

## SOSYAL DAVRANIŞIN YEDİ KÖKENİ\*

Micheal Argyle

Çeviren : M. Doğan KARACOŞKUN\*\*

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal davranış, yakın ilişki, bağlılık, baskın olma.

### SUMMARY

In this article, The seven motivational systems affecting social behaviour were handled. These are; non-social drives affecting social behaviour, dependency, the need for affiliation, dominance, sex, aggression, self-esteem and self consistency.

### ÖZET

Bu makalede, sosyal davranışı etkileyen yedi güdülenim sistemi ele alınmıştır. Bu motivasyon sistemleri ; sosyal davranışı etkileyen sosyal olmayan güdüler, bağlılık, yakın ilişkiye duyulan ihtiyaç, baskın olma, cinsellik, saldırganlık, ve özsaygı ve özgüvendir.

### 1. Sosyal Olmayan Ancak Sosyal Davranışı Etkileyen Dürtüler

Yeme ihtiyacı gibi temel biyolojik dürtüler, bir çok etkileşimi doğurabilirler. Bunlar, herhangi bir kimsenin tek başına yapamayacağı ortak çalışmaya gerektiren bir işte, basit bir gurubun üyelerinin birlikte hareket etmeleri ile sonuçlanabilir. Paylaşılan yiyeceklerin sınırlı miktarda olması gibi bir diğer durumda biyolojik ihtiyaçlar, şiddetli çatışma yahut kavgalara yol açabilir. Bu tür işbirliği ve çatışma durumları, ödüllerin paylaşımı yolu işletilerek deneyim ile oluşturulabilir. Paraya olan ihtiyaç da, başka bir davranış modeli ile sonuçlanarak tümüyle aynı şekilde sonuçlanarak işlev görebilir.

Sonradan kazanılan önemli bir dürtü, sınavlarda, yarış sporlarında yahut diğer alanlarda, gittikçe artan oranda bir üstünlük elde etme girişimlerine yol açan başarıma ihtiyacıdır. Komite çalışması yahut araştırma gurupları gibi pek çok sosyal durumlarda yerine getirilecek bir görev vardır. Buralarda, başarı motivasyonu yüksek insanlar görevle daha çok ilgili kimseler olarak görülürlerken, yakın ilişkide bulunma motivasyonu daha güçlü olan kimselerin, diğer guruplarla iyi ilişkiler kurma konusuyla daha fazla ilgili oldukları görülür.

\* Bu makale M. Argyle'nin "The Psychology of Interpersonal Behaviour" (London-1967) adlı eserinin 20-30. sayfaları arasının çevirisidir.

\*\* Yrd. Doç. Dr., C.Ü. İlahiyat Fakültesi Din Psikolojisi A.B.D. Öğretim Üyesi

Görüşme, öğretme yahut satış yapma gibi sosyal durumların bir kısmı, profesyonel sosyal beceriler konusunda birer alıştırma olarak görülebilirler. Burada beceriyi gerçekleştiren kimse, aslında, sosyal ihtiyaçlarını karşılamaktan dolayı değil, tersine profesyonel nedenlerle, başkalarının davranışını etkilemeye çalışır. Başkalarının öğrenmelerini, yahut satın almalarını ister, yakın ilişki kurma yeteneği güçlü insan olarak, başkalarının sıcak ve dostça bir karşılıklı bulunmalarını ister. Hiç şüphe yok ki sosyal becerisi olan kişinin kendisini içinde daha iyi kılacak olan para, başarı v.b. konularda da motivasyonu vardır, ancak onun öncelikli hedefleri, durumun gereğine göre özel yöntemlerle müşterinin karşılık vermesini sağlayan şeylerdir. Yine sosyal becerisi olan kimse, diğer her şeyin ötesinde, çoğu durumda sosyal dürtülerin etkisi altında olacak ve insanlar ilk olarak bunlardan etkilenecektir.

