nelerin ne zaman yapılacağı sorunu ile ilgili kararları alma durumundaki siyasal seçkinler ve onların yardımcı kurmayları, vakitsiz bir açıklamanın, düşmanı, düşmandan yapması beklemilen hareketlerden kaçınma konusunda ikaz edebileceğini düşünerek, doğal olarak, her kararlarını gizli tutmak isterler. Uluslararası propagandaya büyük bir önem veren siyasal seçkinlerin yönetimindeki Nazi Almanyasında bile, propaganda ile siyasa arasında iyi ve tam bir işbirliği kurulabilmiş değildi. Propagandacı, mesleği konuşmak olan insandır. Mesleği konuşmak olan insana kim sır vermek ister ve bundan hoşlanır? Bu soru aslında boş bir sorudur; zira propagandacı öğrendiği şeyi, aldığı gibi vermez, işine geldiği gibi verir. Her diplomatın bildiği gibi, sır saklamak ve vermemek kimi zaman susarak olur, kimi zaman da konuşarak. Aynı şekilde, propagandacı da, gereğinde konuşmayarak, gereğinde de konuşarak, söylememesi tenbih edilen bir şeyi söylemeyebilir; ama bu tenbih yapılmamış; kritik konular hakkında aydınlatılmamışsa, bu konuda bazan konuşarak zararlı işler yapabileceği gibi, hiç konuşmamakla da sır vermiş olabilir. (18) Fakat şunu

(18) Örneğin, Nasyonal Sosyalist propaganda direktifleri (Sprach-regulunger deniliyordu) son savaş sırasında, bir tarihte Alman dergilerinde ağır sudan (H_2O_2) söz edilmiş olduğundan bahsetmeyi yasaklamıştı. Alman dergilerinde bir zamanlar bu konudan söz edildiğinden bahsedilirse, Alman dergilerinin bu konudan hiç söz etmemeye başlamalarının bu kere bir ifşaat yerine geçmiş olacağı sanılıyordu.

belirtmemiş gerekir ki, «siyasa yapıcıları» ile propagandacıların toplumsal «background»ları arasındaki farklar «siyasa yapıcılar»ın sır düşkünlüğünü arttırmaktadır.

Elbette ki, propaganda işini yüklenenlerin siyasal seçkinlerin bütün sırlarına vakıf olmaları gerekmez. Bununla beraber, düşman ülkedeki halkın merak ve bekleyişlerini tatmin edebilmek ve propagandanın uygun zamanda yapılmasını ve iyi yönetilmesini sağlayabilmek için propagandacının kendi işi hakkında alacağı kararlarda siyasal seçkinlerin siyasası tarafından aydınlatılmış olması gerekir. Aksi takdirde, kendine ışık tutacak tek şey ya ortalıkta ele geçirebileceği haberler, ya da kafasındaki ideoloji olacaktır. Çok daha genel bir deyişle, siyasa ereklerinin — kısa, orta, veya uzun boyutlu — *varlıkları* siyasal savaş için bir ön-gerekliliktir. Bu ereklerin propagandayı idare edenlere yapacağı «*communication*» siyasa araçlarının kullanımında gerekli olan işbirliğinin sağlanmasına yarar.

Karşıya aldığı ulusun içinde, propagandacının ülkesi için, hakiki düşman kimdir? Sadece siyasal seçkinler mi, yoksa askerî seçkinlerde mi? Düşman kampta potensiyel veya fiilî müttefikler kimlerdir; kimler olabilir? Hangi grupların fazla, hangilerinin az kuvvet kazanması gerekmektedir? Halktan değiştirmesi istenen, düşman ulusun dış siyasası mı, yoksa aynı zamanda toplumsal kurumları mıdır? Eğer bunlarsa, asıl hangisi, ve ne yolla değiştirilmek istenmektedir? Bir ihtilâl, veya bir iktidar darbesi mi isteniyor, gerekli görülüyor (yoksa, aralarında bir fark olmayacağı için her ikisi de iyi karşılanmıyor mu)? Gerekli görülüyorsa, istenen durumu oluşması için hangi araçlar ve yollar kullanılmalıdır: cesaretlendirip teşvik etmek mi, sızmak ya da, desteklemek mi? Desteklemek ise, ne çeşit desteklemek? Girişilecek işlemlerin zaman ve programı nedir; kısa ve uzun boyutlu ereklere göre bu işlemler nasıl bir sıra ile ele alınmalıdır? Savaşta, uzun boyutlu siyasal erekler - eğer askerî zafer orta boyutlu bir erek ise - nelerdir? Barış zamanında, söz konusu devletlerle nasıl bir ilişki kurulacak ve bunun öğeleri neler olacaktır? Propagandacının başarı ile yürütebileceği bir siyasal savaşı, haber dedi-koduculuğundan, ideoloji tapınmacılığından, bilerek kurnazlığa dayanan basit işlerden ve «ben»in dış dünyaya yansıtılmasından ayrılarak böyle bir savaşa sağlam temeller asğlayacak olan bu sorulara verilecek cevaplardır.

