

KİTLE HABERLEŞMESİ AÇISINDAN SOSYAL ALGILAMA VE TUTUMLARIN DİNAMİĞİ

Dr. Ünsal OSKAY

Haberleşme insanın toplumsallaşmasıyla yaşıt bir olgudur. Dil, bir haberleşme kanalı olarak tarihin bilinmedik en eski günlerine kadar uzanan bir olgudur. Dil'deki sembollere kalıcılık ve çoğa seslenebilme yeteneğinin kazandırmak için girişilen resim ya da daha stilize, soyut şekillere dayanan yazı türleri de çok eskidir, geçilmiştir. Kitabın bir ulusun kültürünü sonraki kuşaklara aktaran bir öğretici aracı olarak etkisi, ilk kez Samilerin bir bölümünde görülmüştür. Daha sonraları feodal toplumların yerini merkeziyetçi ve uluscu kapitalizm—öncesi toplumların oluşumu ile başlayan ve sınaileşmeyle hızlanan gelişmeler ise kitaba toplum içinde daha geniş bir rol tanınmasını gerektirmiştir. Kapitalizmin uluslara dayanan topluluk yapısı içinde gitgide daha geniş, daha etkin bir pazar kurulmasını gerektirmesi sonunda ise, kitabın yanısıra diğer iletişim ve haberleşme araçlarına, yöntemlerine, tekniklerine geçilmiştir. Yüzyılımıza doğru ise, kitle toplumu dediğimiz yeni bir olgu ile karşılaşmıştır. Bu yeni dönemde, toplum içindeki bireyler resmî (formal) sosyalizasyon kurumları ile, kitle haberleşme araçları ile, çeşitli propaganda yöntemleri ile toplumsal hayata katılma ve toplumun sosyo—ekonomik yapısının gerektirdiği toplumsal rollerini bu yapının kendilerinden istediği biçimde ve yoğunlukta yerine getirmeye yöneltmişlerdir.

Kitap uygarlığından geçen Batı toplumlarının bugün içinde buldukları kitle haberleşmesi dönemine, çoğu geri kalmış veya geri bıraktırmış toplumlar (*) çok daha hazırlıksız girmişler; bu top-

(*) Geri kalmış ülke terimi, geri kalmışlığın dış etkenlerini yeterince vurgulamamakta; buna karşılık, geri bıraktırmış ülke terimi de geri kalmışlığı toplumun içindeki gelişmeyi önleyici etkenleri gölgeleyerek, geri kalmışlığı emperyalizmin bu ülkelerdeki etkilerinden de önceki dönemleri kapsayacak şekilde çok büyük ölçüde ülke dışındaki etkenlere bağlayarak sorunu noksan değerlendirmiş olmaktadır.

lumlar kitap uygarlığının yarattığı daha olgun bir kültür birikiminden yoksun bir şekilde, yetersiz olanakları yüzünden çok geniş ölçüde, dolaylı ya da dolaysız dış enformasyon kaynaklarına bağlı kitle haberleşme araçlarıyla işletilen kitle haberleşmesi dönemine girmişlerdir.

Haberleşme kalıpları itibariyle, destan ve diğer sözlü halk edebiyatı dönemini yaşamakta olan bazı toplumlar bile bugün en ileri ülkelerin ajanslarına bağlı bir dış haber akımına uğramışlar; transistörlü radyoların son yirmi yıl içinde buralara getirdikleri «dış dünya» ulusal kültür birliğini gerçekleştirecek bir ulusallaşmadan bile önce, dışa bağımlı bir kültür değişimine yolaçmaya başlamış; ekonomik ilişkilerin de bu yöndeki etkileri sürecin daha bir derinlik kazanmasına; sorunun daha da güçleşmesine neden olmuştur.

Gelişme çabaları içindeki bu toplumlarda, bireylerin yeni toplumsal ilişkilerini yürütecek yeni roller öğrenmeleri gerekmektedir. Sözel haberleşmeye dayanan geleneksel haberleşme ya da enformasyon dağılımı kalıbının yerine araçsal bir enformasyon dağılımı kalıbına geçilmekte; haberleşme ya da enformasyon akımındaki bu değişikliğe paralel olarak toplumun iktidar, servet, statü kalıplarında da değişimler olmaktadır. Bu değişimlerin yöneldiği hedef ise, her toplumsal değişimde olduğu gibi, toplumları daha gelişkin bir yapı içinde yeni bir dengeye vardırmasıdır. Ortamın ve çevrenin gözetlenmesi ve denetlenmesi; toplumu meydana getiren birimlerin ortama yapacakları tepkileri düzenlemek amacıyla birimler arasında korrelasyon önem kazanmış bulunmaktadır. Kamu oyu ve kitle haberleşmesi; kitle haberleşmesinde kanallar; kitle haberleşmesinde hukuksal ve toplumsal özgürlük sorunları; çeşitli kitle haberleşme araçlarının değişik nüfus kesimleri üzerindeki etkileri; kitle haberleşmesinin sanat ve düşün alanında beğeni ve anlayış gerilemesine yol açıp açmadığı gibi konular son yıllarda derinlemesine ele alınmış bulunmaktadır. (2) Bu sorunlar, sorumlu karar alma durumundaki yetkilileri olduğu kadar, toplumsal sorunlarla ilgilenme duyarlılığındaki aydınlar için de önemli sorunlar olmuştur.

(1) Daniel Lerner, «Communication Systems and Social Systems,» Bk : Wilbur Schramm (ed.), *Mass Communications* (Urbana : University of Illinois Press, 1960), ss. 131 - 140. ve Harold Laswell, «The Structure and Function of Communication in Society,» Bk : Schramm, a. g. e., ss. 117 - 130.

(2) Kitle haberleşmesi ile kamu oyu arasındaki ilişkiler hakkında, Bk : Bernarde Brelson, «Communication and Public Opinion.» Schramm, a. g. e., as. 527 - 43. Burada, Berelson özetle şunları söylemektedir : Kitle haberleşmesi, belli bağlı kitle haberleşme araçları ile sembollerin aktarılmasıdır. Kamu oyu

Gelişme çabasındaki toplumlarda, özellikle, yeni değerlerin ve davranışların benimsetilmesi konusunda isteklilik ve sabırsızlık gösteren aydınlar için de haberleşme gitgide ilgi çekici bir konu olmaktadır. Toplumda haberleşmenin işleyişi, öğeleri ve haberleşmenin etkinliği gelecek kuşaklara aktarılması ise, kamusal haberleşme sistemlerinden gelenekseli olan sözselsel'den araçsal toplumsal haberleşme sistemine geçişle hızlandırılmak istenmektedir. Bir başka deyişle, toplumların dış dünya ile temaslarının önem kazandırdığı değişme sürecinin hızlandırılması ve etkinleştirilmesi için eni bir toplumsal haberleşme sağlanması; toplumsal bilgi, görgü ve geleneklerin oluşturulması.

Haberleşme sürecinde önemli bir yeri olan, etkilenmek istenen bireylerin algılamalarının nasıl oluştuğu; algılamalara bağlı olarak harekete geçecek olan tutumların değişimi ya da tutumların pekiştirilmesi ve savunulması gibi konular ise ayrıntı sayılmakta ve önemsenmemektedir. Oysa, her yönden gelen etkilerle karşı karşıya bulunan toplumlarda, yeni değerleri savunan kitle haberleşmesi karşısında bireylerin tepkilerinin nasıl oluşacağını anlayabilmek için, bireylerin toplum içindeki grup ilişkileri ile birlikte kendi içlerindeki algılama işlemlerinin de oluşumunu çok yakından bilmek gerekmektedir. Etkilenmek istenen bireylerin kendi dış dünyalarını algılamalarının, idrak etmelerinin, bu dış dünyayı şu ya da bu yönde değerlendirenken

ise, sosyal ve siyasal sorunlara karşı halkın onaylama, onaylamama, ilgisiz kalma şekillerinde ortaya çıkan davranışsal tepkileridir. Kamu oyunun Kitle Haberleşmesine etkileri vardır. Kitle haberleşme araçları, kamu oyunun istediklerini vermeyi yayın politikalarına temel ilke yapmaktadırlar. Bunun için araştırmalar; **foedback** irdelemeleri önem kazanmıştır. Okuyucu—dinleyici kitlesi ile yayıncı durumundakiler dünyayı aynı gözlük ardından görmektedirler. Kitle haberleşme araçlarının da kamu oyunu oluşturmakta etkisi vardır. Fakat bu etkiler, toplumdaki başat kültürün temel değer sistemleri yönünde olmakta; daha çok, mevcut yapısını pekiştirmekle sınırlı kalmaktadır. Berelson'un deyişiyle, «bazı sorunlarda, bazı tür kitle haberleşmeleri, bazı koşullar altında, bazı bireyler üzerinde ve bazı etkilerde bulunmaktadır.» Etki, sorunlara, haberleşmenin biçimine, haberleşmenin koşullarına, etkilenen bireylerin kişiliklerine ve sosyal ortamlarına göre değişik niteliklerde olabilmektedir. Kişiler arası dolaysız ilişki içindeki haberleşme daha etkindir. Bireyin kanaatları, bireyin resmi ve resmi—olmayan grup ilişkilerinin muhtevası içinde biçimlenmektedir. Kişinin kanaatlarının, yakın grupları içindeki diğerlerince onaylanması bu kanaatların benimsenmesinde önemli bir motivasyonel etmen olmaktadır. Kitle haberleşmesinde gazete, radyo ve televizyondan duyulanlar da bireyleri doğrudan doğruya etkileyememekte; bu araçlarla daha yoğun ilişkisi olan ve toplumda daha üst düzeylerde statüleri olan kimselere danışarak etkilenmektedir kitledeki bireyler. Kitle haberleşmesinde bazı kimseler bazı kanallardan daha çok ve daha kolay etkilenmektedirler : kimisi dergilerden, kimisi televizyondan, kimisi de yakınlarından etkilenmektedir. Kişiler arası bu farklılıkların sebebi ise bireylerin predispozisyonlarının (önceden kazanılmış değer, kanaat, beceri ve bilgilerinin) çe-

nelere göre değerlendirme yaptıklarını bilmenin, kitle haberleşmesinin etkinliği açısından yararı olacaktır.

Enformasyon Sağlayıcı Bir Süreç olarak Algılama

Bireyin dış dünyasındaki somut ya da soyut objelerle ilişki kurması bu objeler hakkında değerlendirmede bulunması, bu objelere ilişkin bir davranışa geçmesi, bu objelerin algılanması ile başlar— **subliminal perception** dediğimiz bilinçlilik—öncesi algılamayı ilerde ele alacağız.

Algılama, dış dünyamızdaki somut ya da soyut objelere ilişkin olarak aldığımız dolaysız duyumsal enformasyondur. Soyut objelere karşı alınan duyumsal (sensory) enformasyon, soyut objelerin somut objeler şeklinde yaşandığı önceki yaşam—denemlerimizdeki eski algılamalarımıza dayanmaktadır. Eskiden somut olarak yaşanmış bir denem —örneğin bir gülün koklanması— daha sonraları gül çiçeğinin resmi karşısında, ya da gül kelimesi karşısında soyut bir objenin algılanması şeklinde yaşanmaktadır.

