MARMARA ÜNİVERSİTESİ İLETİŞİM FAKÜLTESİ
HALKLA İLİŞKİLER ve TANITIM ANABİLİM DALI
KİŞİLERARASI İLETİŞİM BİLİM DALI

KİŞİLERARASI İLETİŞİMİN AİLE İÇİ İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİ: ALAN ARAŞTIRMASI ÜZERİNDEN ANALİZ

Doktora Tezi

Ayşe Müge YAZGAN

İstanbul, 2017



MARMARA ÜNİVERSİTESİ İLETİŞİM FAKÜLTESİ
HALKLA İLİŞKİLER ve TANITIM ANABİLİM DALI
KİŞİLERARASI İLETİŞİM BİLİM DALI

KİŞİLERARASI İLETİŞİMİN AİLE İÇİ İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİ: ALAN ARAŞTIRMASI ÜZERİNDEN ANALİZ

Doktora Tezi

Ayşe Müge YAZGAN

Danışman: Doç. Dr. Ebru ÖZGEN

İstanbul, 2017

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ ONAY BELGESİ

HALKLA İLİŞKİLER Anabilim Dalı KİŞİLERARASI İLETİŞİM Bilim Dalı DOKTORA öğrencisi AYŞE MÜGE YAZGAN'nın KİŞİLERARASI İLETİŞİMİN AİLE İÇİ İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİ: ALAN ARAŞTIRMASI ÜZERİNDEN ANALİZ adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 13.03.2017 tarih ve 2017-6/17 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği / ~~oy çokluğu~~ ile Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi 31/03/2017

Öğretim Üyesi Adı Soyadı			**İmzası**
1.	Tez Danışmanı	Doç. Dr. EBRU ÖZGEN	
2.	Jüri Üyesi	Prof. Dr. CENGİZ ANIK	
3.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. YEŞİM ULUSU	
4.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. EMEL POYRAZ	
5.	Jüri Üyesi	Doç. Dr. HALİME YÜCEL BOURSE	

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı : Ayşe Müge Yazgan

Anabilim Dalı :Halkla İlişkiler ve Tanıtım

Bilim Dalı : Kişilerarası İletişim Bölümü

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Ebru Özgen

Tez Türü ve Tarihi : Doktora – Şubat 2017

Anahtar Kelimeler :

ÖZET

KİŞİLERARASI İLETİŞİMİN AİLE İÇİ İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİ ALAN ARAŞTIRMA ÜZERİNDEN ANALİZ

Araştırmacılar ve kamu politikalarını oluşturmakla görevli olan yetkililer, son zamanlarda kişilerarası iletişimde bireylerin daha zorlandığını gözlemlemektedirler. Kişilerarası ilişkilerde problem yaşayan bireyler aile içi ilişkilerinde de sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Günümüzde toplumsal olaylar ve beraberinde getirdiği şiddet oldukça ivme kazanmaktadır. Maslow'un hiyerarşik basamaklarında en temel fizyolojik ihtiyacını dahi karşılayamayan bireylerde mutsuzluk söz konusudur. Araştırmada, bu mutsuzluktan yola çıkarak, aile içi iletişimde kişilerarası iletişimin etkisi anlatılmaya çalışılmıştır. Bu etkiyi ortaya koymak için kültürel yapının sosyoekonomik düzeyle ne kadar ilişkili olduğu perspektifi pragmatik bir yaklaşımla incelenmiştir. Yaratıcılık kabiliyeti olan insanoğlu, kendini gerçekleştirme seviyesine çıkarken, kendisi ile kurduğu iç iletişim, toplumdan aldığı geri bildirim, yaşadığı uç deneyimler sayesinde kendin olmayı öğrenir. Maslow'un hiyerarşik yapısına bağlı olara

yapılan incelemelerde aile içi sorunların arasında, bilişsel yapı içerisinde bilişsel filtre ve bilişsel stil ile yoksunluk ve egemenlik hâkimiyetlerinin tüketim toplumu olarak ilişikleri de nasıl tükettiğini göstermektedir.

GENERAL KNOWLEDGE

Name and Surname	: Ayşe Müge Yazgan
Main Field	:Halkla İlişkiler ve Tanıtım
Field	: Kişilerarası İletişim Bölümü
Supervisor	: Doç. Dr. Ebru Özgen
Degree Awarded and Date	: Doktora – Şubat 2017
Keywords	:

ABSTRACT

THE IMPACT of INTERPERSONAL COMMUNICATION on THE PERCEPTION of INTRA-FAMILY RELATIONSHIPS: ANALYSIS of FIELD RESEARCH

So far, researchers and public officials have observed that individuals are having more difficulty in interpersonal communications. Individuals experiencing problems in interpersonal relationships also face problems in intra-family relationships. Today the social events and the violence resulted from are getting accelerated. In the hierarchical stages of Maslow unhappiness is observed in the individuals who cannot even meet their basic physiological needs. In the research, the effect of interpersonal communication in intra-family relations is tried to be explained by taking the unhappiness into consideration. In order to demonstrate this impact, a pragmatic approach has been used to examine the extent how cultural structure is related to the socioeconomic level. By having an ability to create as a man, while climbing up to self-realization level, he learns to be a self-made man through his internal

communication, through his feedback from society, and through his extreme experiences. The analyzes based on the hierarchical structure of Maslow demonstrate how cognitive filtering, cognitive style within the cognitive structure and how the strength of deprivation, domination consume relations throughout consumption societies.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

TABLO LİSTESİ IX

ŞEKİL LİSTESİ XV

KISALTMALAR XVI

1. GİRİŞ 1

2. İLETİŞİM ve KAVRAM OLARAK TANIMI

2.1. Grup içi İletişim 9

2.2. Grup içi İletişimde Etkileşim 13

2.3. İletişim Olgularının Ortak Amaçları 25

2.4. İletişim Yeterliliği : Maslow ve Hiyerarşik Basamakları 31

3. KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE BENLİK, KİMLİK, KİŞİLİK ve KÜLTÜRLERARASI İLETİŞİM SORUNUNUN MASLOW MODELİ İÇERİSİNDE GÖZLEMLENMESİ

3.1. Kavram Tanımları 45

3.1.1. Egemen Kültür 54

3.1.2. Alt Kültür 54

3.1.3. Karşı Kültür 54

3.1.4. Kitle Kültürü 54

3.2. Kişilerarası İletişim Çalışmalarının Maslow 57

Yoksunluk ve Egemenlik Kuramı içerisinde incelenmesi 65

3.3. Kişilerarası İlişkilerde Cinsiyet Rollerinde Gücün Önemi

4. ARAŞTIRMA BULGULARINA GÖRE KİŞİLERARSI İLETİŞİMİN AİLELERİN KENDİ İÇLERİNDEKİ İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİNİN SONUÇLARI 87

4.1. Araştırmanın Metodolojisi 88

4.2. Katılımcılar 89

4.3. Veri Toplama Aracı (1) 89

4.3.1. İlişki Niteliği Ölçeği 89

4.3.2. Verilerin Toplanması 77

4.3.3. Verilerin Çözümlenmesi ve Yorumlanması 97

4.4. Veri Toplama Aracı (2) 97

4.4.1. Çok boyutlu İlişki Ölçeği 98

4.4.2. Verilerin Toplanması 101

4.4.3. Verilerin Çözümlenmesi ve Yorumlanması

5. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME 115

6. EKLER 120

7. KAYNAKÇA 128

TABLO LİSTESİ

		Sayfa No
Tablo 1: İNÖ Soru 1	Sultanbeyli Bölgesi	77
Tablo 2: İNÖ Soru 1	Sokak Çalışması	78
Tablo3: İNÖ Soru 1	Nişantaşı Bölgesi	78
Tablo 4: İNÖ Soru 2	Sultanbeyli Bölgesi	78
Tablo 5: İNÖ Soru 2	Sokak Çalışması	79
Tablo 6: İNÖ Soru 2	Nişantaşı Bölgesi	79
Tablo 7: İNÖ Soru 3	Sultanbeyli Bölgesi	80
Tablo 8: İNÖ Soru 3	Sokak Çalışması	81
Tablo 9: İNÖ Soru 3	Nişantaşı Bölgesi	81
Tablo 10: İNÖ Soru 4	Sultanbeyli Bölgesi	81
Tablo 11: İNÖ Soru 4	Sokak Çalışması	82
Tablo 12: İNÖ Soru 4	Nişantaşı Bölgesi	82
Tablo 13: İNÖ Soru 6	Sultanbeyli Bölgesi	82
Tablo 14: İNÖ Soru 6	Sokak Çalışması	83
Tablo 15: İNÖ Soru 6	Nişantaşı Bölgesi	83
Tablo 16: İNÖ Soru 6	Sultanbeyli Bölgesi	84

Tablo 17: İNÖ Soru 6	Sokak Çalışması	84
Tablo 18: İNÖ Soru 6	Nişantaşı Bölgesi	85
Tablo 19: İNÖ Soru 7	Sultanbeyli Bölgesi	85
Tablo 20: İNÖ Soru 7	Sokak Çalışması	86
Tablo 21: İNÖ Soru 7	Nişantaşı Bölgesi	86
Tablo 22: İNÖ Soru 8	Sultanbeyli Bölgesi	86
Tablo 23: İNÖ Soru 8	Sokak Çalışması	87
Tablo 24: İNÖ Soru 8	Nişantaşı Bölgesi	87
Tablo 25: İNÖ Soru 9	Sultanbeyli Bölgesi	87
Tablo 26: İNÖ Soru 9	Sokak Çalışması	88
Tablo 27: İNÖ Soru 9	Nişantaşı Bölgesi	88
Tablo 28: İNÖ Soru 10	Sultanbeyli Bölgesi	88
Tablo 29: İNÖ Soru 10	Sokak Çalışması	89
Tablo 30: İNÖ Soru 10	Nişantaşı Bölgesi	89
Tablo 31: İNÖ Soru 11	Sultanbeyli Bölgesi	89
Tablo 32: İNÖ Soru 11	Sokak Çalışması	90
Tablo 33: İNÖ Soru 11	Nişantaşı Bölgesi	90
Tablo 34: İNÖ Soru 12	Sultanbeyli Bölgesi	91