Sosyal davranışları doğuran sosyal olmayan dürtüler konusunda bir diğer nokta, bir çeşit bilgi arayan kimselerin durumudur. Fareler ilginç labirentleri keşfetmek için elektrik şoklarına direnç gösterirler ve insanlar belli bilgileri elde etmek için sayısız güçlükleri göğüslerler. İnsanlar, başkalarının fikirlerinin kendilerinkinden daha iyi olduğuna inandıkları için, bazen duruma uygun davranışlar ortaya koydukları görülmektedir. Yine insanların, özellikle doğrudan kontrolün zor olduğu durumlarda, başkalarının fikirlerini kontrol etmek amacıyla onlarla arkadaşlık kurmaya çalıştığını gösteren kesin bazı kanıtlar vardır.

Bunlar, özellikle sosyal motivasyon yahut kişiler arası içtenlikli ilişkileri cazip kılacak herhangi bir yolun olmaması halinde, insanların bir araya gelebilmelerinin ve sosyal etkileşimde bütünleşebilmelerinin yollarındandır. Bir kimsenin diğer insanlarla birliktelik konusunda içgüdüsel bir yönelime sahip olmamasına karşın, ekonomik yahut başka bir yarar elde etmek için sosyal davranışlar içinde olması, psikopatlığın işaretlerindedir. Psikopat için insanlar ve nesnelere arasında özel bir farklılık yoktur. O, uygun sosyal motivasyonlardan yoksundur ve şimdi biz bunlar üzerinde duracağız.

## 2. Bağlılık

Bağlılığın hedefi, anne-babayla ve daha sonra da yardım, yol gösterme ve rehberlik sağlayan diğer kimselerle yakın ve itaate dayalı ilişki kurmaktır. Bağlanma davranışı, güç, otorite gibi niteliklere sahip kimselere yöneltiler. Diğer insanlarla ilgilenmenin başlangıcı şöyledir: Pek çok çocuk, anne babalarına yönelik bir bağlılık modeli geliştirirler ve yaklaşık beş yaş civarında bu, alışkanlık haline dönüşür. Yardıma muhtaç çocukların kaldığı bir yurttaki araştırmalar, bebeği anne-baba gibi besleyip onunla ilgilenme konusunda deneyim ve bilgisi olmayan bakıcılara bağlılık düzeyinin çok düşük olmasına karşın, bebeği besleme ve onunla ilgilenme konusunda bilgi ve deneyim sahibi bakıcılara bağlılığın çok yüksek olduğunu göstermektedir. Uzun zamandan beri bağlılığın, anne ve bedensel ihtiyaçlar, özellikle de açlığın giderilmesi arasındaki ilişki dolayısıyla olduğuna inanılıyordu. Ancak Harlow ve Harlow<sup>1</sup> biri telden yapılmış, diğeri havlu kumaşla kaplanmış, yüzleri boyalı iki yapay annenin yanında bebek maymunlar yetiştirmiştir. Bebek maymunlar, daha çok kumaşla örtülü olanı tercih etmiş, yakın bedensel ilişki yoluyla, onunla etkileşime

<sup>1</sup> H.F. Harlow and M.K. Harlow, "Social deprivation in monkeys", Scientific American, vol.207, pp.136-146, 1962.

girmiş ve korktuklarında ona sığınmışlardır. Bu durum sütü veren anne kim olursa olsun içgüdüsel olarak bedensel ilişkiye duyulan ihtiyacın, yiyecek ödülünden daha önemli olduğunu göstermektedir.

İnsan bebekleri üzerinde yapılan araştırmaların gösterdiğine göre, bebekler ilk bağılıklarını genellikle karınlarının doyurulmasında yahut bakımlarında rolü olmayan kimselere yöneltebilmektedirler. Bebekler için beslenme, muhtemelen açlık dürtüsünü giderdiği için değil, aslında bedensel ilişkiyi sağladığı ve anneyi görme ve dinlemeye imkân verdiği için önemlidir. Bebek maymunlar ise, korktuklarında anneye veya onun yerini tutan, benzer bir postta sahip bir başka varlığa sıkıca sarılmaktadırlar. Oysa insan bebekleri için bu durum, en çok hayatın ilk altı ayında geçerli olup, sonraları anneyi sadece görmek onları tatmin etmeye yeter. Ancak annelerin bedensel ilişkiyi çok fazlaca kullanmaları durumunda, onların bebekleri de görmeye dayalı ilişkiden ziyade bedensel ilişkiye gereksinim duyarlar. Sürekli kucağa alınmaya alışmış bebekler, bedensel ilişki kesildiğinde yıkıma uğrarlar ve onları yine ancak bedensel ilişki yatıştırır.