SEÇKİNLERE KARŞI YAPILAN SİYASAL SAVAŞ

Şimdiye kadar dayandığımız faraziyeye göre düşman ülkesindeki seçkinler biribirileriyle düşmandır veya en azından savunmacı veya saldırıcı konumlar takınarak uluslararası kuvvet ilişkisinde başka ulusların zararına, kendilerinin ise yararına yeni konumlara gelmek isterler. Seçkinlerin alacağı teslim, silâh terki, veya müttefik olma, boyun eğme, bir görüşü kabul etme kararları, tıpkı muharip nüfus içindeki ayaklanmalar, işçiler arasındaki sabotajlar, karşıt seçkinlerin kuvvetlenmesi, veya kilit personelin kazanılması gibi siyasal savaşın temel erekleri arasında yer almış olabilir. «Savaş hâli»ni uluslararası durumun özel bir hâli olarak sayacak olursak, karşımızdaki siyasal seçkinlerin kararları, bu kararlar eğer başkası etkilemedn, başkası karışmadan alınmışlarsa, sadece, o yöneticilerin uluslarının yararına olmakla kalmaz fakat aynı zamanda o yöneticilere karşı siyasal savaş açmış bulunan devletlerin zararına da olabilir. Bu yüzden de siyasal savaşın özel bir görevi de düşmanın alacağı kararlar üzerinde etkide bulunmak; böylece düşman seçkinlerinin elde etmek istedikleri kuvvet kazancını önlemek mümkün olursa, onları kayba uğratmaktır.

Siyasal seçkinlerin dış siyasa hakkında alacakları kararlar ve ast'ları olan askerî seçkinlerin kendilerine verilecek askerî görevlere bağlılıkları seçkinler topluluğuna üye olanlar arasında bir işbirliğinin kurulmuş bulunmasını zorunlu kılar. Aynı zamanda, belirli kurmay fonksiyonlarının yerine getirilmeleri ve bunların da aralarında koordine edilmiş olmaları gerekir. İşte bu yüzdendir ki, siyasal savaş, kendisine hedef olarak seçkinler topluluğu üyeleri arasındaki işbirliğini veya bu kurmay fonksiyonlarının icrasını seçebilme durumundadır.

İşbirliği iki taraf arasında karşılıklı bir güven ve itimat ortamına bağlıdır. Bu bakımdan despotik seçkinler demokratik seçginlere oranla çok daha zayıf durumdadırlar ve kolayca yararlanabilirler. Bu seçkinlerin gözünde, yukarda bahsettiğimiz gibi; ast'ları olan askerî seçkinler çok daha kolaylıkla ihanet şüphesi altına düşebilirler, hatta daima bir potansiyel karşı-seçkinler olarak görülebilirler. Bu bakımdan, Hitler denemindeki askerî seçkinler ile siyasal liderler arasındaki ilişkilerle ilgili olarak yapılacak bir

aarştırma çok dikkat çekici olacaktır. (19) II. Dünya Savaşı döneminde bu iki tarafın biribirini nasıl kolayca kuşkulu düşman saydıkları tam olarak ortaya konulmamıştır. (20) Despotik bir siyasal seçkinler topluluğu arasındaki bu durumdan sistemli bir şekilde yararlanmak için düşman seçkinleri arasındaki hizipleşmeler hakkında çok iyi istihbarata sahip olmak ve sadece propagadanın kullanımı ile yetinmemek gerekir. Öyle anlaşılıyor ki, tarafsız ülkelerde bile bile yapılan diplomatik boşbağazlıklar; veya düşman seçkinlerini biribirine düşürmek ve bir kısmını diğerlerinin gözünde şerefsiz kılmak için bazı istihbarat redakârlıklarına katlanıvermek gibi halkın hiç duymayabileceği diğer yollardan yararlanmak bazan çok daha etken olmaktadır.

Düşman ülkenin siyasal seçkinler topluluğu üyelerinden adam ayartmak pek ender yapılabilen ve gerçekten çok güç bir iştir. Ama olursa, siyasal savaş için, büyük fırsatlar sağlanmış demektir. Örneğin, Hitler'in temsilcisi Rudolf Hess'in sansasyon uyandıran kaçışı, İngilizler tarafından hiç kullanılmamış, fakat Stalin'in İngilizler hakkında şüphe duymasına sebep olmuştur.

Kezâ, özellikle Goebbels'in günlükleri başta olmak üzere, II. Dünya Savaşı göstermiştir ki, kitlere yöneltilerek yapılan propaganda dinleme servisleri aracılığı ile o ülkedeki siyasal seçkinlere iletilmekte, halk kitlesi gibi fazla sansüre tâbi olmayan bu seçkinler üzerinde hiç umulmadık etkilerde bulunulabilmektedir. Bu yüz-

(19) Aynı şekilde; çok yararlı sonuçlar verecek bir başka araştırma konusu da, II. Dünya Savaşında İngiliz ve Amerikan generallerine oranla Alman ve İtalyan generallerinin sanssızlıkları ve başarısızlıkları konusu olabilir.

