

UTANGAÇLIĞI ANLAMA VE YENME*

Semai TUZCUOĞLU¹

¹ M.Ü., AEF, Araştırma Görevlisi

ABSTRACT: In this article presents conceptualizations and examples of shyness and develops some of the different motivations or explanations for shy behavior. Treatment plans are presented for working with the different motivations.

I- GİRİŞ

Utangaçlık bir çok kimseyi danışmaya yönelten kişisel bir meseledir. Profesyonel birisi için utangaçlık konusundaki endişelerin önemsiz olduğu ve bunların utangaçlıktan kaynaklandığını düşünmek kolay olsa da, utangaç davranan bir kimse için önemli sonuçlar doğabilir. Bu başkalarıyla olan ilişkinin, özellikle yakın ilişkinin yok olmasını, başkalarının yanında endişelenmeyi ve huzursuzluğu, kaçırılmış fırsatların yarattığı hayal kırıklığını ve bunalımı, kişinin kendisini aldatılmış hissetmesini ve kendi kendisini eleştirmesini kapsayabilir. Bazı kişiler utangaçlığın kendi davranışlarını kısıtladığını düşünür ama onu büyük bir problem olarak görmezler. Diğerlerine göre utangaç bir davranışın sonuçları travmatik olabilir. Her iki durumda da utangaçlığa çözüm yolu aramak gerekir.

Aşağıda utangaçlıkla ilgili örnekler ve kavramlar verilmekte ve utangaç davranış için farklı güdü ve açıklamalar getirilmektedir. Farklı güdülerle çalışmak üzere tedavi planlarını göstermektedir. Utangaçlığın tedavisi için bilişsel davranış görüşü modelinin uygulanmasına özel bir dikkat gösterilmektedir[1].

II- UTANGAÇLIĞI ANLAMA, UTANGAÇLIĞIN TANIMI

Dr. R: "Okutmandan ziyade bir yazar olduğuma gerçekten çok memnunum."

Dr. S: "Neden?"

Dr. R: "Çünkü utangacım."

Dr. S: "Oh, anlıyorum!"

Günlük konuşma dilinde utangaç kelimesi bir etiket ve açıklamadır. "Ben utangacım" ifadesi "Aşağılık kompleksim var" ifadesiyle eş sayılabilir. Gerçekten de eğer bir kimse ben utangacım derse bunun onların

davranış ve güdülerini konusunda ne anlama geldiğini tahmin edebilirsiniz ama gerçekte çok bilgi edinemezsiniz.

Utangaç davranmasını öğrenmiş bir kimse utangaç davranmamayı da öğrenebilir. Utangaçlık bir kişilik özelliği değildir. Öğrenilmiş davranışlar bütünüdür. Aslında utangaç davranış diğer insanlarla etkileşimde bulunma özelliği ile ilgilidir ve bu durgun davranmayı ve hissetmeyi ya da belirli kimselerle konuşmamayı, onlarla ilişkide bulunurken üzgün ve endişeli hissetmeyi belirler, insanlardan ve durumlardan kaçmayı kapsayabilir. Kendi tecrübelerinizi, arkadaşlarınızın, akrabalarınızın, yabancıların ve danışanlarınızın tecrübelerini düşündüğünüzde utangaçlığı simgeleyen hiç bir davranışın olmadığını göreceksiniz. Bazı insanların davranışları saldırgan görünse de kendilerinin utangaç olduklarını düşünür ve hissederler. Onlar kendilerini utangaç olarak nitelendirirler. Fakat diğerleri "Siz-sizler utangaç değilsiniz. Niçin her zaman kendinizden bu kadar emin görünürsünüz!" derler. Bazı insanlar diğerleri tarafından utangaç olarak nitelendirilebilir ama kendi duygu ve düşüncelerinde utangaç değildirler.

Evrensel olan utangaç davranışlar akla şunları getirmektedir:

-Belirli kimselerle (Öğretmenler, erkekler, kadınlar, memurlar, doktorlar, akrabalar, arkadaşlar, yabancılar, çekici insanlar, çocuklar) konuşmadan önce ya da sonra veya konuşma esnasında korktuğunu hissetme.

-Ricada bulunamama, rica'ları red ve kabul edememe.

-Yalnız (ya da diğerleriyle) toplumla ilgili olaylara katılma konusunda kaygı duyma.

-Duygu, düşünce ve tercihleri ifade etme zorluğu.

-Diğerlerine dolaylı olarak yaklaşma (az sayıda göz göze gelme, kur yapma, kıkır kıkır gülme, yüzün

* Janet, C. Loxley. (1979), Helping Clients With Special Concern, Houghton Mifflin Company, USA. adlı kitabın "Understanding and Overcoming Shyness" bölümünden aynen çevrilmiştir.

kızarması, başkalarının teşebbüste bulunmasını bekleme).

-Grup içinde konuşma konusunda kaygı duyma.

Utangaç insan var olmasa da utangaçlığın derecesi utangaç davranışın sıklığı ve yoğunluğu ile ölçülebilir. Ne kadar sıklıkla kişi utangaç davranır? Duygusal tepki ne kadar yoğundur? Aşağıdaki örnekler utangaçlığın farklı belirtilerini anlatmaktadır. Bu insanların belirli türden insanlarla olan özel durumlarında utangaç davrandıklarına ve bazılarının da diğerlerinden fazla derecede huzursuz olduğu insanların ve durumların daha çok olduğuna dikkat edilmesi gerekmektedir.

Dördüncü sınıf öğrencisi olan Betsy, sınıfta asla elini kaldıramamakta ve ismi okunduğunda sorulara yanıtlarını bilse bile asla cevap verememektedir. Sonuçta notları düşüncede mutsuz olmaktadır.

Ev kadını olan Mrs. Mc Donald, (kocası dahil) diğer yetişkin insanlarla konuşmakta zorluk çekiyordu. Zamanının çoğunu evde okul öncesi yaştaki çocuklarıyla geçiriyordu. Çocuklara karşı kendisini sinirli hissetmeye başladığında onlara fiziksel açıdan kötü davranabilir kaygısıyla tedavi gördü. Mr. Mc Donald'ın işi hakkında şikayet edebileceği, arabalar ve spor hakkında tartışabileceği birkaç arkadaşı vardı. İş dışında onları görmezdi ve karısının insanlar konusundaki korkularını paylaşmazdı. Bu soruna karısının onun bütün ihtiyaçlarını karşılamamasını eleştirerek bakardı. Bu çifte diğer yetişkinlerle rahatça iletişim kurmayı öğrenmenin, birbirlerinin durumlarına yardımcı olacağını inandırmak zor olsa bile, burada utangaç davranış daha büyük bir ailenin iletişim sorununun sadece bir parçası sayılır. Kadın dikkatini kızınca ne kadar fena birisi olduğuna çevirdi ve erkek de kadının ne kadar anlayışsız, vurdum duymaz ve sıkıcı olduğuna bizi inandırmak istedi.