Son zamanlardaki çok sayıda kanıt, insan bebeklerinin, insan yüzü görmeye dönük bir içgüdüsel yönelime sahip olduklarını göstermektedir. Dördüncü haftadan altıncı haftaya kadar olan dönemde bebekler yüzlere yahut maskelere diğer nesnelere daha fazla ilgi duyarlar. Onları gördüklerinde gülümser ve rahatlarlar. Yaşamın ilk haftalarında bebekler en fazla 8- 9 inc<sup>2</sup> ötedeki nesnelere odaklanırlar. Beslenme esnasında annelerin yüzü de yaklaşık olarak bu uzaklıkta olur, Şayet göz teması varsa muhtemelen gülümseme de vardır. Bu, anneye bir ödüldür. Bebekler yüze ilgi duyar ve ona gülümserler, oda içindeki anneyi takip ederek erken yaşta göz teması sağlarlar. Bunun kuşlardaki "imprinting"<sup>3</sup>e benzediği görülmektedir. Hassas oldukları bir dönemde kuşlar kendilerini korumada etkili olan varlığı tanır ve daha sonraları da onu takip ederler. İnsanların yetiştirdiği ördekler ve köpekler, insanları tanıyabilirler ve kurtların yetiştirdiği insan bebekleri, insanları yabancılar ve tanımazlar.

Bebekler yürüyemezler ve gülümseme yahut gözleri ile takip etmeleri, fiziksel olarak takip etmeye eş değer görülebilir. Burada ödülle öğrenme de söz konusu olabilir. Ödülün yiyecek şeklinde verilmesi, gözle yahut fiziksel olarak anne ile ilişki içinde olmanın kaygıyı azaltması kadar etkili bir ödül değildir. Şayet anneyi görme suretiyle ona bağımlılığın gelişimi için hassas bir dönem varsa, bu muhtemelen altı hafta ile altı ay arası dönemdir. Bunun yüksek perdeden insan seslerinin insan yüzleri gibi doğuştan fark edilmesi şeklindeki bazı kanıtları vardır. Bu tarz yaklaşımlar Walters ve Parke tarafından ele alınmıştır<sup>4</sup>. Bağımlılık, sayılan bu şartlar altında gelişir ve diğer yetişkin ve otorite altındaki kimselere hatta başka ilişki söz konusu olmazsa, tüm akranlara genellenebilir.

Bağılılık yahut itaat, tersi davranış olan baskın olma ile yakından ilişkilidir; öyle ki bazı kimseler farklı durumlarda her iki davranışı da gösterebilirler. "Otoriter kişilik" diye isimlendirilenler, gücü yahut statüsü kendisinden daha fazla olan

<sup>2</sup> Ç.N: Bu oran, 20.32 cm ile 22.86 cm arası bir mesafedir.

<sup>3</sup> Ç.N: imprinting, canlıların kendi cinsini veya kendisini barındırana tanınmasını sağlayan doğal eyleme verilen addır..

<sup>4</sup> R. H. Walters and R. D. Parke; "The role of the distance receptors in the development of social responsiveness", in L. P. Lipsitt and spiker; C., C., (eds.), Advances in Child Development and Behavior, vol. 2, Academic Pres, New York, 1965.

kimselere itaat ederken, daha az olanlara baskın çıkarlar. Bu kimseler söz konusu davranışlarını ordu gibi hiyerarşik organizasyonlarda temellelendirebilirler. Otoriter kimseler anne-babanın çok baskın ve katı bir tutuma sahip olduğu ailelerden gelirler. Bu durumda, baskın rolde olan kimsenin, baskın tutuma sahip olan anne-babasıyla ilişkilerini, onları taklit etmek yoluyla sürdürdüğünü söyleyebiliriz.