Aynı objelerin algılanmalarının her zaman aynı sonuçları vermesi; aynı objenin bazan algılanması bazan algılanmaması; bazan olumlu bazan olumsuz bulunması — idrakten sonraki değerlendiril-

şit çeşit olmasıdır. Genel değil, özelleştirilmiş, dar konulardaki haberleşme muhtevaları (özel programlar, bir konuda yayınlanan dergiler, vb.) yorumlayıcı üslubla bildirimci—aktarmacı üslub : haberleşmede sorunun yapılanmış bir görünüm içinde sunulup sunulmaması; sunum sırasında alternatif görüşlerle karşı karşıya kalma olanağının bulunup bulunmaması; haberleşmenin belirli bir amaç taşıdığına anlaşılma anlaşılmaması gibi sorunlar da kitle haberleşmesinin etkinliğini anlamak açısından önem taşımaktadır. Kitle haberleşme araçlarının eğlendirici nitelikteki hafif yayınlara ağırlık vermeleri ise kitlede ciddi sorunlara karşı ilgisizlik ve isteksizlik yaratmaktadır. Böyle bir ortamda, ciddi sorunları ele almak isteyen az sayıdaki dergiler, gazeteler veya belirli bir organdaki yazılar ise, okuyucu veya dinleyicilerinin hafifletilme—eğlendirme alışkanlıklarına ters düşmekte; onlarda yılgınlığa neden olmaktadır. Kitle haberleşme araçlarının uzun dönem sürecek etkileri ise, temel önem taşımayan değerlere ilişkin alanlarda olmaktadır.

Kitle Haberleşmesinin toplumdaki işleyişi konusunda ise Wilbur Schramm, **The Gatekeeper — A Memorandum**'da şunları söylemektedir : Toplumda haberleşmenin temel yapısal öğeleri mesaj ve zincirdir. Mesajın ardında «sub-atomic» bir evren vardır : belirtken— uyarılar, hazırlık işlemleri, kodlama, iletme, alma, kod açma, öğrenme ve benimseme, vb. Mesaj ve zincirin ardında haberleşme şebekeleri ve toplumun çeşitli organizasyonları vardır. Şebekeler sadece ve sadece birkaç zincirin bağlantılı durumu olduğu için ve diğer yandan haberleşmeye ilişkin toplumsal organizasyonlar da (gazete ya da bir siyasal komite gibi) belirli bir haberleşme amacı taşıdıkları için haberleşme sürecindeki ilgili tüm yapıyı mesaj ve zincir diye iki alanda ele almak mümkündür. Zincir, iki kişi arasındaki

mesinde — algılamamanın bireyin içinde bulunduğu sosyal ortama ve kendi içsel özelliklerine bağlı bulunduğunu göstermektedir. Kişisel motifler, kişinin içinde bulunduğu duygusal (emotional) durum, belirli bir objenin algılanması sırasında bireyin içinde bulunduğu grup ilişkileri algılamayı etkilemektedir. Bu durum, algılamamanın — hiçbir birey toplumdaki soyutlanmış olamayacağı için— sosyal bir olgu olduğunu; algılamamanın bireysel değil, sübjektif etmenlere de bağlı sosyal bir olgu olduğunu göstermektedir. Bireyin, dış dünyadaki objelere ilişkin olarak yapacağı algılamalarını ele aldığımız zaman, algılama sorununu, bu nedenle, bir «sosyal algılama» olarak ele almamız gerekmektedir.

Sosyal algılamamanın iki açıdan birden ele alınması gerekmektedir: algılama sürecine etkide bulunan kişisel ve sosyal etmenler ve sosyal objelere ilişkin yaşam deneyimleri.

Algılamayı Etkileyen Temel Süreçler ve Örgütleyici Faktörler

Algılama, belirtilen bu etmenler nedeniyle, basit bir kamera ile yapılan görüntü tesbitinden farklı bir olgudur. Bireyler, içinde buldukları her sosyal durumda ortamlarındaki objelerden gelen uyarı duyumlamalarından ancak bazılarını yaşam deneyimi olarak algılayabilirler; büyük kısmında, uyarı enerjileri duyumsal alıcılara erişeme-

haberleşme de kişi ile kişi arasındadır. Kitle haberleşme araçları ile yapılan haberleşmede ise, sırasıyla, olayı gören (haber kaynağı), görenle konuşan (muhabir), editör, haber ajansındaki yazı kurulu, ajansta haber bülteni alan gazetede editör, gazetenin okuyucu olmayanlara gazetenin okucu olan ve okuduğunu isterse nakleden, istemezse nakletmeyen ya da istediği biçime sokarak, istediği açıdan nakleden (opinion makers, influentials) kimseler ve kitle şeklindedir. «Gatekeeper» dediğimiz bu kimseler «etkileyici—nüfuzlu» kimselerdir. Etraflarında çok daha geniş haberleşme ağı vardır. Daha çok okurlar sosyal ilişkileri daha çoktur. Bu ilişkileri sayesinde, okuduklarını, dinlediklerini daha çok kimselere nakledebilmektedirler. Ayrıca, bu kimselerin toplumdaki statüleri daha yüksekçe olduğu için, görüş ve kanaatlarına itibar edilmektedir. Bu nedenle de, düz okuyucuların, düz dinleyici kitlesinin «dünyayı görmelerini belirlemede» büyük önem taşımaktadırlar.

Kitle haberleşmesinin düşün ve sanat alanında beğeni ve anlayış gerilemesine yol açtığını ileri sürenlerin görüşlerini ise Lazarsfeld ve Merton ikilisi «Mass Communication, Popular Taste and Organized Social Action» başlıklı yazılarında şöyle özetlemektedirler: kitle haberleşme araçlarının toplumda sanat ve düşün alanında bozucu ve geriletici etkilerinden söz edilmesinin de nedeni, son yıllarda bu araçların toplumsal yaşamımızın her yanını adeta istilâ etmiş olmalarıdır. Kitle haberleşme araçlarının, iyiye olduğu kadar kötüye de kullanılabilecek «potansiyel bir güce» sahip olduklarına inanılmaktadır. Yeterli bir denetimin olmaması, kötüye kullanımını olanaklaştırmaktadır. Güçlü iktidar gruplarının icra ettikleri toplumsal kontrol bugünkü toplumlarda da değişik yöntemlerle varlığını sürdürmektedir. Bu gruplar kitle kamusunu manüple etmek için dolaysız kont-

diği için, algılama hiç söz konusu olmamaktadır. Örneğin, bir gazete okuduğumuzda etrafımızdaki görsel alanın ne kadar geniş olduğunu farketmeyiz. Odadaki seslerin ne kadar çok olduğunu da fark etmeyiz. Elimizdeki yaranın acısını unuturuz. Boyunbağımızın boğazımızı sıktığını duymayız. Herkesin konuştuğu bir odaya girip belli biri ile konuşmaya başladığımızda, konuştuğumuz kimsenin seslerindeki sembollerini (uyarıları) algılarız, diğerlerinin konuşmalarını ise belli belirsiz ve «arkadaki : background» sesler olarak algılarız.

Aynı şekilde, bir obje ile karşı karşıya kaldığımızda ondan gelebilecek uyarıları gruplar; objeyi bir arka—zemine göre algılarız. Örneğin bir sosyal ilişkide, karşımızdaki bireyi değerlendirmekte yararlanabileceğimiz pekçok uyarılar vardır. Bunlardan bazılarını gruplandırıp algılamakla bir çeşit kolay algılamada bulunuruz. Zencilerden hoşlanmayan biri, zenci ile karşılaştığında onu az akıllı, uyuşuk, pis, beceriksiz biri gibi göstermekte kullanabileceği uyarıları alıp gruplandırır; önyargılarını oluşturan içindeki *idea*'lara uygun bir algılama yapar. Bu ise, önyargılarını desteklemeye yarar.

Bu süreçlere algılamadaki örgütleyici faktörler denmektedir.

Algılamaya etkili uyarı ile karşılaşmadan önceki yaşam denemelerinin bulunup bulunmamasıdır. Organizmanın, o an-

rol yolları yerine propaganda aracılığı ile işletilen teknikler kullanmaktadırlar. Ürkütme ve baskının yerini, günümüzün karmaşık yapılı toplumlarında kurumsal reklâmcılık ve kitle haberleşme araçlarıyla etkileme almıştır. Bu tekniklerle, kitle kamusu sosyal ve ekonomik *status quo*'ya uyumlanmaktadır.

Kitle haberleşme araçlarının toplumsal yaşamın her yanını istilâ etmesinin bir etkisi de sanat ve düşün alanında beğeni gerilemesine yolaçmasıdır. Bireylerin kitle haberleşme araçlarına dinleyici, okuyucu, seyirci olarak ayırdıkları zaman arttıkça insanın düşünsel melekeleri felce uğramakta; düşünsel bir konformizme itilmektedir. Televizyonun karşısındaki bireyler narkozlanmış gibi atalete itilmekte ve dış gerçeği dolaysız olarak yaşayamamak toplumsal sorunlara karşı yapay bir ilgiden başka birşey yaratamamaktadır. İnsanlar, dış sosyal gerçeğe dolaysız ilişkinin oluşturabileceği örgütlü sosyal eylemden uzaklaşmaktadırlar. Eylem yerine, okuma, dinleme ve seyretmeyle yaşanan yapay bir dış gerçekten sonra herşeyi bilen, ama hiçbir eyleme girilemeyecek kadar meşgul bir insan tipine varılmış olmaktadır. Bu alanda kitle haberleşme araçlarının en etkin yöntemi, narkozlayıcı, işlevsizleştirici yayınlar yapmaktan çok, ciddi ve toplumsal yarara uygun yayınları yapmaktan kaçınma yöntemidir. Kitle haberleşme araçlarının ardındaki güçler, bu araçların toplumun yapısı hakkındaki temel sorunlara ilişmelerini istememektedirler.

Kitle haberleşme araçlarının bu olumsuz etkilerinin yanısıra, kitle eğitiminin (okullar, vb. ile yapılan formel eğitim) düşünsel nitelik kazandırmayacak kadar yüzeysel olması nedeniyle günümüzde okur—yazarı çok, fakat eğitim düzeyi nitelikce düşük bir kitle kültürüne varılmıştır. Bu nedenle, sanatın müşterisinin de niteliği değişmiş; kitap uygarlığı dönemindeki derin düşünen, sabır-

ki uyarı ile daha önce karşılaşp karşılaşmaması, organizmanın o anki algılamasını etkilemekte; örneğin, algılamayı kolaylaştırmaktadır. Aynı uyarı ile karşılaşma sıklaştırılırsa, bireyin bu uyarıya karşı tepkide bulunması hem hızlanmakta, hem de her karşılaşmada aynı şekilde tepkide bulunmaktadır.