(20) Liddell Hart, General Beumentritt'ten şu sözleri aktarıyor: «Hitler, Field Mareşal von Rundstedt'in ordu ve düşmanlar gözünde çok büyük bir saygı kazanmış bulunduğunu biliyordu. Müttefik kuvvetlerin propagandası sık sık, Field Mareşal ve kurmaylarının Hitler'den ayrı düşüncelerde olduğunu ileri sürmüştür. Ayrıca, belirtilmek gerekir ki, bizim başkomutanlık karargahımız Müttefiklerin hiçbir zaman hücumuna uğramamıştı. Kezâ, Field Mareşal de Fransız Direnme Hareketi tarafından hiçbir zaman tehdit edilmemişti. Zira Mareşalin, Fransızlara iyi muamele edilmesi görüşünde olduğu biliniyordu. Bütün bunlar Hitler'in gözünden, kaçmıyordu; ajanları bu olayları devamlı olarak rapor ediyorlardı. Bir yandan Field Mareşale -diğer askerlere gösterdiğinden- çok daha fazla bir saygı gösteriyor, bir yandan da gözünü Mareşalden ayırmıyordu.» Bknz. **The German Generals Talks**, New York, pp. 1948, pp. 260-61.

den de, siyasal seçkinlere yöneltilmiş bir propagandada özel amaçlar için bu «communication» kanalını kullanmak da mümkün bir yol sayılabilir. Aynı şekilde, askerî seçkinlere hitap etmek için de gene aynı kitle haberleşmeleri yolundan yaralanmak mümkündür. Nitekim, son savaşla ilgili olarak yayınlanan askerî liderlerin hatıralarının hepsinde bu yolla alınmış düşman propagandasına ait sözlere yer verildiği görülmektedir. Hatıralardan bazan, bu propangandaların etkisiyle birtakım hareketlere girişidiği de belirtilmektedir. (21).

Bununla beraber, bu nisbeten küçük olan silâhların yanında, düşmana karşı yürütülecek bir döğüşken-olmayan [siyasal] savaşta asıl etken silâhlar, düşman kurmaylarının fonksiyonlarını icra ediş-lerine müdahalede bulunucu silâhlardır. Aşağıda, yabancı istihbaratın bu işlere nasıl müdahale edebileceğine dair ve aldatıcı etkilerle aldırılacak alternatif kararların sonuçları hakkında bazı görüşler bulacaksınız. (22)

Plutarch'ın Lysander'e atfen söylediğine gibi : «aslan postu bulunmadığında tilki postu da iş görür.» Düşmanın şaşırtmak için, bu tür hileler tarihin her devrinde kullanılmışlardır. Bu tür hilelerin amacı, daima, insanın kendi gücü ve niyetleri hakkında düşmana yanlış bilgi vermek, yanıltıcı düşüncelere yöneltmek ve böylece düşmanı o ânda doğru ve parlak görünen fakat aslında yanlış olan karşı-hareketlere itmektir.

Başarılı bir gizlilik gibi, başarılı bir hile ve aldatma da şaşkınlık yaratır ve düşmanın savunma gayretlerinde bir anda bir savrukluğa yolaçar. Gizlilik düşmana bilgi vermemeye çalışırken, hile ve aldatma düşmana yanlış bilgi vermeye çalışır. Plânları hazırlanmış bir hareket tam bir gizlilik içine alınmışsa, düşman seçkinleri bu hareket hakkında ellerinden geldiğince bir tahmin yürütmek ister ve girişecekleri karşı-harekâtı da bu tahminlerine göre plân-

(21) Bknz : örneğin, General Lewis H. Brereton'un 20 Haziran 1944 tarihli günlüğü, **The Brereton Diaries** (William Morrovw and Co.) New York. 1946, sh. 289, «V-I'lerin yaptığı ağır hasarlar hakkında o kadar çok düşman propagandası duyulmuştu ki, Kumandanın başkanlığında yapılan bir toplantıda ertesi gün karşı-saldırı olarak, Berlin'e ağır bir hava bombardıman düzenlenmesi kararlaştırıldı.»