Tablo 35: İNÖ Soru 12 Sokak Çalışması 91

Tablo 36: İNÖ Soru 12 Nişantaşı Bölgesi 92

Tablo 37: İNÖ Soru 13 Sultanbeyli Bölgesi 92

Tablo 38: İNÖ Soru 13 Sokak Çalışması 92

Tablo 39: İNÖ Soru 13 Nişantaşı Bölgesi 93

Tablo 40: İNÖ Soru 14 Sultanbeyli Bölgesi 93

Tablo 41: İNÖ Soru 14 Sokak Çalışması 94

Tablo 42: İNÖ Soru 14 Nişantaşı Bölgesi 94

Tablo 43: İNÖ Soru 15 Sultanbeyli Bölgesi 94

Tablo 44: İNÖ Soru 15 Sokak Çalışması 95

Tablo 45: İNÖ Soru 15 Nişantaşı Bölgesi 95

Tablo 46: İNÖ Soru 16 Sultanbeyli Bölgesi 95

Tablo 47: İNÖ Soru 16 Sokak Çalışması 96

Tablo 48: İNÖ Soru 16 Nişantaşı Bölgesi 96

Tablo 49: ÇBİÖ Soru 1 Sultanbeyli Bölgesi 101

Tablo 50: ÇBİÖ Soru 1 Sokak Çalışması 102

Tablo 51: ÇBİÖ Soru 1 Nişantaşı Bölgesi 102

Tablo 52: ÇBİÖ Soru 2 Sultanbeyli Bölgesi 102

Tablo 53: ÇBİÖ Soru 2 Sokak Çalışması 103

Tablo 54: ÇBİÖ Soru 2 Nişantaşı Bölgesi 103

Tablo 55: ÇBİÖ Soru 3 Sultanbeyli Bölgesi 103

Tablo 56: ÇBİÖ Soru 3 Sokak Çalışması 104

Tablo 57: ÇBİÖ Soru 3 Nişantaşı Bölgesi 104

Tablo 58: ÇBİÖ Soru 4 Sultanbeyli Bölgesi 104

Tablo 59: ÇBİÖ Soru 4 Sokak Çalışması 105

Tablo 60: ÇBİÖ Soru 4 Nişantaşı Bölgesi 105

Tablo 61: ÇBİÖ Soru 5 Sultanbeyli Bölgesi 105

Tablo 62: ÇBİÖ Soru 5 Sokak Çalışması 106

Tablo 63: ÇBİÖ Soru 5 Nişantaşı Bölgesi 106

Tablo 64: ÇBİÖ Soru 6 Sultanbeyli Bölgesi 106

Tablo 65: ÇBİÖ Soru 6 Sokak Çalışması 107

Tablo 66: ÇBİÖ Soru 6 Nişantaşı Bölgesi 107

Tablo 67: ÇBİÖ Soru 7 Sultanbeyli Bölgesi 107

Tablo 68: ÇBİÖ Soru 7 Sokak Çalışması 108

Tablo 69: ÇBİÖ Soru 7 Nişantaşı Bölgesi 108

Tablo 70: ÇBİÖ Soru 8 Sultanbeyli Bölgesi 108

Tablo 71: ÇBİÖ Soru 8 Sokak Çalışması 109

Tablo 72: ÇBİÖ Soru 8 Nişantaşı Bölgesi 109

Tablo 73: ÇBİÖ Soru 9 Sultanbeyli Bölgesi 109

Tablo 74: ÇBİÖ Soru 9 Sokak Çalışması 110

Tablo 75: ÇBİÖ Soru 9 Nişantaşı Bölgesi 110

Tablo 76: ÇBİÖ Soru 10 Sultanbeyli Bölgesi 110

Tablo 77: ÇBİÖ Soru 10 Sokak Çalışması 111

Tablo 78: ÇBİÖ Soru 10 Nişantaşı Bölgesi 111

Tablo 79: ÇBİÖ Soru 11A Sultanbeyli Bölgesi 111

Tablo 80: ÇBİÖ Soru 11A Sokak Çalışması 112

Tablo 81: ÇBİÖ Soru 11A Nişantaşı Bölgesi 112

Tablo 82: ÇBİÖ Soru 11B Sultanbeyli Bölgesi 112

Tablo 83: ÇBİÖ Soru 11B Sokak Çalışması 112

Tablo 84: ÇBİÖ Soru 11B Nişantaşı Bölgesi 113

Tablo 85: ÇBİÖ Soru 12 Sultanbeyli Bölgesi 113

Tablo 86: ÇBİÖ Soru 12 Sokak Çalışması 113

Tablo 87: ÇBİÖ Soru 12 Nişantaşı Bölgesi 114

ŞEKİL LİSTESİ

		Sayfa No
Şekil 1:	Merkezi Model	14
Şekil 2:	Y Modeli	15
Şekil 3:	Zincir Modeli	16
Şekil 4:	Daire Modeli	17
Şekil 5:	Serbest Model	17

KISALTMALAR

age	Adı geçen eser
ark.	Arkadaş
bkz.	Bakınız
ÇBİÖ	Çok Boyutlu İlişki Ölçeği
İNÖ	İlişki Niteliği Ölçeği
M.Ö.	Milattan Önce
UNFPA	Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu
y.y.	yüzyıl

1. GİRİŞ

Toplumu oluşturan nesneler ve insanlardır. Sosyologlar, hareketli nesne olan insan ile ilgilenmektedirler. Doğal hukukçulara göre, toplum yapma değil doğal bir varlıktır. İnsanın yaradılışında dinsel, siyasal, ekonomik eğilimler vardır. Toplumsal kuramlar bu eğilimlerle oluşur. Kendini bireye anormal gözükene kadar zorla kabul ettirmez; ancak, farklı gözüktüğü anda daha baskıcı olarak kendini zorla kabul ettirir. Buna karşılık, Durkheim sosyolojisi ise toplumu nesnel görmektedir. Kendisine göre, bireyler kurdukları makineye mahkûm kalmaktadırlar. Durkheim, toplumu bütün olarak analiz eder. Bireylerin bilinçleri temelinde analize karşı çıkar. Bu nedenle, bir olayın nedenini bir başka toplumsal olayla çözmemiz gerektiğinden bahseder (Kösemihal; 1971: 31-34). Toplumsal olaylarda iki nitelikten söz etmek gerekir; hacim ve dinamik yoğunluk. Hacimle nüfus kastedilirken, dinamik yoğunluk ise nüfusun sıkışıklık derecesidir. Bu aşamada maddi ve manevi değerler bir arada yürümektedir. Maddi değerler; toplumun yapısal bileşenleri ve yerleşim düzeni iken; manevi değerler ise kolektif bilinç ve kolektif eğilimdir. Günümüzde toplumsal olaylar ve beraberinde getirdiği şiddet oldukça ivme kazanmaktadır. Araştırmacılar ve kamu politikalarını oluşturmakla görevli olan yetkililer, son zamanlarda kişilerarası iletişimde bireylerin daha zorlandığını ve kişilerarası iletişimde şiddetin arttığını gözlemlemektedirler. Ancak bu tutum ve davranışları tek bir nedene bağlamanın yanlış olacağını özellikle belirtmek gerekir. Tutum; kavram olarak, Allport'a göre, "yaşantı ve deneyimler sonucu oluşan, ilgili olduğu nesne ve durumlara karşı bireyin davranışları üzerinde bir etkiye sahip ruhsal ve sinirsel hazırlık durumudur" (Freedman; 1989). Kağıtçıbaşı ise tutumu alışkanlıkların davranışa dönüşümü olarak tarif ettiği görülür (Kağıtçıbaşı; 1988:123). Her birey, etrafında bilinmeyenlerle hazır bir dünyaya doğar. Bu bilinmezlik

etrafındaki kişiler olan ailesi, arkadaşları, akrabaları arasında oluşan iletişim sayesinde berraklaşır. Buna ek olarak aldığı eğitim, içinde bulunduğu kültürel çevre ve medya da sınırlar çizer.

Bir toplum içerisinde yaşayan bireyler, etraflarındaki çevreyi tanırken yeni bilgiler edinir, psikolojik olarak etkilenir ve sosyal davranışlar geliştirirler. İletişimin doğru yürümesi için karşılıklı anlayış, memnuniyet olması, alıcı mesajı aldıktan sonra tutumlarda farklılaşma ve yine karşılıklı olarak iletişim boyutunda gelişme olmalıdır; bu durumda güven duygusunun artması ve pozitif duyguların hissedilmesi ilişkide olumlu bir yöne doğru kayma yapar.

Araştırmanın problemi; kişilerarası ilişkilerde problem yaşayan bireyler aile içi ilişkilerinde de sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Bu araştırmanın asıl amacı; kültürel yapının sosyoekonomik düzeyle ne kadar ilişkili olduğunun ortaya çıkmasını sağlamaktır. Bu sayede, özellikle insan ilişkilerinde her bireyin rolünün önemi üzerinde durarak, aile tiplerinde, ister ataerkil olsun ister anaerkil olsun, kendini gerçekleştirme, yenileme ve mükemmeliyete varma yolunda yaşama uyumlu bir şekilde yol alarak sağlıklı ilişki kurabilmenin, yoksunluk ve doygunluk açısından benlik, kimlik ve kişilik kavramlarının karşılıklı ilişkilerdeki uyumundan geçtiğini göstermektir. Bu sayede kişilerarası ilişkilerden aile içi ilişkilere kadar uzanan düzeylerde farklı aile yapılarından gelen insanların bir çatı altında huzurlu ve mutlu gelecek yaratabilmeleri için kapı aralanırken, unutulmaması gereken nokta ise her bireyin kendine göre düşüncesi ve gereksinimleri olduğudur. Önemli olan; bu gereksinimleri doğru zamanda, doğru motivasyon ile karşılayarak, daha önce belirlenmiş hedef noktalarına ulaştırmaktır.