III- UTANGAÇ DAVRANIŞLA İLGİLİ GÜDÜLER VE AÇIKLAMALAR

Neden insanlar kısıtlayıcı ve sınırlayıcı olmasına rağmen utangaç davranmayı tercih ederler? Utangaç davranışa neden olan bazı güdü ve açıklamalar nelerdir? Benzer görünen ve aynı olduğu nitelendirilen hal ve hareketleri yapan insanlar dikkate alındığında, onların hal ve hareketlerinin temelini teşkil eden güdülerin farklı olduğu hala olasıdır. Utangaç davranış için muhtemel dört açıklama vardır. Sosyal beceri eksikliği, mantıksız düşünce, utangaç davranışı cezalandırmanın yada başkalarına yaklaşmayı cezalandırmanın ve reddetmenin önceki tarihçesini kapsamaktadır. Hepsi ayrı ayrı tartışılacaktır.

IV-SOSYAL BECERİ ZAYIFLIĞI OLARAK ÖĞRENME EKSİKLİĞİ

Başkalarıyla iletişimde bulunma becerilerini öğrenmemiş bir kimsenin bu konuda çok az bir deneyimi vardır. Bunun nedene sadece genç ya da gelişim yönünden sakat kişilerde utangaç davranışın görülmesiyle açıklanabilir ama bunu kaygıya neden olan mantıksız düşünceyle bağdaştırmak mümkündür.

V- MANTIKSIZ DÜŞÜNME

Her zaman düşünür, hisseder ve davranışta bulunuruz ve bu süreçler birbirlerini etkilerler. Mantıksız düşünme, kendimizi, diğer kimseleri ve durumları eleştirdiğimiz içten bir konuşmadır. Ellis bu düşünmenin çoğunlukla aşırı duygusal tepkiyle ve davranış bozukluğu ile sonuçlandığını öne sürmektedir. Bir partide bulunma durumunda utangaç davranan insanlar, "Partiler beni öyle ürkütüyor ki, sanki bir yerlere gizlenmek istiyorum" şeklinde düşünebilirler. Gerçekte doğru olan şey onların kendileri hakkında, partideki diğer insanlarla partideki durum hakkında mantıksızca düşünceleri yüzünden kaygı duymalarıdır. Örneğin: "Bu partiye gelmemem gerekirdi. Burada hemen hemen hiç kimseyi tanımıyorum ve bahse girerim bu akşam yalnız oturacağım. İlginç birisine benziyor ama ona yaklaşırsam uzaklaşacak nasıl olsa ve sonra benim aptal olduğumu düşünecek. Neden diğer insanlar gibi konuşamıyorum? Bahse girerim insanlar benim hala burada oturduğumu fark edecekler. Belki de ne kadar utangaç olduğumu fark edebilirler. Yine eski hikaye. Hiç bir şeyi doğru yapamıyorum. Gelecek sefer evde oturacağım. Partiler beni çok kaygılandırıyor.

Bu içten konuşmanın hepsi 15 saniye içersinde olur. Çoğunlukla "Buna dayanmam" ve "Bu korkunç olur" gibi gerçekçi ifadelerle yada gerçekçi bir ses tonuyla söylenir. Bu durumu örneklerle izah etmek için aynı konuşmayı siz kendiniz sizi endişelendirecek tarzda söylemeye çalışın. Kişiyi endişelendiren partinin kendisi değil, kişinin parti öncesi ve sonrası yada parti süresince mantıksızca düşünmeye ve endişeli düşüncelere kapılmaya bir çok fırsatının olmasıdır.

Mantıksız düşünmenin felaket denecek türden kesin nitelikleri vardır ("Korkunç olur; meliyim; ...mam gerek") ve sık sık aşırı kaygıya, öfkeye, bunalıma ve davranış bozukluğuna neden olur.

Bir grupla konuştuğunuzu, görüşme yaptığınızı ya da seyahat etmekte olduğunuzu vb... ve bu durumdayken kendinizi utangaç olarak gördüğünüzü hayal edin. Bir durum seçin ve kendinizi kaygılı ve üzgün yapmaya çalışın. Deneyin.

Nasıl yaptınız? Muhtemelen bir şeyler düşündünüz. Gerçekten de kaygılı düşünceler genellikle "...Ne olurdu" ve "...meli,malıyım" ı kapsar. Belki de bazı kötü sonuçları fark ettiniz. Düşündüğünüz her neyse aşırı duygusal tepkiyi yaratan mantıksız özelliklerdir. Seçtiğiniz durumda hangi davranışlar mantıksız düşünmeyi ve aşırı kaygıyı gösteriyor? Düşünme, duygu hal ve hareketler arasındaki bağlantıyı gördünüz mü ?

İçten konuşma bir kimsenin kendisi ve dünya hakkında temel inançlarının olmasından oluşur. Utangaçlık durumunda bu inançlar şunları içerebilir.

1.Diğer bütün önemli kimselerin beni her zaman sevmesi ve onaylaması gerekir. (Eğer içlerinden birisi beni sevmezse bu korkunç olur, buna dayanmam)

2.En iyi yol, huzursuz olduğum durumlardan kaçınmaktır.

3.Kendimi değerli bir kişi olarak düşünebilmem için her şeyi mükemmel yapmam gerekiyor. (Çünkü ben genellikle yetersizim ya da mükemmel değilim, kendimi eleştirmem için bir çok nedenim var)

4.Eğer birtakım şeyler istediğim gibi gitmezse o zaman birisinin (kendim de dahil) suçlanması, azarlanması gerekir.

Bu inançlar ve içten konuşma, utangaç davranış destekleyen bir sistemin temelini teşkil etmektedir. Ayrıca utangaç davranan kimseler çoğunlukla kendilerine daha kötü davranmak yada daha kötü hissetmek ve kendilerini asla değiştireceklerine daha çok inandırmak için utangaç davranışı bir standart davranış olarak kullanacak kadar ender bir yeteneğe sahiptirler ki, bu korkunçtur.

İlişkiden Kaçma Ya da Dolaylı İlişkide Bulunmanın Ödülünün Önceki Tarihi

Birçok hedefini utangaç tavırlarıyla gerçekleştirmiş kimseler değişme konusunda istekli olmayabilirler. Onlar isteklerini elde edememeye değişmeye ikna oldukları sırada kendilerini kötü hissetmeleri arasında bir ilişki olabilir. Fakat utangaç davranışı "Yanlış" ya da davranış bozukluğu diye nitelendirmekten kaçınılmalıdır.