### 3. Yakın İlişkiye Duyulan İhtiyaç

Bu ihtiyaç fiziksel temas, göz teması ve başkalarıyla yakınlığın diğer şekillerinin oluşumuna kaynaklık eder. Orta derecede bir samimi ilişki, aşağıda bahsedilecek olan nedenlerden ötürü, çoğu insanda aranır. Laboratuvar ortamlarında, yakın ilişki kurma yeteneği güçlü olan deneklerin, belirli işleri yapmaktan ziyade, başkalarıyla kişisel ilişki oluşturma konusunda zaman harcadıkları görülmüştür. Bu durum, aynı şekilde başkalarıyla yakın ilişki kurma motivasyonu güçlü olan kimseleri betimleyen "üst-uyum" kavramıyla yakından ilişkilidir. Bu kimselerin, özellikle kendilerine yaşı, statüsü v.b. benzer olan kimselerle olan ilişkileri güçlüdür. Muhtemelen bu, karşı cinsin üyeleriyle ilişkiye de götürür. Ancak bu noktada biz, bu motivasyonun etkileri ve bununla ayrılmaz gibi gözükken cinsel içgüdüye ilişkin olanları birbirinden ayırt edebilecek durumda değiliz.

Eskiden beri, yakın ilişki davranışının bağlılıktan kaynaklanan bazı şekillerde geliştiğine inanılmaktadır. Bu teoriyi destekleyecek oldukça çok kanıt vardır. Örneğin, Harlowlar'ın maymunlarının, gerçek bir anne tarafından yetiştirilmedikçe sonraları yakın ilişki davranışları göstermedikleri görülmüştür. Yani sevgisizlik hastaları genellikle geçmişte anne yoksunluğu yaşamışlardır. Bu teorinin başka bir açılımı da, kaygı azalmasının anne ile ilişkiye bağlı olarak gerçekleşmesinin, genellikle sosyal ilişkileri güçlendirdiğidir. Schachter elektrik şoku verileceği kaygısını taşıyan üniversiteli kızların yalnız olmaktan çok diğer deneklerle birlikte beklemeyi seçtiklerini belirlemiştir<sup>5</sup>. Özellikle bu, ailenin ilk yahut tek çocuğu olup kaygı düzeyi yüksek olan çocuklarda görülen bir durumdur ve bu çocukların ailelerinin çocukluktaki kaygıyı azaltmada daha fazla uğraş vermesi gerekmektedir.

Bunlarla birlikte yakın ilişkide bulunan birine, bir bağımlı davranış modelinin nasıl aktarıldığını anlamak çok zordur. Dört yaşındaki çocuklar, annelerine benzeyen diğer yetişkin kadınlardan öte, kendi yaşittlarıyla oynamayı tercih ederler. Çocuğun, muhtemelen diğer çocuklarla ilişkisi vasıtasıyla, diğer çocukların da kendisinininkine benzer ilgileri olduğunu ve onlarla oyunlar oynamanın iyi olduğunu keşfeder. Bu da onlardaki yakın ilişki yönelimini güçlendirir. Diğer çocuklarla yakın ilişki motivasyonunun, daha önceki deneyimlerden kaynaklanması ihtimali de söz konusu olabilir.