Bazan da, bazı uyarılarla karşılaşmanın sayıca artmış olması, bu uyarıya karşı aynı şekilde tepkide bulunma olasılığını arttırmakta; tersine, azaltmaktadır. Uyarı ile karşılaşmalarda daha önce yapılan tepkilerin armağanlandırılmaya mı, yoksa cezalandırılmaya mı yol açmış olmasına göre, o anki karşılaşmada uyarıya tepkide bulunma olasılığı artmakta ya da azalmaktadır. Artma başlamışsa, uyarı karşısında bir çeşit öğrenme başlamış olmaktadır. Buna **tepkide bulunma alışkanlığı kazanma** (response disposition) denmektedir. Bir başka deyişle de olumlu pekiştirme (positive reinforcement) denmektedir. Cezalandırılma ile sonuçlanmış önceki yaşam denemeleri varsa, bu durumda birey, aynı uyarı ile karşılaştığında, eskisinden farklı bir yanıtta bulunmaya çalışmakta; bu yolla, cezalandırılmadan kaçınmak istemektedir. Cezalandırılmayla sonuçlanan eski yanıtlar kaçınıp, eski yanıt yerine ikame yanıtta bulunma sürecine ise **kaçınım öğrenimi** (avoidance learning) denmektedir.

An ile ilgili belirleyiciler

Algılamada, içinde bulunulan anda ortamdaki uyarılardan hangisinin algılanacağı, hangisinin ne şekilde bir tepkiye (yanıt) yol açacağı sadece daha önceki yaşam denemelerimiz sayesinde bu uyarı ile aramızda ilişkiler kurulmuş bulunmasına bağlı değildir. Uyarı ile o sıradaki karşılaşma anında bireyin motifleri, uyarının sunulduğu orta-

lı ve düşünsel yetenekleri olan bir azınlığın ölçülerine göre yaratılan sanat ve düşün eserleri yerine, bugün, yüzeysel, fazla ciddi olmayan, zevksiz ve değersiz sanat ve düşün eserlerine gelip dayanılmıştır.

Diğer yandan, kitle haberleşme araçlarından alınan mesajların etkinliği bu araçlar dinlenip okunduktan sonra arasına girilecek gruplardaki konuşmaların, danışmaların da aynı yönde yapacakları etkiye bağlı bulunmaktadır. Bu açıdan bakılacak olursa, kitle haberleşme araçlarından toplumdaki başat kültür değerlerinden fazla değişik değerleri savunan mesajların yayınlanabilmesi de, bu yönde bir etkinlik sağlayamayacaktır. Toplum yapısı değişmedikçe; yeni yapı değişikliklerinin gerekli kılacağı, toplumdaki armağanlandırma—cezalandırma mekanizmasının da aynı yönde değiştirilmesi gerçekleştirilmedikçe; bu değişikliklerle yaşayabilecek yeni toplumsal ilişkiler kurulmadıkça kitle haberleşme araçlarının etkisi toplumdaki sosyo—kültürel yapının değiştirilmesi yönünde değil, korunması ve pekiştirilmesi yönünde olacaktır. — Paul F. Lazarsfeld ve Robert K. Merton, «Mass Communication, Popular Taste and Organized Social Action,» W. Schramm, a, g. e., ss. 492 - 512.

ma ilişkin çeşitli etmenler, bireyin **cognitive** bekleme beklentilerini etkileyen faktörler de — ki bunların hepsine birden set ya da tepisi sıralaması (response salience) denmektedir — uyarının algılanıp algılanmamasını, algılanması halinde daha önceki algılamalar sırasındaki önceki tepilere benzer tepilerin oluşup oluşmamasını etkilemektedir. Örneğin, korkutulmuş bir kimse ortamdaki korkutucu uyarıları daha duyarlı bir şekilde algılamakta; yani, bu uyarıların söz konusu birey tarafından algılanma olasılığı artmaktadır. Zıt yönde de aynı durum geçerlidir : korku ve endişe içindeki bir kimse, ortamdaki bazı uyarıları algılayıp tepide bulunmaktan alakoymaktadır kendisini. Böyle bir kimsenin, bu durumda, endişelerini arttırabilecek nitelikteki uyarılara karşı algılama duyarlılığı azalmaktadır.

Bu durum göstermektedir ki, belli bir uyarı ile karşılaşma anında uyarının olup olmaması, tepinin nitelikçe alacağı şekil sadece önceki yaşam içinde aynı uyarı ile karşılaşmış olup olmadığımız — yani yanıtta bulunma alışkanlığı : response disposition— bağlı response salience'e— göre olmamaktadır.

An'lık etmenlere göre oluşan bu tepiyeye çekilme (response salience) çeşitli kişilerdeki motifiye edici durum değişince artmakta, ya da azalmaktadır. Belirli amaç-objeleri algılayacak bireyde ihtiyaç veya motif kuvvetlendikçe bireyin bu objelerin belirtken—uyarılarna karşı duyarlılığı artmaktadır.

Algılamaya yol açması beklenen uyarının sunum süresi kısaltılarak yapılan denemelerden (low threshold) ise, bu durumdaki algılamalarda bireyin içinde bulunduğu sosyal faktörlerin önemlerinin maksimize edilebileceği anlaşılmıştır. Bir başka deyişle, belirli bir uyarıyı algılamak için gerekli sunum süresinden daha kısa sürede aynı uyarıyı algılayabilenlerin, bu uyarıyı yayınlayan objeye karşı ihtiyacının, korkusunun, sevgisinin, vb. diğer kimselerinkinden fazla olduğu söylenebilir. Değer farklılıkları, hissiyat farklılıkları objelerin büyüklüklerinin, ağırlıklarının, veya diğer özelliklerinin algılanmasında bile farklılıklara yolaçmaktadır. Değerli gördüğümüz, ihtiyaç duyduğumuz, önceden tanıdığımız objelerin belirtken—uyarılarna karşı olan tanıma—bilme başlangıç çizgimizin (recognition threshold) fazla yüksek olmasına gerek kalmamaktadır.

Algılamasal savunma (perceptual defense)

Algılamayla ilgili önemli bir sorun da algılamasal savunmadır. Bazı durumlarda uyarıların algılanması zorlaşmaktadır. Örneğin ayıp sayılan objelerin uyarılarının algılanmasında tanıma—bilme başlangıç çizgisi yükselmektedir. Bu uyarılar karşısındaki bireylerin cilt-

lerindeki elektrik akımının şiddeti artmakta — yani, algılama olmakta— fakat daha uzun bir süreyi gerektirmektedir. Duygusal bakımdan can sıkıcı ya da tehdit edici nitelikteki uyarılar da aynı duruma yolaçmaktadır. Bu, algılamasal savunmanın birinci yoludur : algılamanın başladığı çizginin yüksek tutulmak istenmesi.

İkinci savunma yolu ise, sunulan uyarının algılanması yerine ikame algılamalara başvurulmasıdır. Böylece, ayıp sayılan bir objenin uyarı olarak algılanması yerine, ayıp sayılmayacak bir algılamada bulunulur. Bunlar o kadar güçlü olur ki, reel uyarının algılanmasını çoğu defa önlerler.

Üçüncü yol ise, sıkıcı uyarıların algılanmasında (bazan psikoanalizlerde hastalarda görüldüğü gibi) algılanma olur olmaz idrake varılacak noktadan geri çekilme şeklinde görülmektedir.

Buradaki durumu daha iyi anlamak için, henüz tam olarak açıklanmayan bir olgudan; bilinç—öncesi algılamadan söz etmek gerekmektedir.

Bilinç—öncesi algılama (subliminal perception)

Uyarıların yoğunluğu yada sunum süresi belirli bir noktaya kadar indirilirse algılama olmamaktadır. «Limen» Latineden alınma bir kelimedir ve «threshold» anlamındadır : bilinçliliğin başlama noktası veya çizgisi. Bazı denemeler ise, bireylerin bilinçlilik öncesi noktalardaki uyarılardan da etkilendiklerini göstermiştir. Reklâmcılıkta bu teknikle hazırlanan bazı reklâm filmlerinden sonra bazı serinleticilerin satışlarında büyük bir artış kaydedildiği bilinmektedir. Tanıma—bilmenin başlama noktası (recognition threshold) mutlak değildir. Bireyin durumuna, algılamanın cereyan edeceği sunum ortamının faktörlerine göre değişmektedir. İnsanın — bireyin— normal duyusal algılama tepilerinden (yanıtlarından) daha duyarlı bir tepide bulunma mekanizmasına sahip olabileceği üzerinde durulmaktadır. Böyle bir olasılık nedeniyle, bilinçlilik—öncesi noktada algılamaların ilgi çekiciliği ve önemi artmış bulunmaktadır. Burada hemen belirtmelidir ki, tanımları farklılıklarını ortaya koyan ilgili iki olgu olarak bilinçlilik—öncesi algılama ile, bilinçli algılamaların belli bir sayı çokluğuna erişmesinden sonra kazanılan motor—yeteneklerin birbiriyle karıştırılmaması gerekmektedir. Birinde, bütün öğeleri tamam normal bir algılama hiç sözkonusu değilken, ikincisinde tam bir algılama vardır; algılamaların yaşam içinde tekrarlanması sayesinde, bu algılamalarda karşılaşılan uyarıya karşı gerekli algılama sunum süresi çok kısalabilmekte; adeta birincisinde olduğu gibi, idrake yol-

açmayacak kadar kısa bir sürede bir yanıtta bulunabilme yeteneği oluşmaktadır.

Algılamanın toplumsal etmenleri ve algılamasal vurgulama

Algılamasal vurgulama konusunda yapılan denemeler, deneklerin ihtiyaçlarına ve içlerindeki motiflere göre madeni paraların arasındaki nominal değer farklılıklarının etkisiyle, fiziki büyüklük farklarını olduklarından büyük algıladıklarını göstermiştir. Başka bir araştırmada ise, örneğin Zenci karşıtı olan kimselerin Zencilerle ilgili nötr ibareleri değil, deri rengini, tenbelliği (yani, Zencilerle ilgili boyutta yeralan ibareleri) vurgulayacak şekilde algılamada bulduklarını göstermiştir. Objenin olumlu ya da olumsuz bir değer ifade etmesi, bireylerin algılamalarını — diğer etmenler eşit kaldığı süreç— simetrik yönde etkilemektedir.

KİŞİLERİN ALGILANMASI

Kitle Haberleşmesinde olduğu kadar Kamu Oyu alanında da yapılan araştırmalarda önemli bir sorun da, araştırmanın uygulamasında yeralan personelin, araştırma nüfusundan çıkarılacak örneklerde yeralan kimselerle yapacakları mülâkatlara bu kimselerce nasıl algılanacaklardır. Bu personelin, nüfus içindeki bireylerce algılanmaları, bazı durumlarda, mülâkata veya ankete verecekleri cevapları etkileyebilmektedir. Bu bakımdan, kişilerle yapılacak yüzyüze konuşmalarda, kişilerin birbirlerini algılamalarının nelere göre belirlendiğini bilmek önem taşımaktadır.