Başkalarına Yaklaşmayı Reddetme Veya Cezalandırmanın Önceki Tarihi

Bu kategori utangaç görünen hal ve hareketleri yaratabilir, fakat bu hal ve hareketlerin temelini teşkil eden daha da önemli unsurlar vardır.

Örneğin, Beth çocukken çok kızgın veya mutlu görüldüğünde, düşünce ve tercihlerini ifade ettiğinde ailesi tarafından dövülürdü. Zeki ve uyumlu olduğundan genç yaşta en iyi yolun "Göze batmamak, ortalıkta görünmemek ve hepsinden öte sesini duyurmamak" olduğunu öğrendi. Çocuk olarak bunu evde yapmak ona mantıklı gelirken 30 yaşında üniversiteye yaratıcı bir yazıyla tekrar girince böyle davranmanın mantıklı olmadığını anladı. Onun yaşamıyla ilgili almış olduğu bazı önemli kararlar vardır ki, - Aralarında ona yaşamaya devam etmesini ve dünyanın hiç de öyle korkulu bir yer olmadığını gösterecek - önceleri bunlarda az değişiklik görünürdü. Tipik bir sorun olmamasına rağmen, Beth tedaviye başlamadan önce utangaç davranışa neyin neden olduğunu anlamaya çalışması gerektiğinin mükemmel bir örneğini verir. "Utangaç kişi" diye bir şey olmadığı gibi utangaçlığı tedavi edici bir tek metot da yoktur.

VI- İNSANLARIN UTANGAÇ DAVRANIŞLARI YENMELERINE YARDIM ETMEDE YAKLAŞIMLARI

Utangaç Davranışı Anlama ve Hedefleri Belirleme

Burada önerilen bilişsel-davranışsal görüş modeli, utangaç davranışın tedavisinde uygulanması oldukça kolay olan daha genel bir danışma modelidir. Bu model temel danışma becerileri dinleme ve kavramlaştırma yeteneği ile birlikte kullanılır. İnsanlara daha az sınırlayıcı bir yolla isteklerini elde etmeleri ve kendilerini bu süreç içinde daha iyi hissetmeleri için nasıl çaba sarf edeceklerini öğrenmelerine olanak sağlar.

Danışanın utangaç davranışlar (düşünce, duygu ve hareketleri) dan bir sorun gibi söz etmesini düşünürsek ilk adım utangaç diye nitelendirilen belirli davranışları ve bu davranışları yapmaya teşvik eden koşulları belirlemektir. Aşağıda örnekte bir danışan "Ben utangacım, söyleyecek bir şey bulamıyorum" diyerek konuşmaya başlıyor. Danışmanın ilk hedefi danışanın sorununu keşfetmek ve onu açıklamasına yardımcı olmaktır.

Danışan: Sanırım utangaç olmalıyım. Söyleyecek bir şey bulamıyorum.

Danışman: Söyleyecek hiçbir şey.

Danışan: Evet, bütün bu insanların yanında olacağım ve onlar sürekli konuşacaklar ve.....(durur)

Danışman: Ve?

Danışan: Ve ben büyük bir kukla gibi ayakta duruyorum.

Danışman: Eğer herhangi bir şey söylemezsen aptal olduğunu düşünüyorsun?

Danışan: Evet

Danışman: Sen orada ayakta dururken ve onlar da konuşurken kafandan neler geçiyor?

Danışan: Aptal olduğum, keşke yok olsam.

Danışman: Kendin hakkında başka neler diyorsun?

Danışan: Eğer konuşsam hiç kimse beni dinlemez ve aptal ve sıkıcı olduğumu düşünürler.

Danışman: Ya böyle düşünürlerse?

Danışan: Evet, benden hoşlanmazlar.

Danışman: Ya hoşlanmazlarsa?

Danışan: Bir tane bile arkadaşım olmaz ve buna dayanmam.

Danışman: Öyleyse hiçbir şey söylememek bir şeyler söylemekten daha iyidir Belki de budalaca ve sıkıcı konuşunca kabul edilmeyeceksin.

Danışan: Daha iyidir. Fakat keşke zekice bir şeyler söyleyebilsem

Danışman: Bir dakika düşünelim. Sen orada ayakta dururken diğer insanlar hakkında ne düşünüyorsun?

Danışan: Hepsinin çok rahat göründüklerini ve akıllarına gelen ilk şeyi söylediklerini. Fakat çok anlamlı şeylerden konuşmadıklarına bahse girerim.

Danışman: Önemsiz konuşmalarda maharetliiler.

Danışan: Evet.

Danışman: Bahse girerim onların önemsiz konuşmalarına katılmak ve zekice bir şeyler söylemek zor olmalı.

Danışan: Evet. Sanırım okul ya da rock gruplarının ya da şeker arabalarının değişen büyüklükleri hakkında söylenecek çok şey yok.

Danışman: Önemsiz konuşmalarda zeki olmak çok zor.

Danışan: Evet, sizde bilirsiniz ki, birisiyle yalnızken gerçekten her şey tamam ve ciddi konuşuyoruz.

Danışman: Bu senin için daha kolay. Önceki durumdan farkı nedir?

Danışan: Evet, karşımdaki kişinin konuşmasının doğruluğunu anlayabiliyorum ve daha derin konular üzerinde düşünüyorum ve kendi fikrimin gerçekten önemli olduğunu sanıyorum.

Danışman: Biz deminden beri ciddi konuşuyoruz ve sen rahat ve çok düşünceli görünüyordun. Bu yüzden seni rahatsız eden şey bir grup insanın önemsiz konuları çok fazla konuşması oluyor.

Danışan: Gerçekten de birisiyle önemsiz şeyler konuşmayı asla öğrenememişim.

Danışman: O zaman gerçek olan iki şey var. Sen asla önemsiz konuşmayı öğrenmemişsin ve bu konuda endişe duyuyorsun. Bir de konuşursan ve zekice birşeyler söylemezsen reddedileceğine üzülüyor ve sessiz kalmayı tercih ediyorsun.

Bu örnekte danışmanın kişinin "Utangaçlık" diye nitelendirdiği şeyin ne olduğunun anlaşıldığına dikkatinizi verin. "Kendin ve diğer insanlar hakkında ne düşünüyordun" gibi sorular mantıksız düşüncüyü açıklamaya yardımcı oluyor. Bu bilişsel sistemi kullanan bir kimse temel inançları, mantıklı, mantıksız ve mantıklı kılınan düşüncelerin özelliklerini ve inanç sistemlerini nasıl tartışıp değiştirebileceğini anlaması gerekir. ("Bunu öğrenmezsen korkunç olur. Bunu mükemmel olarak bilmezsen nasıl faydalı bir danışman olabilirsin? ...okumalısın")

Kişinin utangaç olarak nitelendirdiği hangi davranışları yaptığını ve bu davranışları sürdüren kavramsal desteklerin açık bir örneği sayesinde, danışman bir tedavi planı geliştirebilir. Bu durumda kişi sosyal olarak karşılıklı konuşma becerilerini öğrenmesi gerekir ve bu durum içindeyken kendi kendini eleştirmeyi ve kaygı duymayı azaltmasına yardım edecektir. Bilişsel düzeyden yararlanabilir. Eğer mantıksız inançlarına devam ederse ki, ya mükemmel davranacak ya da aptal olacak ve diğerleri ona karşı olumlu cevap vermezse bu korkunç olur, az da olsa önemsiz konuşmalara rahatça katılamayacaktır.