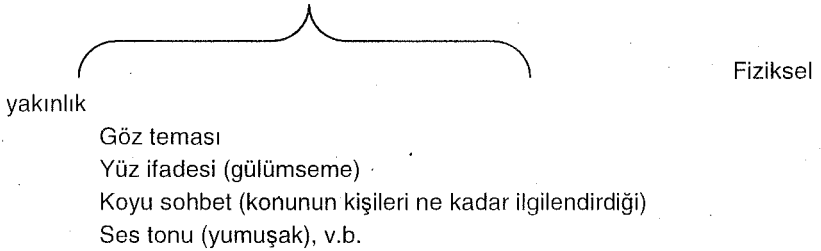
Acaba yakın ilişki motivasyonu hangi şartlar altında ortaya çıkar? Şayet yakın ilişkide bulunma açlık ve susuzluk gibi bir dürtü olarak kabul edilecek olursa, böyle bir durumda, birey tek başına da olsa ihtiyaçtan dolayı harekete geçebilir. Deneylerin çoğu, deneklerin dört günlük bir süreye kadar yalnız kalabildiklerini göstermektedir. Gewirtz, yirmi dakikalık kısa yalnızlık dönemlerinin çocukları daha

<sup>5</sup> S.Schachter; *The Psychology of Affiliation*, Stanford University Press, 1959.

sonraki sosyal ödüllere karşı daha istekli yaptığını belirlemiştir.<sup>6</sup> Ancak Walters tarafından yapılan deneyler, kaygıya yol açmadığı sürece yalnızlığın yakın ilişki motivasyonunu harekete geçirmede göstermektedir<sup>7</sup>. Schachter'ın yukarıda değinilen deneyi ise, kaygının, başka her hangi bir neden olmaksızın, yakın ilişki davranışına yol açabileceğini göstermektedir.

Yaklaşma-kaçınma çatışmalarının analizi yakın ilişki davranışına uygulanabilir. İnsanların geçmiş ödül deneyimlerinin bir sonucu olarak, bir kimseye fiziksel olarak yakınlaştıklarını ve aynı şekilde geçmiş ceza deneyimlerinin bir sonucu olarak fiziksel bir uzaklaşma yaşadıklarını var sayalım. Şayet kaçınma yönelimi, yaklaşma yöneliminden daha fazla olursa, insanlar, bir denge sağlayıncaya kadar her ikisini birlikte yapar ve sonra dengelerler. Bu kuramı genişletebilir ve insanların diğer kimselerle "samimiyet" derecesini dengelemeye doğru hareket ediyor olduklarını şu çerçevede var sayabiliriz:

### Samimiyetin işlevsellik alanları\*



#### 4. Baskın Olma

Baskın olma, insanların hayran olduğu ve hürmet gösterdiği başkalarının davranış yahut kaderlerini kontrol etmek, statü yahut tanınmak için güce duyulan ihtiyacı kapsayan, çok önemli motivasyon grubunun kaynağıdır. Biz, esas olarak, baskın olma yöneliminin yüz yüze durumlardaki, örneğin küçük guruplardaki etkisini ele alacağız. Baskın olma isteğindeki kimseler, kendilerine toplumda bir yer edinebilmek için, bir konuda lider olarak ileri çıkabilmek, yani kararlarda etkili bir kimse olabilmek için uğraş verirler. Aynı kural maymunlar için de geçerlidir. Onlarda üstünlük, genellikle mücadeleyle belirlenir. Kazanan diğerlerinden farklı bir yerde olur ve dişilere en çok sahip olur. Baskın olma ihtiyacı, bireyin bir mevki elde etmek için ne kadar çok mücadele ettiğine dair bir öngörü verecek olan anketler ve projeksiyon testleri yoluyla tespit edilebilir.

Baskın olma, davranışının içgüdüsel kaynakları, doğuştan var olabilir. Doğal seleksiyonun bir sonucu olarak baskın olan bireyler varlıklarını devam ettirirler ve baskınlıklarını sürekli kılarlar. Tüm insan topluluklarında ve maymunlar arasında

<sup>6</sup> J. L. Gewirtz and D. M. Baer; "The effect of brief social deprivation on behavior for a social reinforcer", Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 56, pp. 213-231, 1958.

<sup>7</sup> R. H. Walters, and R. D. Parke; "Social motivation, dependency, and susceptibility to social influence", in Berkowitz, L. (ed.), Advances in Experimental Social Psychology, vol. 1, Academic Press, New York, 1964.