(22) Yardımcı seçkin personelin kontrol ve «communication» görevleri üzerinde etkide bulunarak müdahale etme konusuna, yönetim ve komuta yeteneğinin kısıtlanmasından söz ederken değinmiştir.

larlar. Hile ve aldatma ise, gizlilikten çok daha etkendir, zira düşmanın tahminleri üzerinde *etki yapar; aynı* zamanda da sahte bir niyeti ortaya sürerek hakiki niyet hakkında düşmanın yapacağı tahminleri güçleştirir. Aldanma da bir çeşit «communication»a dayanmak zorunda olduğu için, düşman ülkelerin seçkinlerine yönelen bu «communication»dan düşmana eriştirilecek «ifşaatın» niyeti ona yanlış düşünceler vermektir. Bu tür ifşaatın inandırıcılığı ise, ifşaatı alan düşmanın bu ifşaatların istenmeden ,vē kötü bir şans eseri ortaya döküldüğünü sanmasına bağlıdır. Her iki durumda da sahte ifşaatın etkin olmasının nedeni düşmanın istihbarat ve dinleme-izleme (reconnaissance) hizmetlerinin beceriksizliği olmaktadır. Farkında olmayarak ve istenmeden yapılmış ifşaatlar güvensizliği ortadan kaldırmakta ve düşmanın yanlış bilgilere sahip olmasına yol açmaktadır. Düşman dinleme-izleme servisinin dikkatini çekeceği umuduyla yapılan, fakat hiç istenmediği halde, önlenmesi mümkün olmadığı için yapıldış gibi görünen ifşaatlar ise — aslında uydurma bir «reality»yi yansıttıkları halde, düşman tarafından, karşı devletin yetenek ve niyetlerini aksettiren doğru bilgiler gibi sayılıp, kabul edilmektedir.

Hayvanlar âleminde de aldatma ve hile vardır, hem de en güzel örnekleri ile. Friedrich Alverdes hayvanlar âlemindeki hile ve aldatmaları çok güzel belirtmektedir. (23).

1. Uyumlanmak («sympathese»), örneğin, savunma veya saldırı amacı taşıyan bir hayvanın ortamdaki şartlara uyacak bir renk ve davranış görünümü alarak görme duygusuna konu olmaktan çıkmasıdır. «Uyumlanmak» sadece renkce uyumu değil, davranışlardaki uyumu da kapsayacağı için, «değişik kılıf içinde değişik şeyler anlatma»* şeklindeki hileler burada yer almaktadır. Kezâ, zebranın vücudundaki çizgilerde olduğu gibi, bazan hayvan vücudunun ortamdan ayırt edilmemesine yarayan savunma amaçlı görünüm hileleri de vardır, (Alvardes buna «somatolyse» diyor). Ve bir de başka bir aldatma tarzı vardır. Bunlarda, başka hayvanların takibatına uğrayan, seri hareketli ve canlı renkleri olan bir

---

(23) Friedrich Alvers, «Tauschung und 'Lüge'im Tierreich,»in **Die Lüge** ed. by Otto Lippmann and Paul Plaurt, Leipzig, 1927, pp. 332-50.

(*) «Playing possum»: «possum», aşağı memelilerden olan ve kanguru ve vs. gibi yavrusunu vücudunda taşıyan hayvanlardır. Buradaki anlamı yukarki gibi. Eski Yunancası «thatanose.» (ç. n.)

hayvan birdenbire değişmekte ve hiç hareket etmeyen ve göze çarpmayan bir renkte başka birşey haline gelivermektedir. Bu gibi «heteopsie»ler işitme duygusunu aldatma amacıyla da yapılmaktadır. Örneğin, bir yere saklanınca sesini kesiveren çekirgeler böyledir.

2. *Mimesis.* Bu yol ile, hayvan, ortamındaki dikkat çekici olmayan öğelerin görünümüne girmekte, böylece ardına düşenin elinden kurtulmaya çalışmaktadır. Alverdes mimesis'i «allomimesis,» yani hayvan olmayan şeylerin şekline girmek; ve «phytomimesis,» yani bitkilerin görünümünü taklik etmek; ve bir de, «zoomimesis,» yani, diğer türden hayvanların şekline girmek diye üçe ayırmaktadır.

3. *Mimicry.* Alverdes, «zoomimesis»i izlemekten kurtulmak için yapılan bir taklit olara ele almakta, «mimicry»yi ise, izlenmekten kaçarak değil, tersine, izleyen hayvanın karşısına, kendini savunmaktan aciz bir hayvan yerine, zehiri, dikeni vs. olan bir hayvan kılığına girerek dikilmek şeklinde tavsif etmektedir.

4. «Phobese,» hâli-tavrı korkutucu olmayan bir hayvanın, kendisini işleyen bir hayvanı korkutmak için dehşet saçıcı renklere bürünmesi veya davranışlarını bu yönde değiştirmesidir.

5. «Allekation», bir hayvanın, avlamak istediği hayvanı pençesine düşürmek için renk ve davranışlarıyla onu aldatmasıdır.

Ayrıca, hayvanlar arasında (özellikle kuşların) bazılarının yavrularını kurtarmak amacıyla, yaralanmış taklidi yaparak izleyicisinin yolunu şaşırttıkları bilinmektedir. Ayrıca, bazan da, hayvanların, kendi ortamlarının bir kısmını aktif bir şekilde kullanarak kendilerini maskeledikleri bilinen bir olaydır.