Utangaç davranış için daha özel bir tanım yaptıktan sonra, danışmanın öğrenme yetersizliği ya da mantıksız düşünceden ya da geçmişte bunun çok iyi gittiği ve sonra da devam etmesinden dolayı utangaç davrandığı açıkça görülüyor. ancak Beth'in durumunda olduğu gibi utangaç davranışın daha ciddi sorunlarla ilgili olduğu görülürse, bu bölümde tanımlanan teknikler daha fazla araştırma, doğrulama, açıklama ve inançları düzenleyen sistemlerle donatılması gerekir.

Tedavi planına başlamadan önce danışanın davranışını değiştirmek konusunda söz vermesi gerekmektedir. Danışanın utangaçlığını bir sorun olarak söz etmesinden dolayı gerçekten davranışını değiştirmek istediğini sanmayın. Çoğu durumlarda "Bu değişmek istediğin bir şey mi" sorusu yeterlidir. Bu sözü vermeden önce danışanlar değişmenin ve değişmemenin sonuçlarını ve tercih ettikleri davranışların özelliklerini anlamaları gerekir.

Aşağıda sizin kullanabileceğiniz ve danışanların kullanmalarını öğretebileceğiniz bir sorular dizisidir. Bazen danışanlara bu soruları ve cevapları için boşluklar içeren resmi formları sağlamak yararlıdır.

1.İstedığınız gibi etkili olmadığını düşünüp şu anda yaptığınız bir davranışı tanımlayın. Özel ve kesin duygu ve hareketlerinizle olun.

2.Şu andaki davranışınızı hangi inançlar destekliyor? (Kişisel haklar ve mantıksızca fikirler içerdiğinden emin olun.)

3.Onun yerine ne yapmayı tercih ederdiniz? Kesin olun.

4.Bu yeni davranışı hangi inançlar destekliyor?

5.Aynı kalmanın sonuçları ne olur? (Tepkinizi ve diğerlerinin tepkisini, çıkan sorunları ya da sizin diğerleri için onları nasıl halledebileceğinizi düşünün.)

6.Değişmenin sonuçları ne olur?

7.Eğer değişmeye karar vermişseniz bunu nasıl yapardınız?

VII-UTANGAÇ DAVRANIŞI TEDAVİ ETMEDE ADIMLAR

Bu bölümde utangaçlık için öne sürülen tedavi bilişsel-davranış görüşü öğretim modeline dayanır. Bu model, (1) kişisel hakları belirleme, (2) atılgan, atılgan olmayan ve saldırgan davranışlar arasında ayırım yapma, (3) bilişsel düzenleme, (4) ve rol yapmayı içerir. Her bir seçenek ve bunların utangaç davranışı tedavi etmeyle olan ilgisi sırasıyla tartışılacaktır.

Bilişsel davranışla tedavi görüşü davranışların (düşünceler, duygular, hareketler) çoğunlukla büyük bir bölümünün öğrenildiğini ve yeni bir öğrenmeyle değiştirilebilir düşüncesi vardır. Herhangi bir zamanda bireyin duygu, düşünce ve hareketleri birbiriyle ilgilidir. Bilişsel davranış modelini kullanan danışman insanların davranış yönünden belirli amaçlar edinmesine yardım eder ve onlara şu andaki düşünce, duygu ve hareket tarzlarını nasıl değiştireceğini öğretir.

VIII-ATILGAN DAVRANIŞA YOL AÇAN KİŞİSEL HAKLARI BELİRLEME

Utangaçlığı yenmede insanlar duygu, düşünce fikirlerini ve tercihlerini ifade etme ve kendilerinin saygıyla ve itibarla muamele görme hakkına sahip olduklarına inanmalıdırlar. Kişi zamanını nasıl kullanacağını ve malı mülküyle ne yapacağına karar vermesi kişisel haklar arasında yer alır. Bu hakları anlama ve kabul etme, atılgan davranışın tanınmasıyla ilgili bir sonraki aşamada bütün insanlar için önemlidir.

IX-ATILGAN DAVRANIŞI BENİMSEME

Atılgan davranış hem erkeğin hem de kadının haklarına saygı gösteren tam, güvenilir ve uygun bir duygu, düşünce ve davranış iletişimini kapsar. Atılgan davranış çoğunlukla dolaylıdır ve güvenilir değildir (Y isterim ama, istemediğiniz zaman) ve kimsenin kişisel haklarını çiğnemekle ilgilidir. Saldırgan davranış başkalarının haklarını çiğneyecek şekilde duygu, düşünce ve davranışları anlatır.

Birçok kimse "Haklarını savunmayı" tanımlarken burada atılgan davranış aşağıdakiler de dahil olmak üzere çok geniş bir anlam kapsar; komplimanlar yapmak veya almak, ricada bulunmak, ricaları kabul veya reddetme, kişinin kendisi ile ilgili olumlu ifadelerde bulunması; duygu, düşünceleri ifade etme (olumlu ya da olumsuz); ve hakları savunmak.

Şimdi bir kimsenin bir yabancıya atılgan, atılgan olmayan ve saldırgan davranışlarla yaklaşma örnekleri verilmektedir.

Atılgan olmayan,

-Yaklaşma. Kişiye ara sıra bak.

-mm.. merhaba, mm.. ben, mm... (yüz buruşuk) sizi ya da bir şeyi rahatsız ediyor muyum? (hemen gözlerini çevirir).

Saldırgan

-"Hey sen gel buraya."

-"Hadi gidelim bebek."

-Git ve kişiye hafifçe vur.

Atılgan

-"Selam, ben Joan. Sizi bekliyordum."

-"Merhaba. (Gülerek, bakarak) Bu partiye gelmem nasıl oldu?"