Araştırmada öncelikle temel kavramlar tanımlanıp ve tartışılmaktadır; daha sonra araştırma soruları kuramsal çerçevede detaylandırılmaktadır. Bu bağlamda, çalışmanın cevabını aradığı sorular aşağıdadır:

- Kişilerarası iletişimde ve aile bireyleri arasındaki ilişkilerde eğitim faktörü önemli midir?

- Bireylerin karşılıklı olarak birbirlerini algılamaları iletişimdeki etkileşimi ne kadar başarılı kılar?

- Kişilerarası iletişimde gücün rolü ne kadar önemlidir?

- Cinsiyet farklılığı iletişim sürecinde nasıl ve hangi yönde ilerlemektedir?

- Farklı kültürel özelliklere sahip bireyler arasındaki karşılıklı iletişimin gerçekleşmesine engel olan faktörler nelerdir?

- Kültürel farlılıklar, iletişim sürecini nasıl etkilemektedir? (Önyargı ve damgalama)

- Kimlik ve benlik farklılıkları bireyler arasındaki iletişimin etkin olarak yol almasını nasıl etkilemektedir? (Niyet)

- Bebeklikte başlayan hedonizm açısından gerçekleşen etkileşimin doğru bir şeklide ilerlemesi nasıl mümkün olabilir?

- Bu kişilerin uyuşma ve uzlaşmadaki rolleri nelerdir?

- Kişilerarasındaki ilişkilere önyargılı başlamanın olumsuz sonuçları nelerdir?

Bu araştırma, Maslow hiyerarşik basamak modeli ışığı altında, kendini gerçekleştirme yolundaki basamakların gerek eğitim gerekse yaşam düzeyi olarak iki aşırı uçta bulunan aile grupları üzerinde inceleyerek, kadının aile içerisindeki merkezi rolünün ve aile içi etkileşimde bu rolün ne derece etkin olduğunun anlaşılmasını belirleyerek, alanında yerli ve yabancı literatüre katkı sağlamaya çalışmaktadır. Bu perspektifle, hareket etmemiz gereken ana

noktamız; ana hipotezimiz, aileyi en küçük grup olarak düşünerek, aile içerisindeki iletişimin, aile fertlerinin kendi aralarında etkileşim sağlamalarına yardımcı olduğunu düşünerek, her bir bireyin kendine göre grup içerisinde bir değeri ve etki altına aldığı bir alanın olduğunu kabul etmektir. "0" noktasındaki istatiksel hipotezimizde düşünce olarak karşımıza çıkan, aile içindeki değişimler, her aile ferdinin davranışına göre farklılık gösterir. Alternatif olarak sınanan araştırma denencisinde ise; aile fertlerinin karşılıklı iletişim içerisinde, kimi zaman kendi iç dünyalarında bilinçli, kimi zamanda bilinçsiz olarak etkileşim alanlarını daralttıklarını veya genişlettiklerini düşünmektir.

Yukarıda yapılan açıklamaların gösterdiği yolda, çalışmanın teorik arka planı çerçevesinde özellikle yabancı literatür taranarak, tüm ilgili dokümanlar incelenmiştir. Aile içi ilişkiler ve etkileri üzerine web siteleri ve hazırlanmış raporlar internet ortamında taranmıştır. Bu şekilde araştırmanın teorik alt yapısı oluşturulmuştur. Araştırmanın, alan çalışması kısmında aile bireyleri üzerine odaklanmıştır. Bu çerçevede aşırı ve aykırı durum örnekleme yöntemi ile demografik açıdan farklı oldukları düşünülen İstanbul'daki iki bölge olan Sultanbeyli ve Nişantaşı bölgelerinde yaşayan 20 şer çift üzerinde iki ölçek gerekli tüm izinler alındıktan sonra kullanılmıştır. Saha çalışmasının birinci bölümünde, ilişki niteliği envanteri (QRI / İNÖ) kullanılmıştır. Ancak banliyö bölgesinde yapılan araştırmanın tam sonucu yansıtmadığı düşünülerek sokak çalışması ilave edilmiş; bu bağlamda, 20 çifte daha ulaşılarak toplamda 120 kişi ile görüşme sağlanmıştır. Nişantaşı bölgesinde eski İstanbul'lu dediğimiz, geçmişte İstanbul'un köşklerinde yaşamış ve daha sonra köşklerinin yerine yapılan apartman dairelerine geçerek kalabalık ailenin dar alan içindeki aile içi ilişkileri incelenmiştir. Pierce ve arkadaşları tarafından 1991 yılında geliştirilen İlişki Niteliği Envanteri (QRI-The Quality of Relationship Inventory) bireyin yakın ilişkide ki özel sosyal destek soru formu olarak geliştirilmiş bir ölçektir. Bu ölçek, sosyal desteğin "özel ilişki algıları" yönüne işaret ederek, bireylerin yaşamlarında özellikle destek almayı umdukları

yaşantıları ile destek almayı umdukları kişilerden algılanan desteği tanımlamak ve ölçülmesini kolaylaştırmak amacıyla geliştirilmiştir (Pierce ve ark., 1991). İlişki Niteliği ölçeğinin Türkçeye uyarlama çalışmasında Özabacı (2007) tarafından doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonucunda İNÖ nün Kişilerarası İlişki Ölçeğiyle orta düzeyde (r= .64, p= 000) ilişkili olduğu bulunmuştur. Kişilerarası ilişki Ölçeği ilişki niteliğini ölçmede kullanılan bir ölçektir. İlişki Niteliği Ölçeği ile Kişilerarası İlişki Ölçeğinin alt boyutları arasında anlamlı bir ilişki çıkmıştır. Ayrıca iç tutarlılık hesaplamasında, cronbach alfa madde toplam korelasyon katsayıları .85 olarak bulunmuştur. Cronbach alfa değerleri .81 (sosyal destek: support) ile .93 (derinlik : depth) arasında değişiklik göstermektedir (Pierce ve ark.,1997). Uygulama sonucunda ölçeğin test tekrar test güvenirliği 0.72 olarak bulunmuştur. Türkçe formu faktör yapısı, diğer kültürlerdekine çok benzemektedir. Özabacı'nın kendisinden yazılı izin alınarak Türkçe formu kullanılmıştır. Bunun yanı sıra, çok boyutlu ilişki ölçeği (MRQ) kullanılmıştır (Snell,J.; 2002). Snell'in bizzat kendi sitesinde ölçeğin kullanılması için gerekli izin yazısı bulunmaktadır. Ölçeğin anket, derin mülakat ve gözlemle incelenmesi sonucunda ortaya çıkan yorumlar değerlendirilmiştir. ÇBİÖ'nün iç tutarlılık güvenirlilik cronbach alfa katsayısı .81'dir. ÇBİÖ'nün Türk kültürüne uyarlama çalışmasında, ölçek öncelikle iki sosyolog psikolog ve dil uzmanı tarafından Türkçeye çevrilmiştir. Böylece, nitel araştırmalar nicel araştırmalarla da desteklenmiştir.

2. İLETİŞİM ve KAVRAM OLARAK TANIMI

Genel tanım olarak iletişim; haberin, bilginin ya da kültürün insanlar ve insan toplulukları arasında dağılımıdır. İletişim, bir anlam yaratma olarak belli bir süreçte işler. Bu süreç, yaşanılan tarihsel ve toplumsal bağlam içerisinde yol alır. İletişim, bir amaç olarak insan toplumlarının çağdaşlığını ve kusursuzluğunu gösterir. İletişim karşılıklı olarak yapılan bir alış ve veriştir. Bu alış veriş sayesinde yaratıcılık ön plana çıkar (Mattelart; 2013: 14) İletişim

bütünleştirici becerisi sayesinde uyuşmazlıkların azalmasına insanların yakınlaşmasına yardımcı olur.

İnsan, varlığını iletişim sayesinde sürdürür. İnsan yaşamı süresince gelişmelere göre değişimlere uğrar. İnsanın varlığını sürdürebilmesi ancak kendini doğayla ve diğer bireylerle ilişki içinde görmesiyle söz konusudur. Örneğin; bugünkü teknolojik gelişmeler insanların birbirlerine daha da yakınlaşmasına, mesafelerin kısalarak bireylerin yan yana gelmeden kenetlenmesine sebep olmaktadır. Zira belli bir iletişim içerisinde olabilmeleri, mesaj alışverişi yapabilmeleri, düşüncelerin, bilgilerin ve tutumların belirli bir insan topluluğu içerisinde benzeşmesi ve birlikteliğin oluşması ile mümkündür. İnsanın toplumsal hayat tarzını oluşturması insanın diğer insanlarla ilişkilerine, yaşadığı ve özümsediği değerlere bağlıdır. İletişim süreci; bir olayın düzenli olarak ve birbirini izleyen değişmelerle gelişmesi, başka bir olaya dönüşmesidir.

İletişim sayesinde kişi edindiği bilgilere göre tutum ve davranışlarıyla tepki geliştirir. Bu tepkinin oluşumunda sahip oldukları birikim, yaşantısı, ilişkileri, toplumsal rol ve statüleri önemli rol oynar.

İletişim tanımlarının çokluğu içerisinde ana konumuzun aile içi iletişim olması nedeni ile daha çok gruplar arası ve kişilerarası iletişim üzerine odaklanmak gerekmektedir. Bu çerçevede öncelikle grup içi iletişim tanım olarak ele alınırken grup içerisinde etkileşim ve bu etkileşimdeki ortak amaçların incelenmesi söz konusu olacaktır. Bu konuların yanı sıra iletişim yeterliliği içerisinde Maslow ve hiyerarşik adımları detaylı olarak incelenirken, kişilerarası iletişim içerisindeki gelişmekte olan perspektif, Maslow'un hiyerarşik basamaklarının pragmatik bir yaklaşımla incelenmesi ile son bulur.