Ayrıca, gündelik hayatta kentsel yerlerde olduğu kadar, hatta daha önemlisi, kırsal alanlarda yapılacak çeşitli modernleştirme uygulamalarındaki karşılıklı ilişkilerde de kişilerin birbirlerini algılamalarının nasıl oluştuğunu bilmek gerekmektedir.

Kişilerin, başka kişileri algılamaları bu başkaları hakkındaki izlenimlerine, kanaatlarına ve bu kişilere ilişkin hissiyatlarına bağlıdır. Kişilerin başkaları hakkındaki kanaatları, dolaysız gözlemleri olduğu kadar, bu kişi hakkında başkalarından duyduklarına göre de yön değiştirebilmektedir. Genel bir anlatımla, kişinin başkası hakkındaki kanaatı (a) algılayıcı kimsenin, algılanan kimse hakkında bulabildiği enformasyonun miktarınca; (b) algılayanla, algılanan arasındaki etkileşimin yoğunluğunca; (c) algılayıcı ile, algılanan arasındaki ilişkinin tam gelişmişlik derecesince olmaktadır.

Kişilerin algılanmasında karışıcılar (müdahiller)

Kişileri algılamamızda bazı karışıcı etmenler de rol oynamaktadır. Bunlar;

a) Sözselsel belirtken—uyarı ögeleri : kişileri algılarken, algılamamızı ifade etmekte «iri yarı, güçlü kuvvetli biri,» deriz. Tutarlı sözleri sıralarız. Bunun nedeni, iri olduğunu gördüğümüz birini, aynı zamanda «güçlü» biri olarak algılamamızdır.

b) Sunumun ilkliliğinin etkisi : kişileri algılarken, kişilerle ilk karşılaşmamızda onlara ilişkin olarak yapacağımız ilk algılamamızı, sonraki algılamamızı etkilerler. Sonraki algılamalarda, ilk algılamamızdaki beğenimize uygun olarak, olumlu uyarıları algılar; kişinin, o andaki kötü yanlarını vurgulamayız.

c) Sözselsel olmayan enformasyonun etkileri : kişileri algılarken, daha önce aynı kişi hakkında gördüğümüz resimler, adamın görünüşü, bedensel durumu, vb., gibi özellikler, kişiyi algılamamızı etkilemektedir. Kişilerin algılamamızda, kişilerin sözle ifade edilmeyen, göze seslenen uyarıları da etkindir.

d) İfadeci hareketlerin (jestler, ses kalitesi, vb.) etkisi : kişileri algılamamızda, onların ifadeci hareketlerinin, sesinin ince ya da kalın olmasının etkisi vardır. Sesin kalitesi de, enformasyon uyarısı olmaktadır.

Karışıcı Süreçlerin Doğası

Bu süreç, algılama ve tanımayla ilgili (perceptual/ cognitive) bir süreçtir. Özetle şöyle :

a) Geçici nitelikteki uyarının daimi uyarı yapılmasıyla : algılama sırasında karşımızdaki kişinin o anlık bir uyarısını (örneğin, gülümseme şeklindeki ifadeci bir hareketini) devamlı bir özellik (att, ribute) olarak kabulleniriz. Kişi, o an için gülümsemiştir. Biz ise, «iyi adam» olarak algılarız. Bunun benzeri bir durum da, karşımızdaki kişinin tek bir eylemine bakıp, kalıcı intibalara varmamızdır.

b) Bildik birine benzeterek : içinde bulunduğumuz anda karşılaştığımız kimseleri, daha önce gördüğümüz birisine benzetmemiz halinde, eskiden tanıdığımız kimsenin karakteristiklerinin yeni karşılaştığımız kimsede de bulunduğunu sanıyormuş gibi algılama yaparız. Bu bir aktarım (transference) işlemidir.

c) Kategorileştirmeye : Elde edebildiğimiz enformasyonu kullanarak, karşımızda gördüğümüz kimseyi belirli kişilik özellikleri olan kategorilere koyarak algılarız. «İhtiyarlar hasta olur, ihtiyarlar ağırdır» diye bildiğimiz için, karşımızdaki kişi ihtiyarsa onu da hemen «ihtiyar ve hastalıklı» biri olarak algılarız.

d) Benzetme yoluyla (metaphorical generalization) : Kişile-

rin kendileri hakkında, ya da obje olay ise, olay hakkında elde edebildiğimiz enformasyonda bir yetersizlik varsa, bu boşluğu doldurmak için benzetmeden yararlanırız. «Entellektüel» kişiler gözlüklüdür, diye bildiğimiz için karşımızdaki adam hakkında fazla enformasyona sahip olmamamız halinde, gözlüğüne bakıp onun hakkında da bir entellektüel algılaması yaparız. Kalın dudaklı bir kadını, kalın dudaklı kadınları öyle bildiğimiz ya da «dudak» öpüşmekte kullanıldığı için, cinsi cazibesi olan biri olarak algılarız.

Bu alanda etkisi olan bir faktör de kültürce sağlanmış kategorilerdir.

SOSYAL STEREOTİPLER

Stereotipler ile önyargıları birbirine karıştırmamak gerekir. Stereotiplerin oluşumu; (a) kişilerin belirli tanımlatıcı özelliklerine göre kategorileştirilmelerine ve (b) algılamacınının, bu kategoride yeralan kişilerin sözkonusu özelliklere sahip oldukları konusunda birçok başkaları ile aynı görüşte (görüş birliğinde) olmasına bağlıdır. Aslında ise, algılanan kişiye atfedilen özellikler ile— ki, kişinin algılanması bunlara göre olmaktadır) kişinin gerçekte sahip olduğu özellik verici ögeler arasında bir uyumsuzluk, farklılık vardır. Fakat bu, algılamanın yanlış bir temele dayanmasını önleyememektedir.

Günlük yaşamda kişiler hakkında asdece kategorik bilgilere sahip bulunmaktayız. «O Yahudidir,» deriz. Ya da «O öğretmendir» deriz. Ve «Yahudi» diye neler biliyor, zannediyorsak; «öğretmen» diye ne biliyor, ne zannediyorsak, kişiyi öyle algılarız. Yahudi ya da öğretmen kategorisine ait olduğunu sandığımız özelliklerin karşımızdaki kişide de bulunduğunu sanırız. Toplumsal yaşamda, bireyleri, belirli özellikleri olan bu kategorilere sokarak algılamış oluruz.

Aynı kategoride yeralan herkesin ortak özellikleri olduğuna inandığımız için de, örneğin, yaşlı ve hiç evlenmemiş bir kadını algılamak, «evde kalmış kız» kategorisine uygun olarak dantel ören, kedi besleyen, huysuz ve dedikoducu biri olarak algılarız.

KİŞİNİN ALGILANMASINDA ALGILAYICININ NİTELİKLERİNİN ETKİSİ

Algılanan kişilerin algılanmasında, algılayan kişinin özelliklerinin de etkisi vardır. Bunları şöyle özetleyebiliriz :

a) Bazı kişiler algılama sırasında «somuta bakma» eğilimi gösterirler. Bu kimseler, herşeyi olduğu gibi kişileri de siyah—beyaz veya iyi —kötü ikilisinde olduğu gibi, keskin ve sert hatalı olarak algırlarlar.

b) Bazıları ise, soyutlama eğilimi yüksek oldukları için, algılamalarında katılıktan uzaktırlar. Otoriteryan terbiye altında yetişen kimseler algılamalarında «sanki...adeta bir hırsıza benziyor» gibi zayıf ifadelerle anlatılan algılamalarda bulunurlar.

c) Kişilerin algılamalarını etkileyen bir özellikleri de, kişinin kendi kafasında başkalarını tarif etmekte kullandığı boyuttan oluşmaktadır. Bazıları karşılaştıkları kimseleri «dostça olup olmama» boyutuna göre değerlendirirler. Bazıları ise «dürüst olup olmama» boyutuna göre algılayıp değerlendirirler.

d) Algılayıcının genel özellikleri de algılamayı etkilemektedir. Örneğin, kadınlarda stereotipleştirme eğilimi erkeklere oranla daha şiddetlidir. Otoriteryan kişiliği olanlar, karşılarındaki kimseleri kendilerine benzeyen özelliklerini vurgulayarak algılama eğilimi göstermektedir.

e) Bireyin «kendi—beni» de başkalarını algılamakta etkindir. Karşısındaki kimseyi sevenler, o kimsede kendilerindeki özellikler varmış gibi algılamaktadırlar.

KARŞILIKLI—ETKİLEŞİM DEVAM EDERKEN ALGILAMA

Karşılıklı ilişkiler içindeki bireyler, algılamacı olarak algılama sürecini kolaylaştırmak için «ekonomize etmeye» başvururlar. Bu iş şu yollarla yapılmaktadır :

a) Dış objeleri değişmezlikleriyle algılayarak. Örneğin, beyaz renkli bir objeyi az ışıpta da çok ışıpta da beyaz olarak görürüz. Az ışıpta beyazın grileştiğini algılamayız. Böylece, objenin değişmelerini algılamayız. Uyarının değişmez yanını algılar, öbür yanlarını algılamayız. Bireyleri de, her an değiştikleri hâlde, neşeli diye biliyorsak, hep neşeli diye algılarız.

b) Kişileri eylemlerin nedeni sayma eğilimi ise, yapılan bir işin ne denli çok sebepleri olduğunu unutmamıza; tek nedenin o kişi olduğunu sanmamıza yol açmaktadır. İşin oluşumu anındaki durum ve ortamla ilgili faktörleri unuturuz.

c) Değerlendirmeci faktör etrafında algılayarak yapılan ekonomize etmede ise, «iyi» diye haklarında bir kanaata vardığımız kimseleri birçok başka yanlarına rağmen hep iyi görürüz.

d) Kategorileştirerek ekonomize edebilmemiz için iki aşamalı bir yol izlenmektedir. Bunlar; (a) bir sınıf insana ait «özelliklerin» — bize göre— öğrenilmesinden önce, öyle bir sınıfın olduğunun öğ-

renilmesi, (b) bizce öğrenilen bu sınıflardaki insanların hepsine birden «tenbel,» «pis» vb., gibi sıfatların yakıştırılmasının öğrenilmesi.

Devam eden Etkileşimde

İlişkinin Yapısının Algılamaya Etkisi

Kişilerarası etkileşim (interaction), kişilerin birbirilerini algılamalarını etkileyen yapılanmış ilişkiler içinde cereyan etmektedir. Bu süreçte, bazı yollarla, algılayıcı kişi algılama sorunlarının bazılarını çözümler, kolaylaştırır : karşısındaki kişide değişmez özelliklerin bulunduğunu zanneder; eyleminin nedenini o kişinin dışında görmek ister; karşıtlık ya da yandaşlık eğilimi göstererek kişinin eylemini o açıdan görmek ister; bireyi hazır, basmakalıp kategorilere koyarak algılama eğilimi gösterir. Bunların nedenleri, örneğin anne ile çocuğu arasındaki ilişkide açıklıkla görülecek olan üç ilişki yapısıdır : (a) rol yapısı; (b) sevme ya da yakınlık duyma yapısı; (c) statü ve iktidar yapısıdır.