Herhangi bir davranış konusundaki eleştiriler sözlü ya da yazılı yapılır. Danışana atılgan davranışı, atılgan olmayan davranıştan ayırt etmeyi öğretirken tanımları ifade edin ve açıklayıcı örnekler verin. Sonra bir durumu tanımlayın (örneğin, eşiniz pasaklı ve sürekli yiyeceğini eşyanızın üzerine döküyor) ve danışandan bu duruma atılgan olmayan, atılgan ve saldırgan tepkilerde bulunarak davranmasını isteyin. Sözlü ya da yazılı özelliklerin tepkiyi atılgan olmayan, atılgan ve saldırgan kıldığını danışanla tartışın. Yabancıları, sevdiğiniz birini, ve memurları içeren örnekler dizisini kullanın. Bazı durumlar danışanın diğer insanlarla ilişki kurmasını başlatmaya yönelik olmalıdır ve diğerleri de başkalarının söz ve davranışlarına tepkide bulunacak

kimseler olmalıdır. Çeşitli örnekler ve tartışmalar aracılığıyla danışan burada tanımlanan atılgan, atılgan olmayan, saldırgan deyimlerini anlamaya başlayabilir.

Utangaç davranış çoğunlukla dolaylı etiket özelliğinden dolayı atılgan olmayan davranış olarak sınıflandırılır. Utangaç davranan birçok kimse, önceleri davranışları konuşmayı önceden başlatma, ödünç bir şey isteme, restorantta yiyeceği geri çevirme gibi davranışları saldırgan davranışlar olarak sınıflandırıyorlardı. Artık bunları yapmanın kişisel bir hak olduğunu ve bu durumun başkalarının haklarını çiğnemediğini halledilebileceğine ve bu tür davranışları atılgan diye sınıflandırıp onlarla ilgilenmenin daha olası olduğuna inanıyorlar.

X- BİLİŞSEL DÜZENLEME

1. ve 2. basamaklarla uyum halinde olan bu basamak bu modeli, danışanı istenilen davranışı kolayca yaptığı bir tür görüş modelinden ayırır. Çoğu durumlarda utangaç davranış öğrenme yetersizliğinin bir sonucu değildir. Genellikle önceden de bahsedildiği gibi mantıksız düşünceyi kapsar ve tedavisi de mantıksız düşünceyi tayin etmek ve mantıklı düşüncelere yer verilmesine yardım etmeyi içerir.

Ellis' in sisteminde eğer bir kimse durum (A)' da ise mantıksız düşünme (B), aşırı duygusal tepkiye ve davranış düzensizliğine(C), yol açabilir. Örneğin Sarah, bir iş görüşmesine gitmeyi planladı (A), fakat öyle kaygılandı ki fiziksel bakımdan hasta oldu (C), mantıksız düşünce ile kaygılı ve hasta oldu (B), şunu içeriyor;

"Ya çok konuşursam?, Ya terlersem? Ne yaparım? Bu işe girmek zorundayım fakat görüşmenin korkunç geçeceğini biliyorum. Aptalca davranacağımı biliyorum, beni sevmeyecekler ve beni almayacaklar. Eğer bu işe giremezsem? Bir görüşmeye de az önce gittim. Bir başkasına dayanmam. Keşke bu kadar utangaç olmasaydım. Sanırım ben tam bir başarısızım. Asla bir işe giremeyeceğim. Midem Ağrıyor."

Onun mantıksız düşüncesinin sonuçları endişe, hastalık ve görüşmede muhtemelen daha az etkili bir davranış içerir. Aşırı derecede terleyebilir, şaşkın olabilir, kelimelere dili takılabilir ya da sürçebilir ve kendisini olumlu yönde tanıtamaz. Sarah görüşmeden sıvışarak kaçabilir.

Utangaç davranışı değiştirirken Sarah kendi inanç sistemini değiştirebilir ve zihnindeki kavramları yeniden düzenleyebilir. Onu istenilen davranış iş görüşmeleri konusundaki kaygısının az ve ılımlı olması gerektiğini düşünürsek kaygılarla ilgilenmek önemlidir. Ellis' in kuramında mantıksız düşünceyi değiştirmek için kişi mantıksız düşünceyi tartışmak zorundadır (D), bu onu

daha mantıklı inanç sistemine daha uygun duygu düzeyine daha az davranış bozukluğuna neden olacaktır (E).

Tartışma aşamasında ortaya çıkan önemli sorunlar;

- Ne kadar ya da ne derece doğrudur? (örneğin, aptalca davranacaksın, seni anlamayacaklar),

- Böyle olsa bile ne kadar felaket olur (örneğin, kendinizi zavallı olarak tutacaksınız, işe giremeyeceksiniz).

- Bu konuda doğru olan şey nedir? (örneğin, bir iş görüşmesine gidiyorum ve diğerleriyle yarışacağım. İşe giremeyebilirim-garantisi yok-. Kendimi iyi tanıtmam önemli. Onlar benim hakkında eleştiride bulunacaklar).

- Neye inanmak daha mantıklıdır? (örneğin işi istersem ve giremezsem hayal kırıklığına uğramayacağım. Eğer kendimi zavallı olarak tanıtırsem hayal kırıklığına uğrayacağım. Bunun benim yetersiz, görgüsüz ya da utangaç olduğum anlamına gelmediğine inanmak, insan olduğum için mükemmel olmasa da duruma ve sonuca katlanabilirim. Onlardan beni sevmelerini isterim ama beni onaylamak zorunda değilim).

Artık Sarah gerçekten her seferinde üzgün olmak zorunda olmadığına inanıyor. Birisi onu sevmezse, istediğini elde edemezse ya da kusurlu davranırsa hareketlerini değiştirmek için daha özgür ve daha az utangaç olacak ve daha sempatik davranacaktır. Kendisine daha çok önem vermeye başlayacaktır. Çünkü kendisini mükemmel/değerli ya da hatalı/yetersiz diye sınıflandırdığı sistemin de dışında olacak.

Danışanın mantıklı düşünce ile, düşünceleri mantıklı kılma arasındaki farkı anladığından emin olmak gerekir. Eğer Sarah mantıklı kılıyorsa, "Eğer bu işe giremezsem beni fazla üzmez. Bu görüşmeye gidiyorum ve tamamen sakin olacağım, onları öyle etkileyeceğim ki beni almak için can atacaklar. Bu çok kolay olacak," diyecektir. Bununla birlikte, mantıklı kılmalar bir anlıkta olsa kaygıyı azaltmaya yarasa da gerçeği yansıtmazlar. Sarah için daha güvenilir ifade, "İnsanların benim için ne düşündükleri beni ilgilendirir. Ben bu işe girmek istersem girerim, girersem muhteşem olacak. Eğer giremezsem hayal kırıklığına uğrarım ama hayat devam eder. Görüşme süresince sakin olabilir ve onları etkileyebilirim. Fakat buna mecbur değilim," diyebilir. Rasyonelleştirme bütün duyguları reddetme ya da aşırı kendini inkar etmeye yöneliktir.