Zıllıoğlu, ifadelerinden birinde iletişimi "duygu ve düşüncelerin aktarılma süreci" olarak görür (Zıllıoğlu; 2010: 23). Dökmen de iletişimi bir toplumsal ilişkiler zinciri olarak dörde ayırır (Dökmen; 2001:21):

1. Kişi içi iletişim (Intrapersonal Communication): kaynak ve alıcı kendisidir.

2. Kişilerarası iletişimi (Interpersonal Communication): Kişilerarası iletişim, iki ya da daha fazla kişi arasında oluşur.

3. Örgüt iletişim (Organizational Communication): Hiyerarşik, dikey, formal.

4. Kitle iletişimi (Mass Communication) : Kite iletişim araçları kullanılır.

İletişim sistemindeki tüm zincirler içerisinde oluşan kanalları ve ağları sözlü ve sözsüz iletişim, sözlü ve yazılı iletişim, resmi ve resmi olmayan iletişim, niyetli ve niyetli olmayan iletişim ve son olarak insan ve bilgisayar arasındaki iletişim olarak adlandırabiliriz.

Tubbs ve Moss ise iletişim kavramını daha geniş incelemiştir (Tubbs ve Moss; 1991: 15-17):

1) İki kişi arasında kurulan iletişim (Two person) – Resmi olmayan günlük bir görüşmedir.

2) Görüşme (Interviewing) – Patronun sekreteri ile olan görüşmesidir.

3) Küçük Grup İletişimi (Small Group Communication) – Ortak bir amaç ya da hedef doğrultusunda yapılan iletişimdir.

4) Kamu İletişimi (Public Communication) – Genele yöneliktir, resmidir.

5) Örgütsel İletişim (Organizational Communication) – Resmi ve resmi olmayan iletişimdir.

6) Kitle İletişimi (Mass Communication) – Çok sayıda kişiye ulaşır.

7) Kültürlerarası İletişim (Intercultural Communication)- Etnik, sosyoekonomik vb. farklılıkları içerir. Kişilerarasında algılama, etkileşim, sözlü ve sözsüz iletişimdir.

Kişilerarası iletişim gelişimsel ve durumsal perspektif açısından incelenecek olursa, durumsal görüşte (situational perspective) iletişimcilerin sayısının yanı sıra birbirlerine yaklaşımları yakınlıkları diğer bir deyişle, anlayış olarak iki kişi arasındaki iletişim önemlidir. Nitekim, 19. yy George Simmel, iletişimi iki kişi arasında yenilenen bir sistem olarak görürken 20. yüzyılda Miller/Steinberg (1975) dört özellik sunar:

* İletişimdekilerin sayısı
*Yakınlık derecesi
* Kanalların sayısı
* Geri bildirim

Kurt Lewin ise (1935) bunlara yaşam alanı da koyar ki, bu bir etki alanı yaratır. Diğer bir deyişle karşılıklı olarak yaşam alanları etkilenme alanları olarak işlevsel rol almaya başlar **(Gürüz, Eğinli; 2014: 64-65).**

Gelişimsel Perspektif (Developmental Perspectives) de ise belirli bir ilişki içerisinde iletişimin kalitesi önem kazanır. Birbirini tanımayanlar için öncelik sosyal rollerdedir. Kişiler psikolojik düzeyde iletişim kurar. Burada New Comb'dan ve ABX Simetri Modelinden bahsetmek gerekir çünkü iletişimin rolüne dikkat çeken Comb için "iki veya daha fazla insanın birbirlerine ve çevrelerindeki nesnelere karşı aynı anda yönelmelerini sürdürmek için, iletişimin önemli bir fonksiyonu olduğunu varsaymaktadır (Anık, 2000: 23). Bireyler bir aradayken ilk dış görünüşe bakarlar, iletişim arttıkça, dış görünüşün yerini görüş, tutum, kanaat birliktelikleri alır (Kağıtçıbaşı; 1988: 144).

2.1 Grup içi İletişim

Günlük yaşantıda kurulan iletişim sayesinde birey, hayat tarzını öğrenir, toplumsal sistemin sürmesini ve kendini yeniden üretmeyi, kendini yenilemeyi öğrenir. Bir yerde, Hall'in bahsettiği gibi insanlar, gelecekteki ihtiyaçları için öğrenirler (Hall; 1965: 48). Etkileşim iletişimdir. İletişimi etkileyen faktörler arasında en önemlileri olarak sıralanabilecekler; anlamlı ilişkiler kurma, diğer insanları tanıma ve kendini tanıma olarak sıralanabilir. Bu kavramların doğru işleyebilmesi için bireylerin karşılıklı ilişkilerindeki tutum ve davranışlarında oluşan tepkilerinin, kişisel duygularının, fiziksel görünüşlerinin ve sosyal açıdan bir statü içinde olmalarının niteliklerini gün yüzüne çıkarmak gerekir. Diğer bir deyişle, bireyler toplum içerisinde yaşarken kendi aralarında yaşadıkları etkileşimler ve kurdukları ilişkiler sonucu birbirini izleyen değişmeler geçirirler. M.Ö. 5 y.y. da Heraklit, insanların aynı ırmakta iki kez yıkanamayacağını; suyun zaman gibi aktığını, insanın da zaman içerisinde değiştiğini söyler. Dolayısı ile iletişim bir süreç olarak, sürekli

değişir, gelişir ve bireyi de değiştirir. Nitekim Teremholm ve Jenson'a göre, insanlar iletişim içerisinde kolektif çalışmaktadır. Williams, "insanlar başkaları ile bir arada olabilmek, onları anlayabilmek, kendilerini anlatabilmek ve etkileyebilmek diğer bir deyişle toplumsallaşabilmek için iletişim kurarlar" diye düşünmektedir (Williams, 1979: 282). Rogers ve Kincaid'in karşılıklı bilgi alışverişi olarak gördüğü iletişimi, Shannon ve Weaver "bir aklın başkalarını etkilemesi" olarak anlatmaktadır (Gürüz ve Eğinli; 2014: 9). Zıllıoğlu ise "duyguların ve düşüncelerin aktarılma süreci" olarak tanımladığı iletişim içerisinde kaynağın üzerinde durarak, sürecin başlamasının kaynakla mümkün olduğundan bahseder. İletiyi gönderen algılama, seçme, düşünme süreçlerinde ürettiği anlamlı iletileri, simgeler aracılığı ile gönderen kişi veya kişilerdir (Zıllıoğlu; 2010: 90- 93). İşte bu noktada aralarında işbirliği bulunan kişiler, kurdukları sosyal ilişkiler sayesinde gruplaşmaktadır. Zira insanlar, toplumsal bir varlık olarak hayatları boyunca daima bir ya da birkaç grubun üyesi olurlar. Burada en temel örnek aile grubundan başlayarak iş gruplarına kadar yol alır. Gruplar kendi arasında resmi olmayan küçük, resmi olan orta ve tüm bu grupların birleşiminden oluşan ana grup dediğimiz büyük grup olarak üç bölümde incelenebilir:

RESMİ OLMAYAN GRUPLAR KÜÇÜK GRUP	Aile Grubu Arkadaş Grubu Akraba Grubu Komşu Grubu
RESMİ GRUPLAR / ORTA GRUP	Dernekler Sendikalar Örgütler Şirketler
ANA GRUP / BÜYÜK GRUP	Şehir Ülke Kıta

Birinci resmi olmayan grup, küçük gruplardır. Bu tür gruplarda statü farkı azdır, üye sayısı azdır. Yardımlaşma, dostluk ve sevgi bağları yüksektir. Cemaat olarak adlandırılan bu grupta insanlar kendilerini birbirlerine sorumlu hissederler; mekanik ve organik dayanışma bu grupta oldukça yoğundur. Grup üyelerinde "Biz" bilinci hâkimdir. Burada önemli olan "Biz" içindeki kaynaşmanın yoğunluğudur. "Biz" cemaat olarak kaynaştıkça "Ben"lerin sayısı azalır. "Biz" içindeki kaynaşmanın yoğunluğu ile çekim gücü doğru orantılıdır (Anık; 2014:167). Bir başka deyişle cemaat ne kadar ilgi çekici olursa benler arasındaki kaynaşma o kadar yüksek olur.

İkinci olarak resmi gruplar ele alınacak olursa, bu grup içerisinde yer alan ögeler yapı olarak daha büyük olduğundan kurallara ve yazılı normlara bağlı kalırlar. Yüz yüze samimi ilişkiler kurulsa bile samimiyetler amaca yönelik ve resmidir. Etkileşim alanlarında belli çıkarlar vardır. Daima kurallara uymak zorunludur; ilişkilerinde ve etkileşim alanlarında belli roller hâkimdir. Goffman, bireylerin rollerini sergilerken kendi özelliklerinden daha çok sahneledikleri göreve odaklandıklarından bahseder. Dolayısı ile gerek özel hayatlarında gerekse iş sektöründe herkesin rolü bellidir. Birinci resmi olmayan grupla karşılaştırılacak olursa, resmi olan gruplarda hatta resmi olmayan grupların bazı durumlarında bireyler kalabalık insan grubu ile bir arada iken diğerlerine karşı kendilerini gizlerler. Nitekim aile içindeki samimiyet ailenin başka ailelerle birlikte olduğunda daha farklıdır. Bu sonuçta baskı unsuru olarak karşımıza çıkar. Bu yüzden herkesin kendisini seyretmesi veya kendisi seyrediliyormuş gibi hareket etmesi söz konusudur (Goffman; 2014: 86).

Üçüncü grup ise kişilerin etnik ve dinsel kökenlerini belirleyen, kültürlerinin altını çizen, belli bir ulusun evlatları olma aidiyetini kazandıran önemli ve en büyük gruptur. Kültür, insanların içinde yaşadıkları toplumun dünyasından ve birbirlerinden öğrendikleri ortak inanç, örf, adet, değerler ve davranışlardır. Bu olguları öğrenme süreci içerisinde bir nesilden diğerine

aktarırlar. Diğer bir deyişle sosyal hayatın toplamını oluşturan kapsamlı bir bütündür.