\* Ç.N. : Bu konuyla ilgili deneye dayalı destek, yazarın burada bir bölümünü çevirdiğimiz eserinin 6. bölümünde verilmiştir.

erkekler, dişilerden daha baskındır. Erkek cinsiyet hormonu enjekte edilen maymunlar ve diğer erkek hayvanların daha çok saldırganlık ve baskın olma davranışı gösterdikleri görülmüştür.

Baskın olmanın çocukluktan gelen kaynakları da vardır. Bu kısmen, anne-babalık rolleri nispeten baskın olan anne-babayla özdeşleşme sebebiyledir. Yukarıda bahsedildiği gibi, otoriter olanlar anne-babalarının baskısı altında yetişmiş olanlardır; pek çoğu anne-babalarına hayrandırlar. Yüksek statüden çocuklar, anne-babalarını genellikle baskın statülerde gördükleri için daha baskın olurlar. Yine çocuklar, akran guruplarında üstünlük sağlayıp, çeşitli yollarla bunu güçlendirebilirler. Bunun sonucunda, her şeyden daha fazla pay alır ve kendilerine uygun gurup aktivitelerini seçebilirler. Baskınlık, maymunlarda mücadele yoluyla belirlenir; bu kısmen çocuklar için de geçerlidir. Baskın olma, yalnızca belli zamanlarda ve belli guruplarla ilişkilerde harekete geçirilen bir ihtiyaçtır. Önceleri, çoğunlukla değişmeyen ve mevki elde etmek için hırsla uğraş vermeyi içeren bir evre sıralaması olduğu görülmektedir. Nitekim baskınlık, güç için mücadelenin yapıldığı gruplardaki görev dağılımı esnasında da ortaya çıkar.

### 5. Cinsellik

Alt gurup hayvanlarda cinsellik, içgüdüselidir; cinsiyet hormonlarıyla kontrol edilebilir ve üremenin biyolojik amacına ulaşmasını sağlar. İnsandaki cinsel ilişki, bizzat zevk verici olarak görünmektedir ve cinsiyet hormonlarından ziyade dış kabukla kontrol edilir. Konumuz açısından cinsel güdü, yakın ilişki ihtiyacına benzeyen, ancak genellikle karşı cinsin üyelerine yöneltilen bir sosyal yakınlaşma dürtüsü gibi görülebilir. Biz, fiziksel yakınlık, göz teması ve samimiyetin diğer göstergelerini taşıyan cinsel motivasyonun yöneltildiği yakın ilişkiye benzeyen sosyal durumlarla ilgilenmeyeceğiz. Kanaatimizce ikisi arasındaki en önemli fark, cinselliğin karşı cinsin alımlı ve özellikle de 15-40 yaş civarı genç üyeleriyle birliktelikte ortaya çıkması ve çok daha güçlü bir şekilde uyanmasıdır.

Cinsel motivasyon, çocukluk deneyimleriyle yakından ilgilidir. Harlow, annesiz ve başka küçük maymun olmaksızın yetiştirilen maymunların ileriki yaşamlarında cinsel davranışa ilgi göstermediklerini belirlemiştir.

Maymunlar ve diğer hayvanlar arasındaki cinsel davranışta herhangi bir sınır söz konusu değildir. Ancak uygar toplumlar da insanlar arasındaki cinsel davranış, belli sınırlılıklar içerir. Birey sık sık uyarılabilir; ancak bunu sıklıkla davranışa dönüştürmesi mümkün olmaz. Bu da kısmen eşin istememesi veya toplumun onaylamaması gibi dış sınırlılıklar, kısmen de kişilik yapısındaki iç kontroller nedeniyledir. Bu kontroller, henüz çocukluk döneminde, anne-babanın çocuğuna cinsellik konusunda, tenasül organlarıyla oynamanın, ileriki yaşamdaki cinsel yaşantıda kaygıya yol açacağını söylemeleri şeklindeki yaklaşımlarından kaynaklanmaktadır. Her iki tür kısıtlamanın etkisi de, alkol alındığında büyük oranda zayıflamaktadır. Bu sürekli uyarılma ve sınırlamanın sonuçları, cinsel davranışın dolaylı ve değişik bir biçimde ortaya çıkmasına ve ciddi sonuçlara yol açar. Bu, kendisinde cinsel davranışın ilişki dışındaki çeşitli şekillerinde denge oluşturan ve genellikle fiziksel ilişkinin olmayıp, sohbet etme ve göz teması gibi şeylerin bulunduğu, yaklaşma-kaçınma çatışmasının bir diğer örneğidir. Daha önce biz, her