Sebebin yeri ve Algılamaya Etkisi

Algılayıcı, karşısındaki kişinin davranışlarını genellikle ikisi arasındaki etkileşimin içeriği açısından algılar. Bu konudaki en yaygın ve etkin muhteva ögesi, davranışın sebebinin yeri (locus of cause) dir. Kişi, algılamasında, karşısındakinin yaptığı işi algılamakta, «bilerek mi yaptı?» der. Veya, «o yaptı, ama haklı mı, haksız mı?» der ve bu konuda alacağı karara göre algılar. Locus of cause dörde ayrılmaktadır : (a) bireyin yaptığı işi kendi niyet ederek yapıp yapmaması; (b) bireyin yaptığı işi durum (situation) yüzünden yapmış olup olmaması; (c) yaptığı işin dışsal bir etmen nedeniyle yapıp yapmaması; (d) isteyerek ya da kazaen yapıp yapmamış olması; (e) yaptığı işin haklı ya da haksız bulunması.

Gündelik yaşamda bunlar şöyle saptanmıştır : beklediğimiz bir işi yapamayan kişiyi, seviyorsak, zaten yapamayacağını düşünür, kötü niyet aramayız. Algılamamız olumsuz olmama eğilimi taşır. Bizden daha üst statüdeki kimseler bizim bir önerimizi kabul ettiğinde şükran duyarız. Bizden ast statüdeki kimseler bizim önerimizi kabul ettiğinde ise olağan karşılarız. Önerimizi, kendi iradesiyle kabul edenleri severiz. Dışsal sebeplerden dolayı kabul edenleri aramızdaki ilişkinin getirdiği karşılıklı konumlanmamız nedeniyle kabul etmiş sayarız. (Thibaut ve Riecken, 1955)

Algılamamızda, bizi aynı işi aynı nitelikte yapan iki kişiyi denetlemeye konumlamışlar ve birini daha yakından denetlememiz şart kılınmışsa, yakından denetlediğimiz işini «korku» nedenine; uzak-

tan denetleyebildiğimiz işini yapmasını ise «iyi niyete, çalışkanlığa» bağlarız. Daha sonra, ikisini aynı derecede denetleyebilecek şekilde konumlandığımızda ise, aynı kişilerden, önceleri yakından denetlemiş olduğumuzu daha sıkı denetlemeye çalışırız. Algılamamızda bu kişiye karşı olumsuz kalmamız devam eder. (Strickland, 1958)

Dışsal nedenin *locus of cause* etkisi ise Hastorf, 1964 deneyinde saptanmıştır : grup tartışması düzeninde yaptırılan tartışma ve konuşmalarda, alınan bantlar dinletilmiştir. Dinleyiciler (algılayıcılar) grup tartışmasına katılanlardan en çok sözalani, konuşanı grup lideri olacak nitelikte biri olarak algıladılar. Fakat, daha sonraki denemede, çok konuşanın, grup tartışmasını düzenleyen taraftan görevlendirilmiş biri olduğu söylendiğinde, bu kişinin çok söz alabilme davranışı dışsal nedene bağlandığı için, olumlu algılamaya azalmaktadır. Bu araştırmanın sonucu şudur : karşımızdaki eylemini algılamakta, o kimsenin eyleminin nedeninin içsel ya da dışsal olması algılamamızı etkilemektedir. Dışsalsa, bireye sorumluluk yüklemeyiz. Kuvvetli, karşı konulamayacak bir dışsal neden varsa, eylemi haklı görürüz.

Burada önemli bir husus da, bizden üst statüdeki kimseleri sorumlu tutmamızdır.

Gene, karşılıklı ilişkilerdeki etkinliğimizi arttırmak açısından önem taşıyan bir husus da, etkilemek istediğimiz kimselerin, bizim sözlerimizi, davranışlarımızı algılamakta, aynı konuda kendi savdukları değer, görüş ve kanaatların, ya da yaptıkları davranışın gruplarınca doğru bulunmakta olup olmamasının etkide bulunacağıdır. Strickland, Jones ve Smith (1960) deneylerinde, kendi düşüncelerinin gruplarınca doğru bulunduğundan haberdar kılınmış bir grupta, kendi görüşlerinin gruplarınca doğru bulunup bulunmadığından haberdar kılınmamış bir grup ele alınmıştır. Birinci topluluğa görüşleri açıklanmış ve karşı çıkılıp eleştirilmiştir. Bunlar kendi görüşlerini haklı ve doğru bulmaya devam etmişler; olumlu algılamaya yanaşmamışlardır. İkinci topluluk ise, tersi yönde davranışta bulunmuş ve algılaması olumlu olmuştur.

Kitle Haberleşmesinde etkinliği arttırmak için yararlanabilecek olan algılama ile ilgili bu sorunlardan sonra, algılamalardan oluşan tutumlarla ilgili sorunlara geçebiliriz.

TUTUMLARIN DİNAMİĞİ

Algılama, bireyin belirli bir uyarıya karşı belirli bir boyut üzerinden gösterdiği tepidir. Aynı birey, ortamındaki daha geniş bir ke-

sim ile ilişkiler kurduğunda ise, bir tek uyarıya tepide bulunarak sürdürmez bu ilişkisini, Algılamasal, düşünmeci—tanımacı (cognitive), ve hissîyat temelleri olan çoklu tepilerle sürdürür. Ortamındaki objelerle ilişkiler kurduğunda sadece algılamakla kalmaz, bu objelere karşı tutum takınır; objeleri algılar, tanımaya—bilmeye çalışır ve onlara karşı ya yakınlık duyar, ya uzaklık. Gündelik yaşamını sürdürürken ortamındaki aynı objelere karşı hep aynı tutumları takınmaya başlayan bireyin ortamının aynı kesimlerine karşı hissîyatında, düşüncelerinde ve predispozisyonlarında düzenlilikler görülmeye başlar. Bu düzenlilikler, bireyin dış ortamındaki somut objelere karşı olduğu kadar, düşünce özgürlüğü, gelişmemişlik, İnsan Hakları ya da dış yardım gibi soyut kavramlara karşı da aynı şekilde olmaktadır. Bu düzenliliklere tutumlar denmektedir. Her tutumun üç yanı vardır : (a) hissi yanı— affective component; (b) düşünsel yanı— cognitive component (c) predispozisyon yanı — behavioral component.

Bireyin, hissîyatında, düşünsel edimlerinde ve davranışsal alanda dış ortamın belirli görünümüne karşı gösterdiği düzenlilikler diye tanımlayabileceğimiz tutumların bu üç yanını, örneğin, «dış yardım» objesinde şöyle açıklanmaktadır:

- a) Hissi yanı : dış yardımdan sözedildiğinde bireyin kan basıncı artmaktadır (öfkelenmektedir);
- b) Düşünsel yanı : dış yardımlardan söz edildiğinde, «dış yardımlar yararsızdır» demektedir;
- c) Davranışsal yanı : «dış yardım» yanlısı siyasal partilere oy vermemektedir.

Kanaatların tutumlardan farkı

Kanaat bireyin ortamındaki somut ya da soyut bir objeye karşı beslediği bir inançtır. Tutumdan farklı yanı, kanaatlarda hissi yanın daha az önem taşımasıdır. Kanaatlarda cognitive öge başattır. Birey, «kadınlar, erkekler kadar iyi araba kullanamaz» diyorsa; ya da, «dünyanın en güzel yemekleri Türk yemekleridir» derse, bunları diyen birey için bunlar birer bilinen şeylerdir; cognitive ögelerdir. Duygusal yanından çok, bilinmeyle ilgili oldukları için önemlidirler. Kanaat haline gelmişlerdir.

Tutumlar ve Değer Sistemleri

Tutumlarla değerler ya da değer sistemleri birbirinden farklıdır. Tutumlar, tek bir objeye aittir. Değer tek bir objeye ait bir davranışa yöneltici ya da önceki davranışlardan çıkarsanmış bir olum-

luluk— olumsuzluk konumlamasıdır. Değer sistemleri ise, tek bir objeye karşı değil, aralarında ilişkili objeler sınıfına karşı bireyin oryantasyonudur. Bireyin tutumları, çoğu kez, bir değer sistemi şeklinde örgütlenmektedir. Örneğin, humanizma bir merkez tutum olmuştaysa, böyle bir kişinin demokrasiden yana, sosyal güvenlikle yana, senidka özgürlüğünden yana, sosyal daletten yana olması gerekmektedir.

Tutumların Fonksiyonel olma özellikleri

Tutumların bir özelliği de bireyleri çevrelerine uyumlamalarıdır (adjustive olmalarıdır). Bireyleri, duygusal yönden tatmine yararlar. Komşularına, grup üyelerine benzer tutumlara sahip olmaları sayesinde tatmin bulurlar; birlikte olma duygusu kazanırlar. Pratikten bir örnek verelim : insanlara karşı tutumu humanist olmayan biri, bu tutumundan tatmin bulmaktadır. Düşük ücretle işçi çalıştırdığı zaman o işçinin, kendi kafasındaki daha az haklara sahip olması olağan karşılanabilecek türden insanlar kategorisinden olduğunu düşünebilmekte; az ücretle işçi çalıştırmakta olduğu için akli ya da dinsel değerleri açısından rahatsızlık duymasını önlemiş olmaktadır.

Kişilik Yapısı ve Merkezî Değer Sistemi

Bireyin tüm kişilik yapısı ve davranışları birbirilerine bağlantılı birçok tutumları içeren bir merkezî değer sistemi etrafında örgütlenmiştir. Otoritaryan bir kişilik iktidar, statü, otorite ve moral değerler etrafında örgütlenmiştir. Değerler ve kişilikle ilintilidir.

Hayat tarzı ve Değerler

Kitle haberleşmesinde seslenilmek istenen kitle içinde değişik sosyal tabakalar ve sınıflardan kimseler vardır. Bu kimselerin yaşadıkları hayat tarzları çok değişik olduğu için, benimsedikleri tutumlarda farklıdırlar. Orta sınıf üyeleri arasında yer alanlar sosyal güvenlik, kadın—erkek ilişkisi, otorite, gelecekteki güçlülere karşı hazırlıklı bulunmak gibi konulardaki tutumları bakımından emekçi sınıf üyelerinden farklıdır. Bu farklılık sayesinde, her sınıf ve tabakadan kişiler kendi yaşayış koşullarına uymalarını; kendilerine toplumsal yapı içinde verilen yerlere uygun rolleri icra etmelerini kolaylaştırmış olmaktadır. Hayat tarzının etkisi tutumları biçimlendirmekte; ayrıca, yeni tutumlarla karşılaşıldığında birey bu yeni tutumları kendi değer sistemine uygun bulmazsa, kabul etmemektedir. Bu kabul etmemenin fonksiyonel bir ereği vardır : birey belirli bir toplumsal konuma yerleştirilmiştir; bekleyişleri ve görevleri itibariyle kimlerle ne tür ilişkiler kurması gerektiği toplumsal yapı içinde sap-

tanmıştır. Gündelik yaşamını değiştirecek olanaklara sahip olmadıkça birey için en rasyonel davranış, toplumla uzlaşmasını bozmamaktır. Bunu sağlamak için, tutumlar kendi aralarında tutarlı olmak zorundadır. Ayrıca, tek tek her tutumun da — daha önce kısaca değindiğimiz gibi— kendi içindeki duygusal, düşünsel ve davranışsal içeriklerin tutarlı olmaları gerekmektedir.