Edward Hall, (1990) kültürün bir perde gibi görev yaparak dış dünyanın anlamlandırılmasına, yorumlanmasına ve şekillendirilmesine yardım ettiğini söyler. Hayat bir ritim gibi daire çizerken, her dönemi, zaman ve işbirliği içerisinde kültürden kültüre değişmektedir (Hall; 1965: 48). Globalleşen dünyamızda kültürler de birbirine girmiş durumdadır. Wirth'e göre, Mc Luhan'ın küresel köyünde birincil ilişkiler yerini ikincil ilişkilere bırakmaktadır (Wirth, 2002: 90-101).

Özetle; İnsanlar yalnız yaşayamayan varlıklar olarak her zaman toplum içerisinde yer alırlar. Toplum içerisinde yaşarken kendi gereksinimlerini karşılamak ve yaşamını devam ettirmek zorundadır. Bu nedenle başkalarının yardımına, desteğine ve işbirliğine ihtiyaç duyar. Bu ihtiyaçların karşılanması ancak bir ya da birkaç gruba dâhil olmak ile çözümlenir. Maslow'a göre bunun altında yatan neden; hem psikolojik hem de fizikseldir. Psikolojik olarak sosyal olma ihtiyacı içerisinde bir gruba dâhil olma, sevgi ve şefkat ihtiyacında olan bireyler olarak daima sevmek sevilmek insanların aradıkları duygulardır. Her şekilde oluşan gruplar birer kaynak vazifesi görerek, mesajı gönderir ve mesajın kodlanmasını sağlarlar. Ancak mesajın kodlanması esnasında kaynağın sosyo-kültürel ve bireysel yaşantısı, kendisi veya bağlı grup hakkında yeterli düşünce ve bilgiye sahip olunmasını sağlar. Fiziksel olarak ise en temel ihtiyacı olan unsurlar; yemek ve barınmadır. Bu ikisi olmadan yaşamını sürdürmesi kısa ömürlü olur. Tüm dünyevi ihtiyaçların temeli olan bu iki faktör üzerinde yoğunlaşan insanoğlu, fiziksel ihtiyaçlarını giderirken dahi diğer insanlara ve unsurlara ihtiyaç duyar. Bu durumda; onların iletişim içerisinde olmalarını perçinler. Bu koşulda söylenecek son söz; grupların devam edebilmesi ve amaçlarına ulaşabilmesi ancak iletişimle mümkün olur.

2.2 Grup içi İletişimde Etkileşim

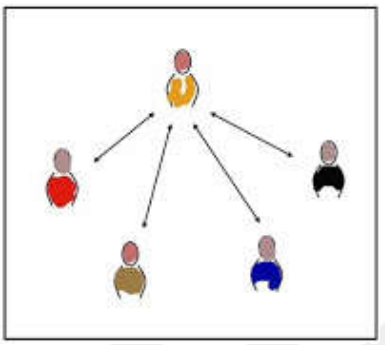
Grup içi iletişim kavramını açıklamadan önce Mead ve teorisi "mind, self and society" den bahsetmek yerinde olur. Mead'e göre, iletişim tepki ile ilişkilidir (Mead; 1967). Herkes bir diğeri için ötekidir. Daha da ileri gidecek olursak dil kullanımı sayesinde herkes kendisi için de bir başkası olmaktadır. Aile de grup olarak düşünülecek olursa, aile içerisindeki iletişim aile fertlerinin kendi aralarında etkileşim sağlamalarına yardımcı olduğundan her bireyin kendine göre grup içerisinde bir değeri ve etki altına aldığı bir alan vardır. Sembolik etkileşimcilikten yola çıkarak her insanın başkasına göre kanaat ve tavır edindiğinden bahsetmek gerekir. Bireyler, bu sayede yükledikleri atıflara tutarlı kanaatlar yüklerler. İşte burada da aile bireyleri arasındaki değişimler, her aile ferdinin davranışına göre farklılık gösterir. "Ben", "Sen"e muhtaç olarak başkaları ile etkileşim sonucu ortaya çıkar diye düşünen Mead, alış ve verişin, kazanma ve kaybetmenin, talep etme ve yardım etmenin, hatta çocukların oynadıkları saklambaç oyunun dahi bir pozisyon değişimi olduğundan bahsederek iletişim içerisinde yer aldığından bahseder. Aile fertleri içerisinde alınan yol, karşılıklı alış ve veriş içerisinde kendi dünyalarında kimi zaman farkında olarak kimi zaman ise farkında olmayarak etkileşim alanlarını küçültür veya büyütür (Anık; 2014: 55-56). 20.yy. düşünürlerinden William James'ten alınan perspektifle, "Bilen Ben" ve "Bilinen Ben" olarak "başkaları beni nasıl görüyor"dan hareketle bireyin başkalarının tavırlarına karşı onlara yönelik oluşturduğu tutumları da görmek ister. Diğer bir deyişle; başkalarınca edinilmiş kanaat ve düşünceler önemlidir. Toplum içerisindeki insanlar eylem halinde kendini açığa vuran, yorumlayan, bu yolla toplumdaki bireylerin iletişim merkezini sürekli işleten, ayna gibi gören ve kendini buna göre şekillendiren özne ve nesnedir (Blumer; 1969:5). Sembolik etkileşimci akımın teorisyenlerinden Mead'in öğrencisi Cooley benlik gelişiminin bebeklikte başladığını söyleyerek ayna benlik üzerinde çalışmalar yapmıştır. Etkileşim ve iletişim bir arada yürürken, başkalarından aldığımız geribildirimler sayesinde

aradığımız cevapları buluruz. Aradığımız cevaplar, “kendimizi nasıl görmekteyiz” den hareketle karşımızdakinin bizi nasıl gördüğüdür (Cooley; 1922: 352-353). Örneğin; aile içerisinde herkesin dikkatini çekecek bir olay olması gerek aile ferdinin kendisinin gerekse diğer fertlerinde bu yolda ilerlemesine sebep olur. Çocuk bir kusur işler; bakar ki pek üstünde durulmuyor, aynı hatayı tekrar etmeye devam eder. Bir diğeri de, o kişi aynı kusuru işlediğinde bir tepki almıyor; demek ki yapılabilir diye düşünür.

Dolayısı ile gruptan söz etmek, bir araya gelmiş insanlar demek değildir; yan yana gelmiş bu insanlar arasında mutlaka iletişim olması gereklidir. Aile fertlerinde seçme şansı, sadece birbirlerini karı koca olarak seçebilme şansı olan grup bireylerinden oluşur, diğer bir deyişle, aile bireyleri arasında doğan çocuğu dahi seçme şansı yoktur. Burada ilk olarak iletişimi etkileyen en önemli faktör kuşkusuz **ailenin özellikleridir**. Yukarıda bahsedilen gruplar gibi birincil ve ikincil olarak adlandırdığımız gruplar arasında birincil ilişki içerisinde yer alan aile fertleri arasındaki iletişim, daha içten, daha yakın ve daha samimidir. Bu grupta yer alanlar, grup üyelerinin isteklerine bağlı olarak herhangi bir resmiyet olmadan iletişim kurarlar. Buna karşılık ikincil gruplarda iletişim resmi kanallarla gerçekleşir. İletişim akışı içerisinde belirli kalıp ve kurallar mevcuttur. Burada özellikle beş ayrı tip modelden bahsetmek uygun olur (Leavitt, 1951: 46) (Merkezi Model, Y Modeli, Zincir Modeli, Daire Modeli ve Serbest Model):

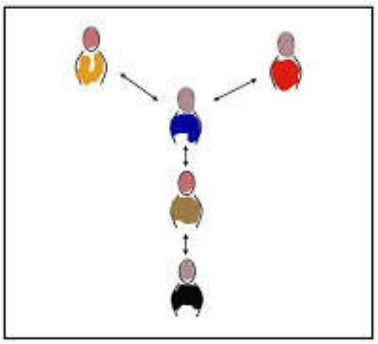
***Merkezi Model**: İnisiyatif kullanma grubun en üst yöneticisindedir. Modelin merkezileşme derecesi yüksek olduğundan bireysel anlamda tatmin daha yüksek sınırdadır. İletişim hızlı ve doğru bir şeklide ilerler. Merkezi model için en iyi örnek askeri kurumdur. Hiyerarşik düzen içerisinde yönetilen askeri birlikler, makam derecesi yüksek olan birimden alınan komuta zinciri ile yönetilirken, grup tatmininin olmadığı fakat bireysel tatminin üst düzeyde olduğu örgüttür. Aile içi ilişkilerde buna en iyi örnek, köyün ağası olarak verilebilir. Köydeki aşiret ağası veya aile reisi, orada yaşayan insanlar için

kural koyucudur; onun istediği şekilde yönetilen düzende sadece o kişinin konforu ve huzuru sağlanır. Kentte de aynı şeklide evde aile reisi ve onun konforunun sağlanması söz konusudur.