ikisinin de kaynağının hayatın ilk dönemlerindeki anneye bağıllık olduğunu belirtmek suretiyle, yakın ilişki motivasyonu ile cinsel motivasyonun yakın bağıllıkla olabileceğini ifade etmiştik. Cinsel motivasyonun uyarma ve tatmin etme işlevi gören ikincil hedeflerinin, bağıllığın bu iki ana kaynağına karşılık gelen, karşı cinsin üyeleriyle göz teması ve fiziksel temas olması ilginçtir. Nitekim bazı bulgular, insanlarda erkeklerin daha çok görerek, kadınlarınsa dokunmayla uyarıldıklarını gösterir.

### 6. Saldırganlık

Saldırganlık, sosyal ortamlarda bir arada yaşayan insanlarda görülen bir dürtü olmasa da, sosyal davranış üzerinde büyük bir etkisi olan bir dürtüdür. İşlevsel kılındığında kişinin, fiziksel, sözlü yahut diğer şekillerde başkalarına zarar vermesi ile sonuçlanır. Gösterdikleri saldırganlık miktarı açısından kişiler ve toplumlar arasında büyük farklılıklar vardır. Saldırganlığın iç kaynaklı olması dışında, çoğu sosyal dürtüler, kültürler arasında şiddet içerme konusunda farklılıklar gösterirler. Farklı bölgelerde cinayet oranlarının değişmesi bunun göstergesidir.

Saldırganlığın kaynakları kısmen içgüdüselidir. Saldırganlık pek çok hayvan türünde hücumla geçmek için kullanılan genel bir tepkidir. Bu, bazen fiziksel bir saldırı, bazen de sözle aşağılama yani onur kırma şeklinde olabilir. Saldırganlık eğilimlerinin şiddeti, çocukların anne-babaları tarafından nasıl yetiştirdiklerine bağlıdır. Şayet saldırganlık teşvik edilir ve ödüllendirilirse; çocuklara fiziksel ceza verilirse ve bu bağlamda erkek çocukların babalarıyla güçlü bir özdeşimi söz konusu ise, şiddet eğilimi olancasıyla güçlü olacaktır. Saldırganlığın harekete geçmesi, yani saldırmak üzere aktif halde bulunmak için uygun çevre şartlarının da olması gerekir. Bir kısım psikologlar, asabiyetin saldırganlık için temel bir şart olduğunu düşünürken, bir kısım yaklaşımlara göre de asabiyet, ancak keyfi ve nedensiz bir şekilde olduğunda, saldırganlık şeklinde bir etkide bulunur.

Saldırganlığın sonucu genellikle cezalandırılmak olduğu için, pek çok kimşe şiddetten kaçınır. Çatışma çözümlenmesi, zayıf kimselere uygulanan fiziksel saldırı yerine, sözlü saldırıda bulunma yahut western filmleri veya güreş maçları seyretme gibi yalnızca fantezide kalan basit ve dolaylı saldırganlığın olduğunu ön görür.

### 7. Özsaygı ve Özgüven

Bu güdülenim sistemi hakkındaki bir yaklaşıma göre, insanlar kendilerinin düşünce ve yeteneklerinin başkalarıyla karşılaştırıldığında ne durumda olduğunu öğrenmek isterler. Bu durumun bireyi, daha çok çalışmaya teşvik ettiği doğrudur ve bu bağlamda kişilerin örneğin tenis yahut satrançta kendileriyle aşağı-yukarı aynı seviyedeki kimselerle, yeteneklerini karşılaştırmak istemeleri söz konusudur. Buna karşılık, şayet bu konuda ulaştığı sonuç beklentisine uymazsa, bu durumu kabullenemez ve ondan kaçınmak için her tür manevraya girişirler.