Hayvanlar âleminde kullanılan aldatma «teknikleri» ile insanların dünyasında kullanılan aldatma teknikleri arasındaki benzerlik çok açıktır. Fakat hayvanların kendi aralarındaki mücadeledeki bu aldatma teknikleri ile insanların kendi aralarındaki aldatma tekniklerinin çok fazla biribirlerine benzediği de sanılmamalıdır. Zira, hayvanlar sadece duygusal aldatmacalara başvurdukları halde, insanlar hem duygusal hem de düşünsel aldatmaca tekniklerine başvurabilecek durumdadırlar. O yüzden de, insansal aldatmacalarda sayısız buluşlar olabilir.

Askerlik tarihi çeşitli hilelerle düşmanın istihbarat servesini aldatmaya dayanan oyunlarla doludur. (24) Askerî aldatmacalar, bazan, düşmanı yer ve zaman konusunda yanlış tahminde bulunmaya yöneltmek için; bazan kuvvet ve erekler konusunda, bazan saldırgan veya savungan kuvvetin amaçları konusunda yanılgılara sürüklemek için kullanılırlar. Bunların hedefi, düşmanı alacağı kararlarda yeterince hazırlık yapmadan harekete geymeye itmek, veya düşmanın mahvına yol açacak olan yanlış kararlar almasına yol açmaktır. Büyük sayıda askerî birliklerin katılacağı bir askerî harekât konusunda yapılmak istenen bir hilede, sadece düşman değil, bu harekâtı icra edecek olanlar bile son âna kadar aldatılmış olmaya katlanmak zorunda kalabilirler..

---

(24) Bu örneğin alındığı, General Waldemar Erfurt'un «Surprise» isimli, ve Stefan T. Possiny'nin önsöz yazdığı kitabına bakınız. (Harrisburg, 1943, Military Service Publishing Company.) Birinci Dünya Savaşında, Türkleri kandıran İngilizler, Türklerin, General Allenby'nin esas kuvvetleri ile sol kanattan saldıracağına inanmalarını sağlamışlardı.
«Bütün bir ay, 'yanıltıcı mesajlar'ların hazırlanması ve bunların, çeşitli hileli telgraf haberlerini çözen Türklerin alışkın oldukları şifrelerle telgraf metni şeklinde Türklerin eline geçmesine çalışmakla geçirildi. Ayrıca, bir İngiliz kurmay subayı devriyedeyken mahsustan Türk nöbetçilerinin hücumuna uğradı. Subay yaralanmış gibi yaptı ve kaçarken de çantasını düşürmeyi ihmal etmedi. Çantada özel olarak hazırlanmış bir not defteri, paralar, aşk mektupları, ve birkaç tane de hileli emirnâme ile bazı askerî belgeler vardı. Çanta Türklerin eline geçti. Ertesi sabah ise Çöl Süvari Birlikleri için çıkarılan gazetede, kurmay, subaylardan birinin çölde bir not defteri kaybettiği yazılarak, süvari birliklerinden bu not defterini aramaları, bulunca General Allenby'nin karagâhına getirmeleri emredildi. Yalancıktan hazırlanan bir arama birliği de çölde defterin peşine gönderildi. Yanındaki kumanyasını —tam, aptal bir askere yakışacak şekilde— bu gazetenin o günkü nüshasına saran bir subay ise, çölde arama yaparken, Türklerin dolaştıkları yerde yemeğini yedikten sonra artıkları da bu gazeteye sararak, yemek yenilen yerde unuttu. Bu hile başarı kazandı.»
II. Dünya Savaşına ait örnekler için, bknz: Field Mareşal The Viscount Mongomery of Alamein, **El Alamein: the River Sangro**, New York, 1949. p. 31 FF., 57, 78-80; Desmond Toung, **Romel**, London, 1949, p. 79, 101; George C. Kenney, **General Kenney Reports**, New York, 1949, pp. 268, 281-2, 330, 374, 384, 501; Admiral Halsey, op. cit., p. 197, 207-8; Field Marshal Lord Wilson of Libya, **Eight Years Overseas**, London, 1948, p. 40; Sir Frederick Moragan, **Overture to Overlord**, New York. 1950; Sir Francis de Guingand, **Operation Victory**, New York, 1947, pp. 108, 55-6.
Keza, bknz: Jasper Maskelyne, **Magis-Top Secret**, London (tarihsiz).