Aşağıda önceden tanımlanan düşünce tarzının 28 yaşındaki zeki bir kadın olan ve enerjiden yoksun bir

kadın olan Marilyn tarafından nasıl kullanıldığını gösteren bir örnektir. Çünkü zamanının çoğunu üzümle geçirmiştir. Babası askerde subaydı ve o çocukluğunu kadınların davranışlarında ağırbaşlılık ve tatlı dilli olmayı savunan inanç sisteminin olduğu ülkelerde geçirdi. Bu kültürleri benimsememesine rağmen onlardan ders aldı.

1. Davranışı tanımla

-Hiç kadın arkadaşım yok. Erkek arkadaşım var. Kadınlarla tanışmak için çok fırsatım var- sınıfta, kadınlar toplantısı, kadınlar grubu, fakat yapmıyorum. Onlardan kaçıyorum ve onların yanında her zaman kaygılıyım.

2. Hangi inançlar destekliyor?

-Beni sevmeyecekler, kapanda olduğumu düşünecekler. Beni reddedecekler, bundan nefret ediyorum. Onlara nasıl yaklaşacağımı bilmiyorum. Ne söyleyebilirim? Onlara yaklaşmak ve bakıp uzaklaşmak istiyorum.

-Onların zamanlarının ve duygularının önemli olduğunu sanıyorum da bu yüzden her zaman her şeyde benden daha iyi ve hoş görünüyorlar.

3. Ne yapmayı tercih ediyor?

-Birkaç kadınla konuşarak arkadaş olarak başlamak isterim ve sonra birisinden benimle birlikte bir şey yapmasını isterim, konuşmak zorunda kalmadığımu bin yer olabilir, öğle yemeği olmaz.

4. Hangi inançlar destekliyor?

- İnsanlara yaklaşmaya hakkım var. Bu tamam ve rahatsız etmez ve günlerini ziyan etmez. Yürümek ve rasgele konuşmak- saldırgan değil atılgan bir davranıştır. Onlara tuzak kurmuş gibi olmaz.

- İncinsem de reddedilmeye dayanabilirim (Bunun olma olasılığı yok). Sızlanmadan, gözlerimi kaçırmadan diğer kimselere yaklaşma yollarını öğrenebilirim-daha açık ve net olarak.

5. Aynı kalmanın sonuçları?

- Hala yalnız ve sinirli olurum (aynı kalmasam da) uzak kalmayı tercih ederim. Kimse şaşırılmaz. Güvenli olurum- artık güvenli olmak yalnız kalmaktan daha önemli görünüyor.

6. Değişmenin sonuçları?

- Evet, arkadaşlarım olur, bazıları bahse girerim eski Marilyn olmadığım için beni sevmezler. Ailem buna karşı çıkacak ama ben kendimi daha iyi hissedeceğim.

7. Karar verirseniz?

- Sanırım her şeye kolay başlarım. Bir bakış, bir merhaba- sesimi yüksek ya da alçak tonda tutmaya çalışırım. Sonra "iyi konuşmadım" gibisinden gerçek, kısa

yorumlarda bulunarak konuşmaya başlayabilirim. Sonra sohbet için güvenilir birisini seçerim. Kadınlar cemiyeti ya da her hangi bir projeye katılabilirim. Bu yerler olayları başlatır ve bu olaylarla ilgili kişilerle tanışacağımdan eminim.

Bu form Marilyn' in kendi mantıksız düşüncesini, nasıl tanıyabileceğini ve eleştirebileceğini ve kişisel haklarını nasıl tayin edebileceğini gösteriyor.

XI- DAVRANIŞ PROVASI

Kişi herhangi bir utangaç davranışa neden olan herhangi bir mantıksız düşünceyi ortaya çıkardıktan sonra bunu uygulaması gerekir. Danışanın uygulamayı gerçekleştirmesine yardım etmek de bir sanattır. Anlamak kolay ama yapmak zordur. Danışanın başarılı bir deneyimden geçmesi için uygulama yapmasına yardımcı olacak birçok ilkeler ve işlemler gösterilecektir.

Görüldüğü üzere, kendilerinin utangaç olduğunu düşünen kişiler gerçekte mükemmel derecede sosyal beceriye sahiptirler ama inanç sistemlerinden dolayı onları kullanmazlar. Diğerlerinde inanç sistemleri yoktur ama nasıl davranacaklarını bilmezler.

Mantıksız düşünceye meydan okumanın ve utangaç davranışa neden olan aşırı duygusal tepkileri azaltmanın yanı sıra insanlara bir takım sosyal beceriler öğretilir- Etkili sözel olmayan davranışlar, konuşmalar, iltifatlar söylemek ve almak ve insanlara kendinden daha emin bir şekilde yaklaşmaya yardımcı olan diğer beceriler. Onları ilgilendiren herhangi bir durumla ilgili bir rolü de oynayabilirler.

Bazı danışanlar sorunla ilgili durumları rol yaparak oynamaya hazırlanırken, çoğu utangaç davranan kişilerin hazırlık yapması gerekir. Sosyal becerileri kazanma mümkün olduğu kadar deneyimli olmakla başarılabilir. Kişiyi durumun içerdiğinden başka bütün iletişim özelliklerini düşünmesini isteyerek başlayın (bunlar; bakış, yüz ifadesi, el hareketleri, vücudun duruşu, sesin yüksekliği ve alçaklığı, konuşma akıcılığı, konuşma hızı, ses tonunu içerir).

Sonra iki hedef gösteren bir basit alıştırma yapın- Pozitif davranışsal geri beslemeyi kazanmayı öğretmek ve herhangi bir şey hakkında bir dakika ya da daha uzun bir zaman konuşabileceğini anlamak- Davranışta geri besleme rol yapmanın en önemli bir kısmıdır[2],[1].

Alıştırma için siz ve danışan konu başlıklarını küçük bir kağıda yazın (tüy, yağ, çivi, şurup vb. gibi). Hayal gücünüzü kullanın incitici konulardan kaçının. Danışan sizin alıştırma katılmanızı isterse katılın. Fakat bunu güzel ve etkili söz söyleyerek etkileme fırsatı olarak kullanmayın. Danışan bir konu başlığı seçer ve 60

dk bunu tek başına oynar (Danışanın kendine güveni arttıkça zaman arttırılabilir). Sonra olumlu bir davranışsal geri besleme kazanır. Hoşunuza giden konunun içeriği değil, danışanın konuşma şeklidir. "Doğrudan bana bakıyordun, konuşman akıcıydı ve geriye yaslanmıştın demek istiyorum". Hoşunuza giden şey hakkında kesin ve emin olun ve az etkili bulduğunuz şey hakkında dilinizi tutun.