Doğruluğu çok daha muhtemel bir teoriye göre, insanların başkalarının takdirini görmelerinin öncül olan bir öz saygı ihtiyaçları vardır. Takdir edilmenin, kişileri memnun ettiği ve insanların takdir görmedikleri kimselerden kaçındıklarına dair çok sayıda kanıt vardır. Crowne ve Marlowe, takdir görme ihtiyacının güçlülük oranının anketle ölçülebileceğini ve sosyal ortamlarda itaat ve genele uyma ile ilişkili

olduğunu belirtmişlerdir<sup>8</sup>. Bu ihtiyacı güçlü bir şekilde hisseden kimseler, takdir edilme arzusuyla genele uyum gösterirler. Endişeli bireyler, yani kendi değerlerinin nasıl takdir edileceği konusunda tereddütlü olan kimseler, özellikle başkalarından takdir görme konusunda endişe duyarlar.

Öz saygıya duyulan ihtiyaç konusundaki yaklaşımın zayıf olan yönü, bazı kimselerde bunun olamayabileceğidir. Bunlar, kendilerini aşağı ve değersiz gören kimselerdir. Bu yönelim güçlendiğinde tüm ihtiyaçlar değişir. Bazıları hiçbir zaman doğru bir motivasyona sahip olamazlar. Örneğin psikopatların yakın ilişki motivasyonları buna örnektir. Öz saygı ihtiyacının kaynağı, pek çok anne-baba tarafından çocukları hakkında yapılan olumlu değerlendirmeler olabilir. Çocuklar bu değerlendirmelere tamamen veya kısmen katılırlar ve daha sonraki deneyim ve değerlendirmelerini, onlarla uyumlu kılmayı isterler<sup>9</sup>. Şayet anne-babanın değerlendirmeleri olumsuz olursa, çocuk, sonraki yaşamında kendisiyle ilgili bu yaklaşımı benimser ve öz saygı ihtiyacı konusunda bir belirti göstermez.

Varsayıma dayanan bu alandaki motivasyonun ikinci türü, açık, bağımsız ve tutarlı bir kendilik algısına duyulan ihtiyaçtır. Bunun aslı, başkalarından bağımsız, özgün bir kişi olarak kendi kendine saygı duyma arzusudur. Ergenler, genellikle sadece kendilerini bağımsız bireyler olarak ortaya koyabilmek amacıyla, aykırı davranışlarda bulunur ve ailelerine karşı asi olurlar.\* Buna ilaveten tutarlı ve bütünleşmiş bir benlik tasarımı oluşturmak için çeşitli baskılar söz konusudur. Kişilerin birbirleriyle tutarlı tutum ve inançlar geliştirdiklerinin pek çok kanıtı vardır ve bu özellikle kendine ilişkin tutumlarda geçerlidir. Mesleki, sınıfsal ve diğer rollere uyum için zorlayan sosyal baskılar, kişilikteki güdüsel çatışmalardan kaçınma uğraşları, açık ve anlamlı bir kendilik algısı, idealler ve hedefler oluşturma uğraşını kapsayan sayısız süreçler vardır. Bunlar, çoğu kere öz saygı yoluyla sosyal davranışı etkilerler. Kendilik algısını desteklemek ve başkalarına kabul ettirmek, bu olmadığı takdirde onlardan kaçınmak yahut onların tutumlarını değiştirmek için uğraş verilir.

<sup>8</sup> D., P. Crowne, and D. Marlowe; **The Approval Motive**, Wiley, New York, 1965.

<sup>9</sup> P., F. Secord and C., W. Backman; **Social Psychology**, McGraw-Hill, New York, 1964.

\*Ç.N. : Konuyla ilgili daha geniş bilgilere ulaşabilmek için, yazarın eserinin ileriki bölümlerine bakılabilir.