Askerî aldatmalara sırf propagandanın tek başına birşey katabileceği şüphelidir. Buna rağmen, II. Dünya Savaşında, Normandia çıkartmasından sonra Fransa'nın başka bazı yerlerinden de çıkartma yapılacağı duyurularak Alman ihtiyatlarının bulundukları yerlerden Normandia'ya aktarılmaları önlenmek istenmiştir. Bu propaganda çabaları sadece sözle yapıldığı için belki de fazla bir etki yapamayacaklardı. Fakat İngilizlerin de bunlarla birlikte almış oldukları diğer aldatıcı tedbirler yüzünden, Almanlar peşpeşe çıkartmalar yapılacağını sanmışlardır. Daha önce de belirtildiği gibi, aldatma amacıyla yapılan bir «cimmunication»un başarı ve etkinliği, bu «communication»un hiç istenmeden; önlemek mümkün olmadığı için ortaya çıktığı hükmüne vardıracak bir görünüm kazandırılmış olmasına ve «düzmece realite» tarafından da bu görünymü destekleyen bazı «delillerin» ortaya konmasına bağlıdır. Aldatıcı bir hareketin ön hazırlıkları tamamlanmamış ise, bu hareket düşmanın gözünden gizlenmeden hazırlanmamışsa, veya bu harekete inandırıcılık vermesi için tezgâhlanan diğer hareketlerin sahteliği hemen anlaşılmışsa, böyle bir hareketten başarı elde edilebileceği düşünülemez. Askerî propagandanın kullanıldığı aldatma tekniklerine ait bu basit ilkeye Goebbels yeterince önem vermemiş, hem askerî konular hakkında belirsizliği ve hem de aldatıcılık kuvvetini olduğundan fazla tahmin ederek hayale kapılmıştır. Goebbels iki kere, Almanların bütün cephelerden karşı saldırıya geçeceği yolunda aldatıcı propagandaya teşebbüs etmiştir. Birincisinde, Haziran 1941'de saldırıya geçileceği ve Rusya'nın değil İngiltere'nin istilâ edileceği zannını vermek için bir kampanya düzenlemişti. Bu aldatıcı propagandada bizzat propagandacılar söylediklerinin doğruluğuna inandırılmış bulunuyorlardı. Propaganda Bakanlığının daire başkanlarına Doğu cephesindeki harekâttan vazgeçildiği söylenmiş, sonradan da bizzat Goebbels'in **Völkischer Beobachter** de çıkan bir yazısında Girit'in istilâsının ardından büyük bir hava saldırısının yapılacağı ve Britanya Adaları'nın da yakında istilâ edileceği açıklanmıştır. Yazı dergide basılır-basılmaz Goebbels'den gelen gizli bir emirle hemen dergiden çıkarılmıştı. Fakat bu arada yabancı muhabirler dergideki yazıyı derhal Almanya dışına bildirmişlerdir. Muhabirler daha sonra, yazıya sansür koyduğunu da Almanya dışına bildirmişler, bunun ardından, da Almanya dışı ile telefon ve teleks bağlantısı kesilivermiştir. (25) Bu asılsız ve hileli oyundan sonra

(25) Rudolf Semmler, op. cit., p. 39-42.

İngiliz ve Sovyet istihbaratının neler düşünmüş olduğu bilinmiyor, ama, Rusya sınırına yığılmış bekletilen yüz tümen herhalde Goebbels'in propaganda ve sansür oyunundan daha çok şey anlatmış, ve Goebbels'in sesini bastırmış olsa gerektir. (26)

Goebbels'in bu hileyi ikinci kere kullanması 1942 yılı baharına rastlar. Bu kere Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'ndeki Güney Cephesindeki geniş savaş hazırlıklarını gizlemek için. Almanların yazın başlatacakları taarruzu dikkatlerden uzak olarak hazırlamak için tezgâhlar kurulmuştu. (27) Bu kere de gene Goebbels bir makale yazmış, meşhur bir Alman savaş muhabiri önce Doğu Cephesine gönderilmiş ve bu seyahat herkese duyurulmuş, ardından - kendisine verilen talimata uygun olarak, — adam, Lizbon'da, sarhoşlukla söylemiş gibi yaparak Almanya'nın merkez cephede hücuma hazırlandığını ifşa etmişti.

Bu örnekler içleri kıskançlık dolu propagandacıların biribirlerine karşı nasıl şeytanlıklar düşündüklerini göstermektedir. Fakat ikisinden de anlaşılıyor ki, düşman istihbaratını şaşırtmak için harcanan onca emeklerden birşey sağlanamamıştır. Zira, uygun araç ve yollar kullanılamamıştır.