Danışanın çabalarının olumlu yönlerine dikkat çekmek önemlidir. Çoğu kimseler kendilerini aşırı derecelerde bugün yaptıkları üç (13 ya da 30) hatayı eleştirmeyi öğrenmişlerdir. Onlar yaptıkları eleştirilerde mükemmel derecelerde tam ve doğru olmayabilirlerken iyi durumlardan çok hataları görmekte çok daha yeteneklidirler. Değişmek için neyi iyi yapabileceklerini bilmeleri ve unutmamaları gerekir. Bundan başka davranış provasında danışana (sonunda da sizin) değişiklikler için öneride bulunma şansınız olacak ve bu da iyi olacak.

Bu konuda birçok iyi kaynaklar ve karşılıklı konuşmayla ilgili ayrıntılar bulunduğundan, komplimanlar yapmak ve almak, ricalarda bulunmakla ilgili diğer alıştırmalar verilmeyecektir.

Davranış provası danışanı herhangi bir ilişkili durumu uygulamasını ister. Aşağıda akılda tutulması gereken kurallar ve prensiplerin bir listesini bulacaksınız.

1. Kişi durum üzerinde kısa bir tanımlama yapar.
2. Kişi kendinden istenen davranışı istediği şekilde tanımlar.
3. Kişi durumdaki diğer kişinin durumun gerçek olması için nasıl davranması gerektiğini tanımlar.
4. Sahneyi hazırlar- telefon konuşması ise arka arkaya oturma ya da otobüste yan yana ya da ayakta durma vs.
5. Kısa bir bölümü uygulayın (Çoğunlukla kişinin ilk cümleleri). Uyarıcı kişi başlangıçta işbirliği yapmalı- durumu ciddileştirmemelidir.
6. Kişi kendinden olumlu davranışsal geri besleme gösterir- Davranışında etkili olan şey ne idi?
7. Danışman herhangi bir olumlu davranışsal geri besleme verir.
8. Kişi değişiklik olsun diye kendinden öneride bulunur. İnsanlar bir arada birden fazla değişme

gösterirse, konsantre olmada güçlük çekerler. Bunu iki değişimle sınırlayın.

9. Kişi iki öneride bulunmamişsa, danışman bulunur (ikiden fazla olmayacak).

10.5-9 daki adımı koruyun. Kişi daha da rahatlayıp daha da etkili oldukça bölümleri biraz uzatın ya da uyarıcı kişinin, danışanın kendisine muamele ederken üzüleceği şeklinde davranmasını sağlayın.

Rol playing terapist uyarıcı kişinin daha belirgin bir tasvirini verir ve terapistin kullandığı modele uygun bir tepkiyi göstermek için kullanılabilir. Bu model, kişinin uygun bir tepkiyle ona cevap veremeyeceği takdirde kullanılmamalıdır.

Aşağıdaki örnek tarihleri sormakta bir sorunu olan ergenlik dönemindeki Chris ile yapılan bir davranış provasının kullanımını örnekler. Bu kişi çok önce ricada bulunma hakkının olduğunu (diğer kişilerin de bunu reddetme hakkı olduğunu) ve reddedilirse bunun onu hayal kırıklığına uğratmayacağını, bunun korkunç bir şey olmadığını çoktan kabullendi.

DANIŞMAN: Tamam Chris durumu tanımla (1. basamak)

DANIŞAN : Evet, onu sinemaya gidip gitmeyeceğini sormak için ararım, bu akşam belki.

DANIŞMAN: Ve nasıl davranırsın? (2. basamak).

DANIŞAN : Birden söyleyemem- sesimi yumuşak çıkartırım

DANIŞMAN: Yumuşak?

DANIŞAN : Bilirsiniz, sakın ve rasgele.

DANIŞMAN: Onun neyi bilmesini istersin.

DANIŞAN: Onunla sinemaya gitmek istediğimi bilmesini.

DANIŞMAN: Ondan bana bahset. (3. basamak).

DANIŞAN : Öyle belirli birisi yok.

DANIŞMAN: Eğer aklında gerçek binisi varsa, bunu yapmak daha kolay.

DANIŞAN : Evet Jenny var. O çok hoş ve oldukça utangaçtır. Sessiz konuşur.

DANIŞMAN: Tamam, onu deneyelim. Arka arkaya oturalım, hazır olunca zil sesini verirsin.

DANIŞAN : Zırr.. zırrr...

JENNY : Alo?

CHRİS : imm.. selam. Jeny orada mı?

JENNY :Jenny benim.

CHRİS : imm.. selam. Ben Matematik sınıfından Chris.

JENNY : o..selam Chris.

CHRİS : Ben, imm.. senin cuma günü imm.. sinemeye gitmek için boş olduğunu sanmıyorum değil mi?

JENNY : O evet, boşum ve gitmek isterim (baştan savıcı olduğuna dikkat edin).

DANIŞMAN: Dur. (5. basamak) Tamam Chris, neyi beğendin (6 basamak).

CHRİS : İyi fazla konuşmadım. Sanırım sadece onu söyledim. Esas söylemek istediğim konuda konuştum.

DANIŞMAN:Sinema konusunu açtın. Kim olduğunu söylemen ve sesini net bir şekilde duyduğuma sevindim (7. basamak). Değiştirmek istediğin bir şey var mı?(8. basamak)

DANIŞAN : Terlememeyi isterdim.

DANIŞMAN: Daha çok rahat olmak (9. basamak).

DANIŞAN : Evet.

DANIŞMAN: Daha rahat olsaydın ne farklı olurdu?

DANIŞAN : Kelimelerde dilim sürçmezdi.

DANIŞMAN:Yeniden deneyelim, daha rahat olmaya çalış ve kelimeler ağızından dökülsün.

Davranış provası yöntemi devam eder, bir zaman sonra Chris danışmanın "Cuma günü benimle sinemaya gitmek isten misin?" gibi bir ricada bulunduğu daha kesin olması için cesaretlendirilir ve "Jenny" evet ya da hayır gibi kesin bir cevap vermeyerek Chris' in düşündüğü şeyi deneyecek.

CHRİS: Benimle cuma günü sinemaya gelir misin?

JENNY: imm..bilmiyorum. Bu hafta meşgulüm ve gelecek hafta sınav var.

CHRİS:Evet, seninle gitmek istedim.

JENNY:Bu hafta olmaz ama başka zaman gelirim.

CHRİS: Senin için hangi gün uygun olur?

JENNY :imm. tam olarak bilmiyorum.

CHRİS:Uygun olduğunda bana bildirmeye ne dersin? Dışarı çıkmak istiyorum ama seni de sıkıştırmak istemem.

Bu durumu, (tabi Chris haksızlığa saplanmadan önce) olumlu bir davranış geri beslemesi ve öneriler takip edecek. Rol playinglerini kısa sürdürmek gerekir. Rol playing uzadıkça esas sorundan uzaklaşırlar. Örneğin Chris ve Jenny Matematik dersi hakkında 7 dakika sohbet ederler. Bu Chris için konuşmada yararlı olabilir. Ama uygulamak istediği şey bir günlük izin istemektir. Aynı zamanda daha uzun süren rol playinglerde bir çok davranış arasından dolaylı ve belirli olan geri beslemeyi hatırlamak daha da güçtür.