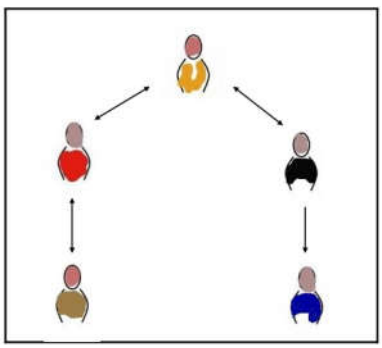
Şekil 1: Merkezi Model

***Y Modeli:** Merkezi modele yakın olarak önderlik üstündür. Kişisel tatmin ve doğruluk derecesi yüksek olan bu modelde grup olarak tatmin tıpkı merkezi modelde olduğu gibi düşüktür. Şekilde görüldüğü gibi alt kadrodan orta kadroya kadar olan zincir bağın sonundaki kişinin üstlerine gerekli bilgiyi vermesi ile devam eder. Buradaki zincirde bulunan orta kadro son kişi koordinatör olarak adlandırılan yöneticidir. Yönetim organizasyonuna göre üstleri ve altları ile bağlantıyı sağlayan bu kişinin konum açısında stratejik önemi büyüktür. Aile içi ilişki açısından bakılacak olursa, köylerde aşiret reisi ya da köy ağasının koordinatörlüğünü yapan birey, genellikle kâhya pozisyonunda çalışan kişidir. Tarlada çalışan işçilerle, ağalar arasındaki bağlantıyı sağlar. Kentte de bu rolü kadın üstlenir; çocukları ile çok diyalog halinde olmayan baba yüz göz olmama adına, işlerinin yoğunluğu sebebi ile koordinatörlüğü kadına, eşine, anneye bırakır.



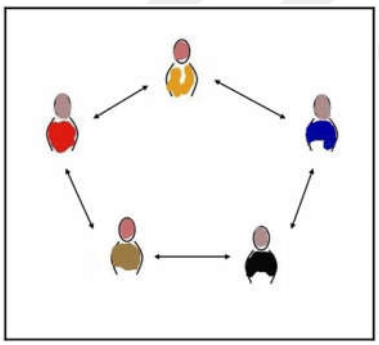
Şekil 2: Y Model

***Zincir Modeli:** Zincir Modeli birbirlerine yakın olan grup bireyleri arasında başarılı bir şekilde ilerlerken, zincir bağına uzak, diğer bir deyişle merkezden uzak olan grup bireyleri arasında haberleşme düşüktür. Bu nedenle, ilişkiler daha zayıf olarak ilerler ve grup verimliliği görülmez. Diğer bir deyişle, orta kademede bulunan kişilerin her iki yönde ilerlemesi rahat bir şekilde görülürken, alt kademedekilerin bilgi akışı oldukça zayıf devam etmektedir. Aile içi ilişkiler, açısından incelenecek olursa bir ağanın ya da aşiret reisinin kendisine güvenilir olarak seçtiği iki çalışanı ya da iki yakın akrabası olarak orta kademede çalıştırdığı kişilerle sürekli bağlantılı hareket ederken; diğerlerine karşı uzak kalmasını gösterebiliriz. Kentte ise genelde evin büyük oğlu ve anne bu rolü üstlenir, özellikle çok çocuklu kalabalık ailelerde zincir modeli daha çok görülür.



Şekil 3: Zincir Model

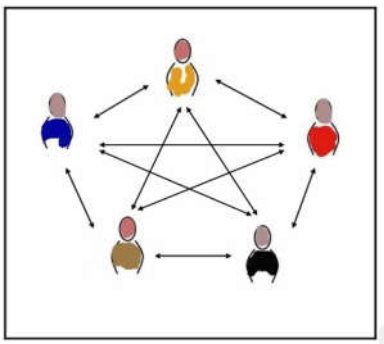
***Daire Modeli:** Grupta lider olmadığı için iletişimi başlatmak herhangi bir grup üyesi tarafından da söz konusu olabilir. Bu sebeple, önderlik tatmini düşük olan bu grupta grup üyelerinin de haberleşme kanallarının işlemesi oldukça aciz kaldığından hız ve doğruluk derecesi de oldukça düşüktür. Ancak diğer taraftan demokratik bir yapının hâkim olduğu bu grupta her bir üye kendine yakın olan üyeye aracılık ederek bilgi akışını sağlarlar. Bu örnek günümüzde yaşadığımız çekirdek aileye örnek teşkil edebilir. Lider olmaması, aile reisi konumunda bulunan baba ve annenin demokratik bir açılımla ilişkilerini yürütmesini ve sonucunda sağlıklı bireyler yetiştirmelerini sağlar. Bu modelin, aile içi ilişki açısından en doğru model olarak kabul edilmesi uygun görülebilir; diğer bir deyişle, ebeveynlerin çocukları ile her şeyleri paylaşmaları, demokratik bir süreç içerisinde kararları almaları aile içi ilişkide önemli bir detaydır.



Şekil 4: Daire Model

***Serbest Model:** Bu model iletişim kanallarının her zaman açık olduğunu göstererek, grup bireyleri arasındaki iletişim içerisinde hiçbir kısıtlama yapmaz. Önderlik tatmini az olmasına rağmen, kişisel ve grup içi tatmin oldukça yüksektir. Buna karşılık, hız ve doğruluk derecesi bu modelde oldukça düşüktür. Bu modele uygun olarak arkadaş gruplarını verebiliriz. Belli bir yakınlık derecesinde olan arkadaş çevresi içerisinde doğrudan ve birebir görüşmeler sağlanabilir. Aynı zamanda bu tür çalışmalar, özellikle sivil toplum örgütlerindeki üyelerin kendi aralarındaki çalışma, proje çıkarma ve beyin

fırtınası yaparak çalışılan konu üzerine odaklanmalarında oldukça yarar sağlar. Aile içi iletişimde herkesin herkesten haberdar olduğu bu model, daha çok yakın akrabalarla yapılan iletişim açısından önem arz edebilir.



Şekil 5: Serbest Model

Kısaca, grubun büyüklüğü ile merkeziyetçilik, önderlik tatmini ters orantılıdır. Diğer bir deyişle; grup üyelerinin sayısı arttıkça grup içi iletişim azalır. Dolayısı ile grup bireyleri arasında doğrudan iletişim zorlaşır. Bu nedenle, büyük grupların daha küçük alt gruplara bölünerek ilerlemeleri iletişimde daha verimli işlemelerine sebep olacaktır. Bunun yanı sıra, grup içerisinde roller ve statü farklılıkları arttıkça iletişim güçleşir. Yapılan araştırmalarda, genel olarak statü farkının oldukça önemli olduğu ortaya çıkmaktadır; yüksek statü sahibi üyelerin daha fazla iletişim kanallarına hâkim oldukları bir gerçektir. Burada Hofstede'in güç mesafesi kavramına da atıfta bulunarak, bireyler arasındaki güç ve statü farklarının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak gerekir. Buna göre Hofstede'in altıncı boyutu olan müsamaha- kısıtlayıcı olan çalışmasında, yasaklayıcı normları yüksek olan az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde ahlaki disiplin skorlarının yüksek olması nedeni ile görüşler oldukça katı bir şekilde ilerler. Merkezi model ön plandadır (Hofstede; 2010).

İletişim içerisinde olan grup bireyleri arasındaki özelliklere ek olarak ikinci hassas faktör, **"söylemdir"**. Kaynağın kullandığı dil, sözcük

zenginliği, uyumlu ve tutarlı söz dizilimi, konuyu anlatış biçimi ile ortaya çıkan iletişim becerisi oldukça önemlidir (Ekşi H. ve Hilal Çelik; 2008). Ancak mesajın kodlanması, kaynağın o mesaj hakkındaki bilgisine bağlıdır. Bir konu üzerinde hiçbir bilgisi olmadan kaynak olarak alıcıyı ikna edebilmek imkânsızdır; aksi güvensizlik ortamı yaratır. Hedef kitle seçiminde toplumun gelir, kültür, damak tadı, serbest zaman, etkinlik tercihleri üzerinde araştırma gerekir. İngilizcede "receiver" olarak ifade edilir. Ancak; kullanılan diskurlarda tarihsel ve toplumsal bağlam söz konusudur. Nitekim Dilthey'de insanı "tarihsel bir varlık" olarak ele alırken, kullanılan sözcüklerin belli bir döneme ışık tuttuğundan bahseder (Palmer; 2002: 160). Modern tarihsellik düşüncesinin babası olarak herkesin biricik (unique) olduğunu savunur. Yaşama kavramını inceleyerek, tarihle ilgili şu bilgileri verir (Dilthey; 1999: 86-87):

a. İnsan tarihi inceleme ile kendini anlar.

b. Tarihsellikle zamana bağlı kalır.

c. Tarihsellikle kendini ve kültürünü var eder.

İnsanı, toplumu ve iletişimi doğru bir şekilde ele alıp incelemek için tarihsel bir bakış açısına sahip olmak gerekir. İletişim içerisinde kullanılan dil, söz ve anlam toplumun materyal ilişkilerini sağlar, düşünce sistemlerini biçimlendirir (Yaylagül; L. 2014: 65). Nitekim Gadamer'de buna ek olarak ön anlama kavramına yaklaşmış, anlamayı bir bireyin deneyiminin bilincinde yeniden yaşanması olarak ifade etmiştir. Ona göre, kişilerarası iletişimde bugünde kullandığımız anlama ve sempati geçerlidir. Bireyler birbirlerini anlarken aynı zamanda kişisel duyguların aynısını hissederek sempati de duyarlar. Konuşmayı öğrenme ile birey, etrafında alışkın olduğu dünyadaki çevre ile ilişki kurabilir ve bilgi ile donanır. İşte burada, dil sadece bir araç değil, aracılığı ile dünyaya sahip olmaktır (Gadamer, 1977; 3-4). Bilinç

geliştikçe dilde gelişir. Anlama, yorumu yapan bireyin zihnindeki tasarım kadardır.