«Düzmece *yetenekler*» yaratarak, veya bu yetenekleri kamufle ederek, veya gerçek amacı saklayarak başarı sağlamak daha kolay olacağı için, siyasal seçkinleri aldatmak; bu yolda bir propagandada başarı kazanmak çok daha mümkün görünmektedir. Ayrıca, bunun bir gaşka nedeni, askerî seçkinleri aldatmak için teşkil edilmesi gereken düzmace oratmı yaratmak zor olduğu halde, siyasal seçkinleri aldatmak amacıyla girişilecek olan benzer propagandadada bu konular için fazla bir zahmete lüzum bulunmamaktadır. Ortada belli bir yeteneklilik varsa bu yeteneklilik kırk türlü amaç için kullanılabilir ve ne niyetle kullanılacağı hiç anlaşılmayabilir. Kaldı ki,

---

(26) Bn. Jean Hungerford'un yardımiyle 9 Haziran - 22 Haziran, 1941 dönemindeki **New York Times**, the **London Times**, the **Daily Mail**, ve the **News Chronicle** gazetelerini tarayıp, Goebbelsin makalesinin Goebbels'in murad ettiği yönde bir etkisi olup-olmadığını araştırdık. Olay, kuru bir şekilde haber olarak verilmiş, aynı günlerde Rusya sınırındaki yığınak çok daha önemle duyurulmuş ve yazılarda da Almanya'nın Sovyetlerle savaşa hazırlandığı, Alman - Sovyet savaşının çok muhtemel olduğu belirtilmiştir.

(27) Bknz : the **Goebbels Diaries**, op. cit., 162-227.

bu yetenekliğin kullanımının hedef alabileceği meselenin vüs'ati ne kadar büyük ise, bu konuda yapılacak tahminlerde karşılaşılacak hataların sonuçları da o kadar ciddî ve ağır olur. Cephedeki bir kumandanın savaş günlerinde ne zaman bir saldırıya geçeceği, böyle bir saldırı için hazırlık yapıp-yapmadığı, bazı cephe hazırlıklarının sıkı şekilde gözlenim altına alınması halinde hiç kuşkusuz olarak ortaya çıkarılabilir. Oysa, ortada bazı savaş hazırlıkları var diye, bir ülkenin siyasal seçkinlerinin savaşa karar vermek üzere olduklarını kestirmek çok daha zordur. Zira, herşeyden önce, savaş hazırlıklarında bulunacak ülkenin yeteneklerini ortaya koyan siyasal seçkinler bu yolla savaş tehditlerine bir cevap vermek, savaşa girmeye mecbur kalmadan gözdağı vermek istemiş olabilirler. Bu durumda, savaş açmak tehdidini savuran bir siyasal seçkinlerin düşmanlarını kandırmada başarılı olacakları söylenebilir.

Ayrıca, anlaşmaların ortadan kaldırılması gibi bazı siyasal eylemler vardır ki, bunlar gözle görülebilir fizikî bir kuvveti bile gerektirmezler. Bu gibi durumlarda da, düşman ülkenin siyasal seçkinlerinin niyetlerini kestirirken yapılacak yanlışlıklar aldanmalara yol açmaya yeter.

Son olarak, siyasal seçkinler ne denli boyutlu erekler ile uğraşıyorlarsa, bu erekler konusundaki aldanmalar da, o derece kolaylıkla, fazla ince hesaplara dayanmayan «düzmece yeteneklerle» hemen meydana getirilebilmektedir. Bu konuda, Hitler'in askerî bir toplantıda söyledikleri örnek olarak gösterilebilir. 27 Ocak, 1945 tarihinde Hitler, *General Jodl*'a şunları söylemiştir : (28)

> Kendilerinden, Rusların bizim 200.000 adamımızı komünistleştirip, başlarında gene Alman subayları olmak üzere, askerî birlikler şeklinde Almanya'ya sevketmeye hazırlandıkları izlenimini veren bir rapor hazırlamalarını istedim. Hazırlamalarını emrettiğim bu raporun İngilizlerin eline geçmesini sağlamalarını söyledim. Dışişleri Bakanına bu yolda tembihte bulundum. [İngilizler] bunu duyunca, bir yerlerine iğne batmışa dönektir.

Sonuç olarak şunu söylemek gerekir ki, karşısındaki siyasal seçkinlerin tahmin ve istihbaratlarını yanıltmak amacıyla kullanılacak olan aldatma yeteneklerinin başarı kazanabilmesi, sadece, bu tür

---

(28) **Hitler Directs His War.** Günlük Askerî Toplantıların Gizli Tutanakları, seçen ve şerhleyen Felix Gilbert (Oxford University Press) New York, 1950, sh. 118.

hileler için yetişmiş olan şeytan zekâlı propaganda uzmanlarının düzenleyecekleri işlere bağlı bulunmamaktadır. Asıl en büyük siyasal aldatmacalar, karşısdaki siyasal seçkinlerin bütün tahminlerini yanıltan büyük siyasal *eylemler* ile sağlanmaktadır. Tıpkı, genel anlamıyla ele aldığımız siyasal savaş gibi, bu tür aldatmacalar da siyasa plânlamasının yerine konulabileçek şeylere değildir. Bunların yapabileceği şey, nihayet, tespit edilen ereklere ulaşmayı kolaylaştırmaktır. Bu konuda, özellikle, karşıdaki siyasal seçkinlerin doğası ve bunların zaman ve mekân içindeki karşılıklı-ilişkiler hakkında yapmaya çalıştıkları tahminleri yanıltan eylemler başarılı olmaktadır.