Hayat tarzını değiştirebilecek, yeni grupsal ilişkiler kurabilecek, toplum içinde değişik bir statüye konumlanabilecek olanaklara kavuştuğunda ise, birey, bu yeni yaşamını kolaylaştıracak olan tutumları benimsemekten kaçınmamaktadır. Tutumların değişmesi dinamik bir süreçtir. Bir tutum değişirken önce, hissi, düşünsel ve davranışsal içerikler arasındaki ilişkiler değişmektedir. Daha sonra, tutumun kendisi değiştirile bilmektedir. Daha açık bir anlatımla, tutumun değişmesinde bazı durumlarda hissi içerikteki değişimin ardından, bireyin yeni sosyal ilişkiler kazanması sayesinde, davranışsal içerik de değişmektedir; birey, yeni davranışsal içeriği dışa ifade ederek, kendisinin yeni sosyal ilişkide bulunacağı kimselerin tutumlarıyla ortak tutumlara sahip olduğunu anlatmış olmaktadır.

TUTUM DEĞİŞİKLİĞİNE İLİŞKİN TEORİLER

Tutum değişiminin bu dinamiğini açıklamak amacıyla çok değişik teoriler ileri sürülmüştür. Bunların başlıcaları şunlardır :

1. **Tutarlılık teorisi (consistency theory)** : Bu teorinin yandaşlarına göre insanın düşüncelerinin ve davranışlarının özelliği tutarlı olmalarıdır. Birini seviyorsak, onda iyi nitelikler vardır deriz ve tersini söyleyenlere karşı direniriz. İnançlarımızla davranışlarımız da tutarlıdır. İlk olarak 1906'da sosyolog Summer, «halkın düşünce ve göreneklerinde devamlı olarak bir tutarlılık çabası görülür» demiştir. 1945'de Lecky, insan düşüncesinin ve davranışının en önemli özelliğinin kendisiyle tutarlı olma çabası olduğunu yazmıştır. Öğrenme ve unutmama süreçlerinde bile, birbirileriyle tutarlı şeylerin öğrenildiği, tutarlı olmayanların ise unutulduğu görülmektedir.

Çağdaş «Tutarlılık Teorisinin» kurucusu Heider (1946 ve 1958) denge (balance) teorisi diye bir monograf yayınlamıştır. Heider, kişinin diğer kişi hakkındaki olumlu ya da olumsuz hissiyatı, olarak herikisinin hissiyatının dengeli olmasına bağlı bulunduğunu ileri sürmüştür.

2. **Rosenberg'in Hissî—Düşünsel Tutarlılık Teorisi** : Tutumlar değiştiğinde, tutumun hissi yanı ile tanıma—bilmeci yanı (affective/cognitive) arasındaki ilişkiler de değişir, Düşünsel içerik değişirken

sadece tutumsal objeye karşı **cognition**'lar değil, fakat o obje ile bireyin diğer önemli değerleri arasındaki ilişkiler hakkındaki inançları da değişim geçirirler. Hissi öge, bireyin o tutum objesine karşı pozitif ya da negatif hissiyatıdır. Şöyle açıklayalım :

Birey, bir belli partiye karşı olumsuz ya da olumlu bir hissiyat besleyebilir. Diğer yandan, bu partinin bireyin olumlu ya da olumsuz bulduğu objelerle olan ilişkilerine göre de birtakım inançları olabilir. Partinin kendisine karşı olumsuzdur hissiyatı. Partinin olumlu bulduğu insan hakları, sosyal güvenlik, vb., gibi objelere karşı ise, bunların zararlı olduğu şeklinde düşüncelere (cognitive component) sahiptir.

Rosenberg'e göre, bir tutum objesine karşı duyulan hissiyatın şiddeti ve doğası ile, aynı tutum objesine karşı sahip olunan **cognition**'lar arasında korelasyon vardır.

Eğer birey bir tutum objesine karşı kuvvetli bir olumlu tutum besliyorsa, aynı objeye karşı olan bu tutumu için yüksek bir **cognitive** endeks takınmakta; bu **cognitive** ögenin diğer olumlu değerlerin elde edilmesinde ya da olumsuz değerlerle karşılaşmaktan uzak kalınmasında enstrümantal nitelikte olduğuna inanmaktadır.

Bireyin tutumlarında hissi öge ile **cognitive** endeks arasındaki bağlantının en yüksek olduğu alan bireyin temel tutumlarıdır. Bireyin tutumları, önemli tutumlarda çok tutarlı şekilde lehimlenmiş/bağlantılaştırılmışlardır.

Rosenberg'e göre bir tutumun değişimi şöyle olmaktadır :

a) Bir tutumun hissi ve düşünsel ögeleri karşılıklı olarak tutarlı iseler böyle bir tutum istikrarlıdır. Değilse, istikrarsızdır ve şu iki yolla reorganizasyona gidilir; (aa) hissi ve **cognitive** ögeler arasında yeniden tutarlılık sağlanarak; (b) tutarsızlık giderilemiyorsa, ozaman aktif farkında olma durumunun sebep olacağı rahatsızlıktan uzaklaşmak için, farkında değilmiş gibi davranılır.

b) Bir tutumun hissi ya da **cognitive** ögelerinden birinde herhangi bir dış etmen değişiklik yaratmaya başlayınca, bu tutumun dengesi bozulur ve geri kalan ögelerin de değiştirilmesi için baskı başlar. Bu baskı sonunda bir tutum değişikliğinin olabilmesi ise, hissi öge ile **cognitive** öge arasında meydana gelecek tutarsızlığın belli bir noktayı bulması gerekmektedir.

3. **Festinger'in Tanıma—bilme Uyumsuzluğu Teorisi** : Festinger'in «cognitive dissonance» teorisinin üstün yani, tutumlarla ilgili sorunları tutumların görülen davranışlarla ortaya çıkan ifadeleri

açısından ele alınmalıdır. Bireyin, beslediği, sahip olduğu tutumlarının ne olduğunu anlamak için kendisinin söyleyeceği «sözlere» bakmak yanıltıcı sonuçlar verebilmektedir. Davranışları açısından tutumlarının ne olduğunu anlamaya çalışmak ise, daha az yanıltıcı olmaktadır. Festinger, bireyin davranışları ile tutumları arasında, (a) tutumların normal olarak birbirleriyle tutarlı olduğunu; (b) davranışlarla tutumlar arasında bir uygunluk olduğunu; (c) eylemlerimiz arasında da bir tutarlılık bulunduğunu vurgulayarak bireylerin davranışlarını temel alıp, tutumlarının çıkarsanabileceğini göstermiştir.

Festinger'de **cognitive öge** bilgiler, kanaatlar, inançlardır. Uyumsuzluk ise iki ya da daha çok cognitive öge arasında ve ancak, aralarında bir ilişki olması beklenebilecek (relevant) ögeler arasında meydana gelebilir. Örneğin, mektup atmak ihtiyacımız yokken cebimizde 100 kuruş olduğunu bilsek, uçak pulunun da 110 kuruş olduğunu bilsek, bu iki obje bizim için o anda ilişkisiz objeler olduğu için bir uyumsuzluk sözkonusu değildir. Fakat mektup atmamız gerekiyorsa ilişkili objelerdir ve uyumsuzluk sözkonusu olmaktadır.

Uyumsuzluk, Festinger'e göre basit bir formülle ifade edilebilmektedir :

$$\text{Uyumsuzluk Miktarı} = \frac{\text{uyumsuz ögeler sayısı} \times \text{önem}}{\text{uyumlu ögeler sayısı} \times \text{önem}}$$

Birey, uyumsuzluk durumuyla karşılaştığında şunları yapmaktadır :

- a) Uyumsuzluğun varlığı bireyi rahatsız edecek duruma gelince, bu uyumsuzluğu gidermek ve yeni bir uyum sağlamak ister.
- b) Uyumsuzluk ortaya çıktığında, uyumsuzluğu giderme çabalarının yanısıra, uyumsuzluğu oluşturan sosyal konumun dışına çıkma ya da uyumsuzluğu arttırıcı nitelikteki bilgileri (enformasyonu) duymazlıktan gelme eğilimi de başlar.
- c) Uyumsuzluğu giderme baskısının şiddeti uyumsuzluğun «vüsatinin» (magnitüde) bir fonksiyonudur. Bu ise, uyumsuz olan konuyla ilgili tüm elemanların oranının bir fonksiyonudur.

Uyumsuzluğu azaltabilmek için ise şu üç yol izlenmektedir :

- a) Davranışsal **cognitive** ögenin değiştirilmesiyle. Birey, kendisinin bir davranışı hakkındaki bilgisinin gene kendisinin inançlarından biriyle uyumsuz olduğunu anladığında, davranışını değiştirerek uyumsuzluğu azaltır. Örneğin, sigara içerken...zararlı olduğunu düşünmeye başlar... sigarayı terkeder.

b) Ortamla ilgili **cognitive** ögeyi değiştirerek. Bireyin davranışı bir belli ortamsal etmenle uyumsuz ise bunu değiştirir. Örneğin, sigara içen bir kimse...sigaranın kansere yolaçtığını öğreniyor...ağızlık ya da filtreli sigara içmeye başlıyor.

En kolayı, uyumsuzluğa yolaçan toplumsal ya da kişiler—arası ortamı değiştirmektir. Örneğin, sigara içen bir kimsenin, sigara içip de sigaranın kanser yaptığına inanmayan kimseler arasına katılması.

c) Yeni **cognitive** ögeler katarak. Bazan, uyumsuzluk halindeki **cognitive** ögelerden herhangi birini değiştirmek güç olabilir. Bu durumda, uyumsuz **cognitive** elemanlardan birinin ağırlığını dengelemek üzere yeni **cognitive** ögeler katma yoluna gidilebilmektedir. Örneğin, cebindeki parasından, aylık gelirin karşılatabileceğinden daha ağır bir şekilde pahalı bir otomobil alan biri, gelecek aylarda ek gelir getirecek bir iş bulabileceğini düşünerek bu katılan yeni **cognitive** öge sayesinde, gelirin oğünkü yetersizliğine ilişkin uyumsuzluk yaratan **cognitive** ögenin önemini ve ağırlığını uyumsuzluğu hafifletecek yönde yeniden dengelemek ister.