Söylem belirli kurallar, terminoloji ve konuşmalardan oluşan sistematik dilsel düzenleri betimlemek üzerine kullanılan bir kavram olarak kategorize edilir (Tonkiss, 2006). Söylem, yarattığı anlam ile toplumların konular, olaylar ve olgular üzerinde nasıl düşünecekleri ya da iletişim kuracaklarını belirler (Potter, 1996). İletişim içerisinde bireyler, tek başına ele alınmamalıdır, bağlı bulunduğu yöre, bölge, yaşamı, özel hayatı, aile üyelerine kadar bir zincirin incelenmesi gerekir. Diğer bir deyişle, alıcının bilişsel filtresi ve bilişsel stili önemlidir (Berko, Wolvin ve Wolvin, 1992: 41). Bilişsel filtre; mesajların anlaşılmasını sağlayan tutumlar, değer, dil ve deneyimlerken, bilişsel stil ise öğrenme biçimi, bilgi düzeyi, organize etme becerisi olarak gösterilebilir. Örneğin; kent kültüründe de bahsedildiği gibi kırsal kesimden yoğun göç alan büyük şehirlerimizde insanlar korkularını, endişelerini yenebilmek için sosyal dayanışma içerisinde olmak istemektedirler; bu nedenle hemşehirlik gündemdedir. Bu, bir yerde bilişsel filtre ve bilişsel stilin kapalı olduğu birincil ilişkilerin ağırlıklı yaşandığı topluluklardır. Dolayısı ile kendi sosyal ve kültürel çevrelerinde kullandıkları dili nasıl anlamlandırdıkları, bu anlam doğrultusunda gerçeğe nasıl ulaştıkları önemlidir. İşte burada görülmesi gereken nokta; sosyal kültürel çerçeve içerisindeki tercihlerin ve beklentilerin değerlendirilmesidir. Dolayısı ile tüm bu kriterler göz önüne alınarak bireyler incelenmelidir. Özet olarak, aile içi ilişki problem çözümünde, hedef kitlesinin tüm özellikleri bilinmek zorundadır; bireylerin etkileşimleri tüm bu özelliklerle bağdaşır.

Üçüncü olarak, Blumer'in da üzerinde durduğu gibi insanların düşünme kapasitelerini ele alacak olursak, düşünce kapasitesini şekillendiren **sosyal ilişkilerdir** (Blumer; 1969: 10). Kaynağı bir yerde yönlendiren alıcı ve ondan gelecek geri bildirimlerdir. Kaynak olarak karşımıza kişi – gazete – radyo - tv istasyonu – ajans çıkabilir. Alıcıdan gelen geri bildirim sayesinde

istekler, algılar, tutumlar, inançlar, değerler toplumsal rol ve statüler ortaya çıkar. Her iki tarafın ortak noktaları iletinin doğru bir şekilde işlemesine yol açar. İşte burada, "mahalle baskısı" büyük rol oynar. Kimi zaman; birey, diğerlerinin eleştirilerine maruz kalmamak için arzularını baskı altında tutar, toplumun istediği şekilde yaşamına devam eder.

Kaynağın **güvenirliliği**, kaynakla ilgili bilgilerin doğru olarak algılanması ve ciddiye alınması dördüncü önemli faktördür. Güvenirlilik ikna etmeyi kolaylaştırdığından kaynağın doğru bir şekilde hareket etmesi mesajın etkinliğini arttırır. Burada önemli olan husus, kaynağın konu hakkındaki uzmanlığıdır (Küçükkurt ve Can, 1988: 31). Güvenilir kaynaktan alınan bilgi, daha çok benimsendiğine göre, kaynak amacını sonuçta varmak istediği hedefini doğru belirlemelidir. Planlı ve programlı hareket edildiğinde konusunda uzman olan kaynak için hiçbir engel kalmaz (Tredgold; 1992: 149).

Uzmanlığın yanı sıra kaynağın cinsiyeti, yaşı, sosyal statüsü, ekonomik düzeyi, eğitim seviyesi de güvenilirliğine etki eden unsurlardır. Toplumlarda daha çok olgunluk seviyesine erişilmiş orta yaş dönemlerinde ve yaşlılığın ilk çağlarında bireyler daha güven sağlamaktadır. Bu dönem bireylerin kendi uzmanlık alanlarında kendilerini yetiştirdikleri ve tecrübelerinin doruğuna çıktıkları yaşlardır. Ancak özellikle günümüz toplumlarında erkeklerin kadınlara oranla daha güven verdikleri düşünülmektedir. Alınan toplumsal roller ve özellikle belli meslek grupları olan askerlik, emniyet güçleri, ilahiyat alanında çalışanlar ve siyasi liderlikte erkeklerin egemen üstünlüğü bunda etkili bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunların yanı sıra, kaynağın güvenirliliği sosyal ilişkileri ile de sınanır. İlişkilerinde olumlu sonuçlar yaşayan kaynak olan kişi ya da kurumlar, daha güven vermekte ve ikna açısından hedefi daha rahat etkilemektedir.

Son olarak kaynağın algılanmasında **güç** önemli bir faktördür. Hofstede ve güç mesafesinde bahsedildiği gibi; gücün dağılımı toplumsal

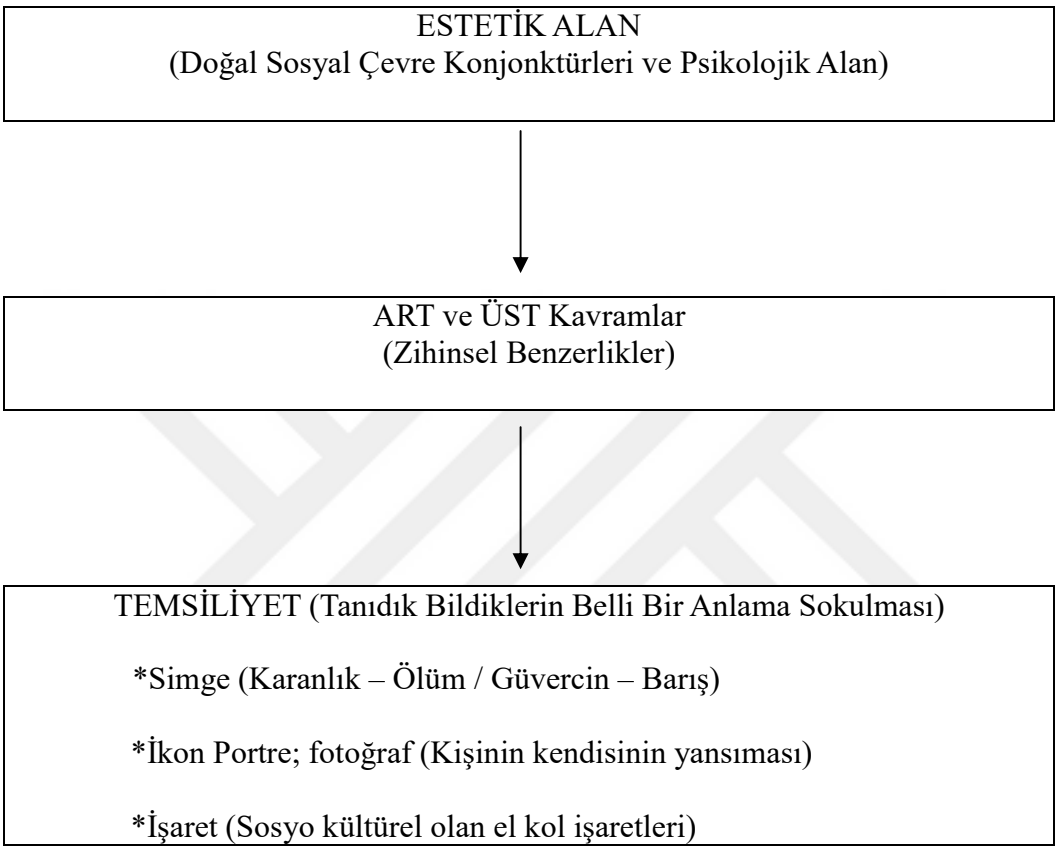
olarak kaynağın düz ya da dikey olması ile doğru orantılıdır (Hofstede, G.; 1980). Gücün dikey olduğu toplumlarda merkezi otorite olan kaynak hiyerarşik bir düzen sağlar. Bu düzen içerisinde herkesin bir yeri vardır. Bu durum ister istemez kaynağa itaati getirmektedir. Bu bağlamda en güzel örnek; Kore Havayolları şirketinin 16 kaza 700 can kaybı ile sonuçlanan analiz raporudur. Rapora göre, merkezi modelde olduğu gibi (Bkz.2.2. S:15) kaynak olarak baş pilot veya deneyimli kule yanlış bir mesaj verdiğinde ekibin diğer elemanlarının itiraz etme şansı yoktur. Anlık karar noktasında eleman analiz ve yorum yapma kabiliyetini kapatmaktadır ve bu ikilem kaza ile sonuçlanmaktadır (Türkel; 2014). Aynı şekilde hiyerarşik düzene alışkın itaatkâr toplum olan biz Türkler içinde sayısız örnek verilebilir. Toplumuzda yaş, cinsiyet ve ekonomik statü oldukça önemli faktörler arasındadır. Buna karşılık düz olan otoritede kaynak için insiyatif kullanma hakkı mevcuttur. Diğer bir deyişle, kaynak görecelidir, güç eşit şekilde dağılır.

Yukarıda bahsedilen nedenlerden dolayı, gelinen son noktayı aşağıdaki gibi özetleyebiliriz: empati kurabilen, Maslow'un hiyerarşik basamaklarına başarı ile çıkmış olan, konusunda uzman ve yaşı ile doğru orantıda tecrübesi olan konuşma becerisi gelişmiş olan kişilerin veya kurumların kaynak olarak geri bildirimde başarılı oldukları kesindir.