KAYNAKLAR

1. E.L. Hartley, R.E. Hartley, ve Clyde Hart'n «Tutumlar ve Kanatlar» makâleleri, W. Schramm'ın *The Process and Effects of Mass Communication* (Urbana, University of Illinois Press, 1965, sh. 216-249) isimli «reader» inden alınmıştır.

İlk yayımı için, bknz: Hartley ve Hartley, *Fundementals of Social Psychology*, (New York, 1952, Alfred A. Knopf).

2. L. Festinger'in «Bilme - Tanıma Uyumsuzluğu Teorisi» isimli makâlesi, yazarın 1957'de çıkan *A Theory of Cognitive Dissonance* isimli kitabından, W. Schramm'ın *The Science of Human Communication* (New York, Basic Books, Inc Publisher 1963), isimli derlemesindeki şekliyle alınmıştır.

3. Robert Abelson'un «İnanç İkilemi ve Çözüm Yolları» isimli makâlesi, *Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences*'ın «paper» leri arasında çıkmıştır. Buraya, Carl W. Backman ve Paul F. Secord'un *Problems in Social Psychology* (New York, McGraw - Hill, 1966). isimli derlemelerinden (s. 136 - 141) alınmıştır.

4. W. Schramm'ın «Haberleşme Nasıl İşler» isimli makâlesi, yazarın ilk baskısı 1954'de yapılan *The Process and Effects of Mass Communication* (Urbana, University of Illinois Press, 1965), başlıklı derleme kitabından (sh. 3 - 26) alınmıştır.

5. Bernard Berelson'un «Gazetesiz Kalmak Ne Demektir» isimli makâlesi, W. Schramm'ın adı geçen eserinden (sh. 36 - 47) alınmıştır.

6. Gordon W. Allport ve Leo J. Postman'ın «Söylenti veya Fısıltı Gazetesinin' Temel Psikolojisi» isimli makâlesi W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 141 - 155) alınmıştır.

İlk yayını için, bknz : *Transactions of the New York Academy of Sciences*, 1945.

7. Joseph T. Klappers'in «Değişik Haberleşme Araçlarının Karşılaştırmalı Etkileri» isimli makâlesi, W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 91 - 106) alınmıştır.

Makâle, önce 1946'de «Bureau of Applied Social Research of Columbia University» ye, *Public Library Inquiry* çalışması için bir memorandum olarak sunulmuştur.

8. C. I. Hovland, A. A. Lumsdaine, ve F. D. Sheffield'lerin «Tartışmalı Bir Konuda Kanaat Değiştiriminde 'Tek - Yanlı' Sunuma Karşı 'İki - Yanlı' Sunumun Etkisi» isimli makâlesi, W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 261 - 274) alınmıştır.

İlk basımı için bknz: C. I. Hovland, ve diğerleri *Experiments on Mass Communication*, (Princeton : Princeton University Press, 1949).

9. Carl I. Hovland ve Walter Weiss'in «Kaynağın Güvenilirliği ve Haberleşmenin Etkinliği Üzerindeki Etkisi» isimli makâleleri, W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 275 - 288) alınmıştır.

İlk baskı için, bknz : *Public Opinion Quarterly*, 1951.

10. Daniel Lerner'in «Propagandada Etkinlik : Şartlar ve Değerlendirme» isimli makâlesi, W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 480-88) alınmıştır.

İlk baskısı için, bknz: D. Lerner, *Propaganda in War and Crisis*, (New York, George W. Stewart. 1952),

11. Alexander H. Leighton ve Morris E. Opler'in «Japonya'ya Karşı Psikolojik Savaşda Psikiyatri ve Uygulamalı Antropoloji» isimli makâleleri W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 157 - 169) alınmıştır.

İlk baskısı için, bknz : *American Journal of Psychoanalysis*, Cilt 6 (1949).

12. William Buchanan ve Hadley Cantril'in «Ulusların Stereotip Yakıştırmaları» isimli makâleleri W. Schramm'ın a.g.e.'den (sh. 191 - 206) alınmıştır.

İlk baskısı için, bknz : *How Nations See Each Other* (Urbana: 1953, University of Illinois) isimli eserin bir bölümü olarak.

13. Hans Speier'in «Psikolojik Savaş Hakkındakhi Düşüncelerin Yeniden Değerlendirilmesi» isimli makâlesi, W. Schramm'ın a.g.e'den (sh. 444 - 468) alınmıştır.

İlk baskısı için, bknz : D. Lerner ve H. D. Lasswell'in yönettikleri, *The Policy Science,* (Stanford : Stanford University Press, Board of Truestees of Leland, Stanford Junior University.

Teslim Tarihi
30 Nisan 1987

18 KASIM 1988

18 EYLÜL 1991

A. 0. ILI
Bibliothek



A.Ü S.B.F ve Basın - Yayın Yüksekokulu Basımevi, Ankara - 1985 **Fiyatı 900 TL.**