Başka, daha genel bir örnek ise, sigara içenlerde görülmektedir. Sigara içmeyi bırakmadıkları ve, sigaranın kansere yolaçma özelliğini reddedemedikleri için, sigaranın insanın üzüntülü halinde en yakın dostu olduğunu söyleyerek, üzüntülerini hafifletme şeklinde yeni bir **cognitive** öge katmaktadırlar.

Festinger'in Uyumsuzluk Teorisinin Sonuçları : Bu teoriden bireylerin tutum değişikliklerini önceden kestirebilmek için şu varsayımlara varılmaktadır :

a) Kendi kişisel tutumuna ters birşey söylemek, ya da yapmak zorunda bırakılmış bireyler söyledikleri ya da yaptıkları şeylere ilişkin cognition'ları ile uyum sağlamak için tutumlarını değiştirmek eğilimi gösterirler.

b) Bireyin, tutumuna ters düşecek bir davranışta bulunmak için karşı karşıya kalacağı baskı ne denli büyük olursa (gereken minimum ölçünün dışındaki kadariyle) tutum değişikliği olasılığı da okadar küçük olur.

4. **Katz ve Stotland'ın Fonksiyonel Teorisi :** Bu teoriye göre, bir tutumun değişip değişmeyeceğini anlamakta kilit nokta tutumun temelindeki motiftir. Durumla ilgili etmenler ve tutum değişimi amacına yönelmiş haberleşme (bildirişim), tutumun motivasyonel temeline göre değişik etkilerde bulunmaktadır. Bu teoriye göre,

tutumun motivasyonel temeli, tutumun birey için yerine getirdiği fonksiyondur. Tutumların yerine getirdikleri fonksiyonları ise dört grup içinde toplamaktadır:

a) Araç olarak (instrumental), uyumlayıcı (adjustive) veya yararçı (utilitarian) işlev. Bu açıdan tutumlar toplumsal ilişkilerde armağanlandırılmaları maksimize etmek, cezalandırılmaları ise minimize etmek; yarar getiren objelere karşı olumlu tutum beslemeye yönelmişlerdir,

b) Benlik—savunma işlevi. Bireyin kendisi yada ortamındaki zor koşullar, kötü koşullara ilişkin olup da, hoşnutluk duymayacağı gerçekleri görmesinden, öğrenmesinden alakonulmasına yararlar.

c) Değer—ifade edici işlev. Birey, kendi kişisel değerlerine ya da kendi «self - concept'ine» göre uygun olan değerleri dışa ifade etmek ister. Örneğin, liberal değerleri benimsemiş biri, bu değerleri destekleyen siyasal eylemlerde bulunur.

d) Bilgi işlevi. Birey yaşam—denemlerini anlamak, anlama kavuşturmak, «yapılamak» ister. Yaşamındaki öğeler ilk bakışta bireyin bildiklerine ters ise — uyumsuz ve tutarsız ise— uyum elde edilmesi için değiştirilirler ya da yeniden düzenlenirler.

Tutum Değişikliği Olması İçin Gereken Koşullar :

Tutumların değişimi için gereken koşulları Katz ve Stotland şöyle açıklamaktadırlar :

a) Tutum ve ona ilişkin faaliyetin eskiden beri sağlayageldikleri tatmini sağlayamaz duruma gelmeleri tutum değişikliğine yolaçmaktadır.

b) Bireyin, tutum değişiminden yana arzusunun yükselmesi tutum değişikliğini kolaylaştırmaktadır. Örneğin, maaşı ve statüsü artan, yükselen bir bürokratin arabasını yenileştirmek istemesi ve eskisini beğenmemeye başlaması.)

c) Yeni davranışlar, bireyin tutumlarına ters düştüğü hâlde, eğer armağanlandırmalara yolaçabiliyorsa, bireyin bu tutumları modifiye edilirler. Tersisi olursa, bildirimde bulunana (komünikatöre) karşı tutumlar daha da güçlenir.

d) Önyargılar benlik—savunucudurlar. Bunların değişmesi daha zordur. Bunları değiştirmek için girişilen bir haberleşme programı bireyin direnişi ile karşılaşmaktadır. Böyle bir haberleşme programı bireyin benlik—savunmacı tutumları ile kendisini olduğundan

büyük görme (bolster) eğilimini güçleştirecektir. Örneğin, ırkçı bir kimse ırkçılığı, başka nedenlerden oluşan aşağılık duygusundan kurtulmak için kullanmaktadır. Irkçılığın yanlış olduğunu savunan bir haberleşme programı ise, bireyin kendi aşağılık duygusunun nedenlerini araştırmasına varabilecek bir rahatsızlık duymasına yol açabileceği için, bireyin direnciyle karşılaşacaktır.

Armağan ve cezalandırma yolu da, benlik—savunmaya yarayan tutumların değiştirilmesinde etkin olamamaktadır. Bu yolla tutum değişikliği olabilmesi, armağan veya cezalandırılmanın, benlik—savunmacı tutumun sağladığından daha önemli tatminler sağlamasına bağlıdır. Tehdit ise, benlik—savunma eğilimini daha da güçlendirdiği için, çok daha zor etkin olabilmektedir.

Benlik—savunmacı tutumları değiştirebilmekte en etkin yol bu amaçla hazırlanacak komünikasyon programının tehdit edici ya da güvensizlik yaratan bir kaynaktan değil, rahatlama ve güvenlik yaratan bir kaynaktan sunulmasıdır.

Gene benlik—savunmacı tutumları değiştirmekte etkinlik arttırmak için izlenebilecek bir yol da, benlik—savunucu tutuma sahip bireyi kendi içini dinlemeye yöneltmek; savunma mekanizmasının nedenini kendi kendine anlamasını sağlamaktır.

5. Kelman'ın Tutum Değişiminin Üç Süreçliliği Teorisi :

Kitle haberleşmesinde inandırmaya, manüple etmeye ya da aldatmaya dayanan etkileme tekniklerini anlamak için Kelman'ın teorisi çok yararlıdır. Demokratik toplumlarda kitle kamusunu oluşturmada kitle haberleşme araçlarının hukuksal, ekonomsal ve siyasal baskılardan masun tutulmasının nedenlerini kavrayabilmekte, kişinin en olmadık konularda bile, ozamana kadar çok önemli saydığı tutumlarını bile nasıl değiştirebildiği; değiştirmek zorunda kala bildiğini bilmek gerekmektedir.

Kelman'ın teorisi (1961) tutumun değişebileceği yolları tasarlar-ken hangi durum ve koşullarda tutumun değiştikten sonra bu değişikliğin dışı vurulabileceğini, hangi durumda ise dışı vurulamıyacağını açıklamaya yönelmiştir. Bu önemlidir. Diğer yandan, hangi koşulların geçici tutum değişikliklerine, hangi koşulların kalıcı tutum değişikliklerine yolaçacağını da belirtmeye çalışmaktadır.

Kelman'a göre toplumsal yaşamda kişilerin birbirlerini etkilemeleri (sosyal nüfuz : social influence) şu üç süreç içinde olmaktadır.

a. **Kabullenme (compliance)** : birey karşısındaki kimseden yandaşça ve yarar sağlayıcı ya da hoşgörücü (favorable) bir tepkide bulunmasını istediği zaman bu yola başvurur. Amaç, kendi değerlerinin tersine değerler yüklü davranışlarda bulunarak bir yarar sağlamak ya da bir cezadan sakınmaktır. Örneğin, patronun yaptığı bir şakaya —bu şakadan hiç hoşlanmadığı halde— gülen biri, gerçekte, patronun hiç olmazsa yakın gelecekte, istemeden yapabileceği bir hataya karşı hoşgörüsünü elde etmek, o da olmazsa, şakanın yapıldığı anda patronun öfkesini uyandırmamak istiyor olabilir.

b. **Özdeşleşme** : Burada birey, bir kimsenin ya da bir grubun davranış tarzını alıp benimsemektedir. Bu yolla kendini o grubun tümüyle, ya da tek bir kimse ise o kimse ile özdeşleştirmiş; kendini tanımlamış (self—defining) olur. Bireyle ya da grupla istendiği yönde bir ilişki kurmuş olur. Bu ilişki, bireyin kendini tanımlamasına şu yollarla yardımcı olur :

aa) Bir başkası gibi olmakla ya da bir başkası olmakla. Örneğin: babasını taklit eden çocuk.

bb) Bir başkası gibi olmak istemeden, bir başkası ile öylesine bir ilişki kurarak ki, kendi fikrine uymasa bile, karşısındaki başkası öyle istiyor (bekliyor) diye bazı belirli davranışlarda bulunabililsin. (Doktorunun bekleyişi üzerine, başkası önünde soyunmayı ayıp sayan bir kadının, doktor—hasta ilişkisine girerek, erkek karşısında soyunması.

cc) Birey, bazan da kendi—tanımının esas dokusunu oluşturan (anchored) bir grupla olan ilişkisi nedeniyle karşısındaki grupla kendisini özdeşleştirir. Meslek üyelerinin bekleyişlerine uygun olarak doktor gibi davranmaya dikkat eden bir doktor bu konuda örnek gösterilebilir.

Özdeşleştirme, kabullenme de olduğu gibi tutumun ya da davranışın kendisi tatmin edici olabildiği için değil, bir başka grupla ya da kişiyle kurulan yeni ilişki bir takım tatminler sağlayabildiği sürece devam eder.

Özdeşleştirmenin kabullenmeden farklı yanı, bireyin özdeşleşme sonucu kabul ettiği tutumların ve davranışların kendilerine, bu yöndeki değişikliklerden sonra inanç beslemeye başlamasına yolaçmasıdır.

c. **Internalization** : Birey, tutum değiştirici etkiyi, bu etkiyi kendi değer sistemine uygun (congruent) buluyorsa, bu etkiyi kabul ederek enternalize olur. Burada da değişik davranış ve tutumlar

benimsendiğinde, amaç, bu yeni tutum ve davranışlar sayesinde tatminler sağlamaktır. Kabülleri bireyin bir sorununun çözümlenmesine yarar ya da bireyin değerleri bu değer ve davranışların kabulünü gerektirmektedir. Örneğin, Liberal siyasal tutumları olan biri yaşlı birey devletin bu tür görevleri yüklenmesini kendi değerlerine uygun bir olgu olarak görür.

Kabullenme, Özdeşleşme ve Internalization'dan Hangisi, Ne zaman Oluşmaktadır?

Hangi durumda, hangisine göre bir tutum değişikliği olacağı, tutum değiştirici etkide bulunacak olan kimsenin ya da kuruluşun güç kaynağına bağlıdır.

a. Eğer etkileyici kişi ya da kurum, armağanlandırma—cezalandırma konusunda güçlü bir kontrol kurabilmişse kabullenme yoluyla bir tutum değişikliği olur (Çocuk, istemese de babasını dinler).

b. Etkileyici kişi ya da kuruluşla olan ilişkisi birey için tatmin sağlayıcı ise, özdeşleşme olur (annesini seven kız, annesinin tutumlarını benimser, ona benzemeye çalışır).

c. Bildirimci çok güvenilir ya da inanılabilir birisi ise **internalization** yoluyla tutum değişimi olur. (Bir uzmanın tavsiyeleri bu yolla kabul edilmektedir).