Davranış provası hareketle ifade etmekten öte bir şeydir. Problemleriyle ilgili durumlarda daha etkili davranışları için danışanlara yardım etme tekniğinin yanı sıra yukarıdaki 1. kural ve prensibin dikkatlice uygulanması önemlidir.

Danışanlar hayal ederek uygulama yapmaya da özendirilebilir. Onların etkili biçimde davranışlarını ve kendilerini iyi hissetmelerini hayal etmelerini sağlayın. Aynı zamanda istedikleri şekilde davranışlarını, ya da istedikleri sonucu elde edemediklerini ve aşırı derecede üzülmemelerini hayal ettirin (Akılcı duygusal betimleme). Her ikisini de kullanırken mümkün olanın dışında daha fazlasını hazırlarlar.

Zekice sezgilerin olması ve danışanla güzel rol oynama yararlı olabilir. Ancak kişi hala bu yeni öğrenmeyi gerçek dünyada da uygulamalıdır. Ev ödevi önemlidir. Çeşitli temel prensipler ev ödevlerini yönlendirir. Danışan ya onu önermeli ya da bütün kalbiyle onu yapmayı kabul etmelidir. Davranış gözlenebilir olmalıdır. Çok yüksek bir başarı olasılığı olmalıdır ve ödülleri sistem içine dahil edilmelidir. Böylelikle fakirlerle konuşma zorluğu çeken bir kimse için ev ödevi birisine bakmayı, selamlaşmayı ve kişinin son hedefine ulaşmaya kadar kişinin küçük aşamalarla gelişmesini başlatabilir. Örneğin rahatça konuşmayı

sürdürme başarı ile yapılır. Kişi rasgele bir ödül seçebilir. Diğer kimselerin tepkisiyle ilgili olmayan bir ödül seçerler.

XII- DURUM ÖRNEĞİ

Aşağıdaki özet bilişsel davranış görüşü modelinin 4 basamağının ve buna ek olarak ev ödevi (temel danışma becerisi) ben utangacım deyip gelen bir kimseye yardım etmek için kullanılmıştır.

Kadınlardan birine yaklaşmak için saatlerce dolaşan Jim adındaki bir genç adam kadınlara karşı davranışının atilgan olmadığını (onlara yaklaşmak yerine etraflarında dolaşmak) aynı zamanda davranışının atilgan olmaya yatkın olduğuna inanıyordu. Bunun iki mantıksız düşünce ile ilgili olduğunu biliyordu-yaklaşırken mükemmel olmayı isteme ve eğer reddedilirse bunun onun gerçek değerini göstereceğine üzülmeye. Aynı zamanda sosyal becerileri eksik-gerçekte nasıl bir konuşma yapacağını bilemez. Onun hedefi, kadının kendisiyle sağlam, kopmaz, uzun süren ilişkiler kurmasıdır. Etikileşim süresince kendisini aşırı derecede baskı altında hissetti. İlk görüşte hiç kimse aşkı ifade edemeyeceğinden, kadının tepkisini daima red olarak yorumlayabilmesi mümkündür.

Eğer mükemmelden az yaparsa ve bir kadın (veya yüzlerce kadın tarafından) terk edilirse bile hala yaşayabileceğini ve kendini sevebileceğine ikna olduktan sonra danışanlar, diğer kişinin anahtar cümlelerini tekrarlayarak kendi fikirlerini de ortaya koyarak sürekli soru sormaya açık konuları danışmanla yapabilir. Jim başkalarına yaklaşma ve kendi düşünce ve fikirlerini ifade etme hakkı olduğuna inanıyordu. Jim, gözleriyle merhaba demekten aşık olmaya kadar kadınlarla etikileşimde bulunması için bir hedefler grubu kurmasına teşvik edildi. Sonra da kolay hedefleri denedi. Yeni konuşma becerilerini uygulamak için çok güvenilir yerler keşfetti, derslerden önce ve sonra, banka sıralarında memurlarla, kasiyerlerle, süper marketlerde hizmet veren kimselerle (erkek kadın) çok az süre birlikte olması gerektiğinden kısa konuşmalar yapmak kolaydı. Bu basit hedeflerle kendini daha az baskı ve daha rahat hissediyordu. Diğer kişiden gerçekten hoşlanıyor ve olumlu cevaplar alıyordu. Daha candan ve uzun süren ilişkiler üzerinde çalışmak istemesine rağmen, kadınlara yaklaşırken kendisini artık utangaç hissetmediğini söylüyordu.

XIII- GRUPLA DANIŞMA

Bu bölüm bilişsel-davranış görüşü öğretimi modelinin, utangaç davranışa çözüm aramak için bireysel danışmada nasıl kullanılacağını göstermektedir. Bu görüşü uygulamaya çoğunlukla grupla yapılır. Birçok avantaj sağlar: İnsanlar kendi problemleriyle yalnız

olmadıklarını anlarlar. Grup yeni davranışları diğerleriyle uygulamak üzere güvenilir ve birbirine bağlantılı durumları sağlar ve üyeleri kişinin değişmesi için gösterdiği girişimleri kuvvetlendirecek bir sistemi destekler.

XIV- ÖZET

Burada önerilen aşağıdaki işlemler aracılığıyla insanlar utangaç davranışlarını nasıl değiştirebileceklerini öğrenirler. Bu onların bir daha asla utangaç olmayacakları anlamına gelmez ama öyle yapmaya karar verirlerse farklı davranabilecekleri anlamına gelir. Utangaç davranmayı yenebilirler. Eğer birey değişikliğin yararını göreceğine inanırsa mantıksız düşüncesinin değişeceğini anlar. Diğerleri gibi kendisine aynı kişisel hakları tanıy ve yeni sosyal becerilerin bazılarını kullanmasını öğrenir. Utangaç davranışı uygulayan kişiler için bu değişiklik basit değildir ama mümkündür.

KAYNAKÇA

- [1]. Lange, A.&Jakubowski, P. **Responsible Assertive Behavior: Cognitive/ Behavioral Procedures for Trainers.** Champaign, Ill.: Research Press, 1976.
- [2]. Rimm, D., & Masters, J.C. **Behavior Therapy: Techniques and Empirical Findings.** New York: Academic Press, 1974.
- [3]. Ellis, A. **Reason and Emotion in Psychotherapy.** New York: 1962.
- [4]. Ellis, A. **Hümanistic Psychotherapy: The Rational Emotive Approach.** New York, Julian Press. 1974.