Bireyin bu tepkilerden hangisine yöneleceği şu etmenlere bağlıdır :

aa) Etkileyici kişi ya da kuruluş, bireyin kanaatlarını ifade etmekte kullanacağı araçları, yolları, yahut da doğrudan doğruya eylemini (davranışını) denetleyecek kadar yakın bir kontrol kurabilmişse kabullenme yolu ile tutum değişimi olasılığı artar.

bb) Etkileyici kişi ya da kuruluşla olan ilişki köklü (salient) bir ilişki ise özdeşleşme olasılığı artar. Durumun ilişki tarafından domine edilmesi kolaylaştırılmak istenir. (Kız çocuk anneyi taklit eder, ama öbür kardeşlerine karşı annelik rolünü oynadığı bir ilişki içindeyken olur bu.)

cc. Internalization'nın oluşması için de, benimsenen tutum ya da davranışın dışa ifade edilbilmesi için de ilk değişiklik başladığında ilk temel değerlere ters düşülmemesi gerekmektedir. (Örneğin, dürüstlükle ilgili değerler özellikle birey sınava girerken önem kazanmaktadır.)

Bu üç süreçle yapılan tutum değişikliklerinde kalıcılık sorunu

Kabullenme'de (compliance) ilk etkiyi yapan kişi ortamdan çe-

kildiğinde tutum değişikliğinden vazgeçilir. Veya diğer tutumlardan ve değerlerden tecrit edilirler.

Özdeşleşmede ise, tutum değişikliğinin kalıcılığı, etkileyici kişi ya da kuruluşun kendisiyle ilişkinin etkilenecek olan kimse için tatminkârlığı devam ettiği sürece sürer. Ayrıca, etkileyici kişi ya da kuruluşun da bu ilişki içindeki tutumunu sürdürmekte olması gerekir. Çünkü bu yoldan amaç, ille bir tutum değişikliği geçirmek değil, bizimkinden değişik tutumu olan kimseyle ilişki kurmaktır.

Internalization'nın devamı ise, benimsenen tutumlara ilişkin değerlerin varlıklarını devam ettirmesine bağlıdır.

Gerçek Hayatta Durum : Önemli bir sorun da, bu üç süreçten hayatın kendi gerçekliğinde bireylerin ne şekilde yararlanmakta olduklarıdır. Gerçek hayatta, tutum değişikliklerinde izlenen bu yollardan herhangi birini seçmek, ikisini birden, üçünü birden kullanmak diye bir sınırlama görülmemektedir. Bazan tek tek kullanılabilirler gibi, bazan da bunlardan birden fazlası aynı anda kullanılabilir. Değiştirici kişinin ya da kuruluşun güçlü bir kontrolü olduğu zaman kabullenme süreci başlar. Fakat aynı anda, yeni kurulan ilişki, tutum değiştiren birey için tatminler sağlamaya başlamışsa, kabullenmenin yanısıra özdeşleştirme de başlayabilir. Bazan da, bu ikisine ilâveten, eğer yeni tutumlar ya da eylemler (bunları yeni durum gerektirmektedir), tutum değişikliği geçiren bireyin kendi tutumlarına uygun görünmeye başlamışsa, **internalization** da başlar.

Görülüyor ki, Kelman'ın bu teorisi şu üç noktaya dikkati çekmesi bakımından önem taşımaktadır :

- a. Etkileyici durumundaki bireyin ya da kuruluşun iktidarının kaynağına,
- b. Herbir etkileme sürecini kontrol eden çeşitli koşullara,
- c. Ve bu koşulların tutum değişikliğinde kalıcılığa yol açıp açmama etkilerine.

SONUÇ : Her toplumda olduğu gibi toplumumuzda da sosyo—ekonomik yapı açısından bir değişim olmaktadır. Bu değişim, son iki yüzyıldan beri ülkenin dış ülkelerle olan ilişkilerince başlatılmış; yönlendirilmiş; toplumun ekonomik ve teknolojik alanda Batı ülkelerinden geride kaldığını gören sorumlular toplumun üst yapısındaki birtakım düzenlemelerle bu açığın kapatılması sürecini hızlandırmayı ümit etmişlerdir. Bu açık, toplumumuzun geçirdiği çok önemli sosyo—ekonomik değişikliklere karşın, Batılı gelişmiş ülkelerin de gelişmelerini sürdürmeleri; bu ülkelerle olan ilişkilerimizin kendi toplum-

sal yapımızın temel niteliklerinde değişimleri öngörmemiş olmaları nedeniyle bugün de devam etmektedir. Batılı toplumların ulusal sınırları içinde ekonomik güçlenmeyi sağlayan bir gelişme—büyüme modeli izlemeleri karşısında, 17. Yüzyıldan beri ileri ülkelerle bizim gibi toplumların ilişkilerinin zorlayıcı bir etkisi nedeniyle, ülkemizdeki değişim süreci gelişme—büyüme sağlayıcı nitelikte olmamış; sadece, ekonomik yapıda hacim artışına öncelik veren; kırsal yöreleri kentlere, ülkeyi dış ülkelere daha güçlü bir pazar olarak açmayı amaçlayan bir büyüme modeli olarak kalmıştır.

Günümüzde ise, çağın zorunlayıcı olayları karşısında en kısa sürede gelişme—büyüme sağlayıcı bir değişimi gerçekleştirmekten başka kurtuluş yolu kalmadığını anlayan toplumumuzda bir yandan değerler, inanç sistemleri, eğitim gibi üst yapı ögelerinde, bir yandan da tarım ve sanayi alanında hızlı bir yenileşme gereği ile karşılaşmıştır. Bu sorunun çözümlenmesinde tarımı ve sanayii geliştirecek yatırımlar, rasyonel örgütlenme ve yönetim bilimine olan ihtiyaç açıktır. Aynı derecede önem taşıdığı halde, bu önemi henüz kavranmayan sorun, üst yapı düzenlemelerinin geniş kitlelere ne şekilde benimsetilebileceğidir. Bu sorunu doğru bir şekilde ele alabilmek için, kişinin sahip olduğu tutumların gerçekte nelere yaradığını bilmek; algımanın nelere bağlı olduğunu; kişinin dışındaki dünya ile nasıl uyumlanabildiğini incelemek; dışındaki dünyada — çok kez kendisine sorulmadan yapılan— değişiklikleri nasıl karşıladığını, bunlara katılabilmesinin nelere bağlı olduğunu bilmek gerekmektedir.

Ortaçaę dünyasının yıkılmasından itibaren, bu işi başaran sosyal güçler, eski düzenin özgür düşünceyi dar kalıplar içinde hapsedmekle varlıklarını sürdürebileceklerini farkedenden egemen çevrelerine karşı, kitabı ucuzlaştırmayı; bireysel düşünceyi yaygınlaştırmayı; insanın değerlerinde, tutumlarında ve davranışlarında yeni düzene kendi iradesi ile uyumlanması için etkin bir yol saymışlardır. Kitap uygarlığı, Batı uygarlığı dediğimiz geniş bir tabana dayanan genel kültürden güç alan uygarlığın yaratıcısı olmuştur. Ardı ardına gelen savaşlardan, çeşitli felâketlerden sonra Batılı ülkelerin kısa zamanda yeniden gelişme çizgilerini sürdürebilmelerinde bu kültür yaygınlığının etkisi olmuş; ekonomik faaliyetlerde etkinlik artırıcı buluşlarda da — ekonomik hayata geniş bir nüfusun katılması kadar— genel kültürün yaygınlığı da etkide bulunmuştur.

Batılı toplumlarda sosyal değişim ekonomik ve kültürel bir gelişme ile birlikte gerçekleştirilmiş; üst yapı düzenlemeleri ise, ekonomik tabandaki değişmeden güç alan kültürel yenileşmeyi kolaylaştırmış; ekonomik yapıdaki değişmeler karşısında, insanların uyum-

suz bir kültür yapısı içinde kalıp, gelişmeye karşı çıkmamalarını sağlamış; tersine, ekonomik değişmeyi kolaylaştırıcı; ekonomik değişmenin hacmini arttırıcı yönde işlevler yüklenerek sosyo—ekonomik hayata gitgide daha yoğun bir biçimde katılmalarını ve bu katılmadan gitgide daha yüksek oranda pay almalarını amaçlamıştır.

Batı ülkelerinde gelişme süreci, açık bir deyişle; (a) alt ve üst yapıdaki dengeli ve birbirini kuvvetlendirici değişmelerle birlikte yapılmış; (b) bu birlikte değişme süreci sadece dış ülkelerle ilişkileri olan kentler çevresinde kalmamış, nüfusun en geniş kesimlerine kadar yayılmış, kitleler bu değişme sürecinde yer almış; (c) kitlelerin laik öğretim, yenilik aşılmalı kitap, gazete ve diğer araçlar sayesinde başat kültüre sosyalle edilmeleri sayesinde, yeni ekonomik yapıda işlev yüklenen kitleler bu yeni işlevlerini kendi gözlerinde anlama kavuşturacak, benimsetecek yeni değer ve tutumlara da kavuşturulmuşlar; (d) ekonomik ve sosyal hayata katılmaları ölçüsünde yaşamalarında da bir gelişme olabildiğini görmüşler; alt—yapıdaki değişmelerin yanısıra üst yapıdaki değişmeler de kitlelerin iştiraki ile gerçekleştirilmiş; (e) geniş kitleler ekonomik yapıda toplum biçiminin kendi verimliliğini sağlayabilmesi için gerekli ölçüde yer almışlar; dış sömürü, kitlelerin bu katılması karşılığında alabildiklerini arttırdıkça kitlelerle düzen arasındaki *antagonistic* olmayan çelişkiler azaltılmış; toplumda yeni ve bir daha etkin sosyo-ekonomik bir düzen sağlanmıştır. Batılı toplumlardaki bu sosyo—ekonomik bütünleşme sistemin temeline yönelen hareketler dışında— kitlelere, büyük ölçüde, kaba kuvvet ya da dinsel, ideolojik şartlandırmalardan çok, sistemin temel özelliklerini koruyacak biçimde işletilmesinden kendilerinin de yarar sağlayabildiği fiilen gösterilerek gerçekleştirilmiştir.

Kültür ikileşmesi; yani, alt kültürlerin başat kültür karşısında varlıklarını sürdürmeleri nedeniyle, geniş kitlelerin önemlice kesimlerinin ekonomik yaşama katıldığı hâlde, kültür yaşamına katılmadan alt kültürleri içinde yaşamalarını sürdürmeleri gibi uluslaşmanın tamamlanmasını bile önleyecek nitelikteki sorunlarla karşı karşıya bulunan gelişme çabasındaki toplumların bu gibi noktalar üzerinde önemle durmaları gerekmektedir.