İletişimde gönderilen geribildirim; kodlama biçimi ile gönderilir. Kodlamada sözcükler, resimler, simgeler vardır. Sosyal çevremizin sunduğu bu iletiler sayesinde çevremizdeki her şeyi anlarız. Anık'ın dediği gibi temsiliyet mekanizması her şeyin bir şey aracılığı ile tanımlanması ve taşınabilmesidir. Çevremizdeki her şeyi zihnimizdeki ad veya temsili ile bağdaştırırız (Anık; 2014: 51-53). Bu sorgulama sayesinde izlenimlerimizi yoruma dökeriz. Bu durum farklı yorumlar yapılmasını sağlayabilir. Burada Art ve Üst kavramlardan bahsetmek gerekir. Ruhsal ilişkiler yolu ile geçmiş tarih bilincimizle gelecek için yol alırız. Zira Dilthey'in mağara teorisindeki gibi insan "tarihsel bir varlıktır". Yaşadığı bir tecrübe, ona gelecekle ilgili iz bırakır

(Palmer; 2002). Cohen'e göre, "İnsanlar, simgesel olarak topluluğu inşa ederler; böylece onu anlamın deposu ve kaynağı olarak görürler ve kendi kimliklerinin gösterenine dönüştürürler." Burada ön planda görülen ego, bireyin toplumsal değerleri içinde bulunduğu din ve aile yapısı ile bağlantılı olarak oluşur. Bir toplumda yaşayan bireyler, aynı kültürden gelmelerine, aynı dili konuşmalarına rağmen, art ve üst kavram dediğimiz yaşadıkları deneyimler ve kişilik yapıları ile gelecek için yol alırken tüm bu özellikleri birleştirirler ve farklı bakış açıları getirirler. Ne yazık ki; bireyler özgür olmadan temsiliyet mekanizmasındaki şeyleri egemen kitle tarafından tanımlanan ve sınırlanan şekli ile algılar. Özgür olmayan bireyler içerisinde bulunan dişiler birer cinsel nesneye dönüştürülür ve sömürü cinsellik üzerinden yürür (Yaylagül; 2014: 105). Burada Hall'in iletişimsel işlevindeki cinsiyetlilikten bahsedecek olursak, cinsiyet anlayışı kültürden kültüre farklılık göstermektedir. Bu durumda, gözlemlenen doğuda yaşayan erkeklerin daha otoriter bir yapıda olmasına karşın, batıdaki erkeklerin daha paylaşımcı olmasıdır (Hall; 1965: 48)

TEMSİLİYET MEKANİZMASI işlemi şematik incelenmesi (Anık; 2014: 52).



Temsiliyet mekanizması içerisinde yer alan kodlar; ikon, simge ve işaretten oluşur. Toplumlar farklı kültür ve sosyallik içerisinde birbirlerinden ayrılırlar. Toplumlar içinde bulundukları değer yapıları, kültürel kodları ve sosyolojik açılımları ile ait oldukları toplumu simgelerler. Bireyler içinde bulundukları toplumda güven duygusu hissederken bunu özellikle dünyaya, insana, kendisine dair tutarlı bir görüş belirttiğinden dolayı, etrafında olanları ya da olabilecekleri kontrol etme ihtiyacı nedeni ile daha üst düzeye çıkarırlar. Tüm bahsedilen bu nedenlerden dolayı temsiliyet mekanizması iletişim ve etkileşim açısından önemli bir yer tutar. Temsiliyet mekanizması sadece toplumları diğerlerinden ayırmaz, sosyolojik ve psikolojik yapılara da sahip

olmalarına etken olur. Volkan'ın (1999: 37) çadır modelindeki gibi toplum içerisindeki bireyi, inandığı kollektif bünyede tutar, dışarıdaki sınırların çizilmesini ve gelecek için yol alınacak kararların belirlenmesini sağlar. Tüm bu kollektif yapılarda olduğu gibi özellikle çok mozaikli toplumlar barındıran ülke olan Türkiye'de, kendi bölgesel kod yapıları içerisindeki aile yapılarında kendi değer yapılarını gösterir. Hall'ün kuramında olduğu gibi formal olan herkesin bildiği bir doğru vardır. Ancak, yöntemle pekişirken bu doğru için her birey, kendine göre bir stil geliştirir. Atasözümüz, "her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır" cümlesi de bunu çok öz bir şekilde anlatmaktadır (Hall; 1965).

Savunma, tüm canlıların önemli bir mekanizmasıdır. Örneğin; ahtapot kendini koruma altına alırken kuma bir zarf gibi yatar. İnsanlar ise, toplumsal koruma içerisinde bulunarak, etraflarını ve olabilecek tehditleri kontrol etme ihtiyacında yetişirler. Bu nedenle, özellikle kendi bildikleri bölgesel aile ve etnik kökenlerden evlilikler yapar, iletişime kapalı topluluklar oluştururlar. Bu kapalılık içerisinde diğer gruplarla etkileşim hemen hemen yok gibidir. İşte bu durum hızlı şehir hayatına uyumu zorlamakta, şehirde görülen konjonktürel formun benzerini kendi toplumsal değerlerinde üretememekte ve çevresine uyumsuz insanlar olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu durumda gelişme olmamakta sonuçta "gürültü" ögesi olarak kalırken, kimi zamanda kendi içlerinde çatışmaya sebep olmaktadırlar (Hall; 1965: 65-67).

2.3. İletişim Olgularının Ortak Amaçları

Yukarıda belirtilen tüm iletişim olgularının ortak amacı, mesajı gönderebilmedir. Mesajın başarı ile ulaşması için önemli faktörler aşağıdaki gibidir (Gürüz ve Eğinli; 2014: 10):

- Güvenilir olmak: Bireyin karşısındaki kişiye güvenmesi önemlidir. Güven duymak ikna etmeyi veya edilmeyi kolaylaştırır. Kişinin

güven vermesi yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, sosyal konumu gibi faktörlere doğru orantıda bağlıdır. Kaynağın sevilen, aranan bir kişi olması mesajın doğru algılanmasında önemli bir rol oynar. Alıcının kaynağa saygı duyması güven duyması ile ilişkilidir. Zira saygı duyulmayan bir kişiye güven de duyulamaz (Bkz. 2.2. s: 21).

- İletişim becerisi: İletişim içerisinde dil, söz ve anlamın yeri materyal ilişkileri açısından önemlidir. Toplum içerisinde alınan eğitim, ister dini kurumlar tarafından verilsin, isterse okul bünyesinde verilsin, insanların düşünmeye yönelmelerini sağlar. Bu sayede değer ve düşünce yargıları, gelenek, görenek ve düşünce sistemleri şekillenir (Yaylagül; 2014: 65). İletişim becerisi içerisinde yer alan sözlü ve sözsüz iletişim unsurları; ses tonu, üslup, kullanılan yer, fiziksel görünüş, vücut dili kullanımı oldukça önemli geliştirilmesi gereken ögelerdir. Bu ögelerin gelişim süreci toplumsal gruplar ve grup içi ilişkiler sayesinde perçinleşir. Bu noktada önemli bir ayrıntı; grup içinde egemen olan sınıfın dünya görüşlerini diğerlerine benimsetmesi kültür endüstrisinde olduğu gibi kaçınılmazdır. Dolayısı ile bireyler aykırı olduğunu bildikleri halde bir süre sonra bulundukları ortama razı olmaktadırlar. Bu da iletişim becerisinde dahi aynı tip insanlar karşımıza çıkmalarına sebep olmaktadır.

- Sözel ifade Kaynağın iletişim becerisi içerisinde sözel ifade yeteneği önemlidir. Günümüz dünyası Newton'un "mutlak zaman ve uzay içinde yaşanan dünya" görüşünden uzaklaşmıştır; bunu yerine belirsiz ve kaotik bir düzen içerisinde ilerlemektedir. İçinde yaşanan dünya söylemin önemine vurgu yapmaktadır. İletişimde dilin önemi yadsınamaz. Wittgenstein'e göre dil bir şifredir, altında yatan anlam vardır (Wittgenstein; 1967: 35-50). Kelimelerin anlaşılır olması anlamın artmasına sebep olur (Kaypakoğlu; 2010: 77). Diğer bir deyişle; doğru kelime seçimi konuşmada önemli bir unsurdur. Bir kelime bir objenin yerini tutarken başka bir manada da kullanılabilir. Diğer bir deyişle; anlam ve arkasından gelen algılama, bireyin yorumunu

farklılaştırabilir. Örneğin; bir çağrımda bir bardak "su" verir misin anlamına gelen "su" kelimesi, bir başkasında "bu su zehirli, dikkat et!" olarak da kullanılabilir. Bu koşulda söylenmesi gereken muhtemel özne ve kelimeler arasındaki bağı yapan çevreyi görmemezlikten gelemeyiz. Kaynak, ürettiği mesajın alıcı tarafından doğru algılanabilmesini ister; bu ancak doğru ses tonu ve vurgu ile mümkün olur. Diğer bir deyişle duyguları ifade eden sesteki tonlama ve kelimelere verilen vurgu anlamın belli bir ölçüde anlaşılmasını sağlayarak iletişimi gerçekleştirir. Aksi takdirde, yanlış anlama ve çatışma kaçınılmazdır. Kişini ruhsal dünyası, yaşadığı deneyimler, demografik özellikleri anlamada ve algılamada önemli yer tutar.

Dil içerisinde kullanılan simgeler, düşüncenin ortaya çıkmasını sağlar. Yapısalcıların babası Saussure, dil ve düşüncenin birbirinden ayrılmadığından bahsederken, ortak sözlerin etiket olduğunu vurgular (Güngör; 2013: 213-215). Hiç şüphesiz ki; insanlar dil sayesinde kendilerini ifade ederler, aynı zamanda baskılarlar. Dolayısı ile bireyin kaynağın düşüncelerini sindirebilmesi, özümseyebilmesi mesajın doğru aktarımı ile mümkündür. Kelimelerin doğrudan anlamı olduğu gibi mecazi anlamları da vardır. Kimi zaman yanlış anlaşılmalara da sebep olmaktadır. Daha çok Türkçede karşılaşılan bu durum, diğer dillerin yanında kelime hazinesinin daha dar olmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin; 100 numara hem rakam olarak ifade hem de "WC" anlamına gelmektedir. Dolayısı ile yanlış bir kullanım, telafisi mümkün olmayan gafletlere sebebiyet vermektedir.

Sözel iletişim içinde göz teması kullanmak, doğru bir ses tonu ile konuşmak, beden hareketlerini ölçülü tutmak karşımızdaki ile iyi iletişim kurmamızı sağlar. Buna karşılık anlaşılması zor mesajlar vermek, çok konuşmak hiçbir şekilde kişiyi istediği noktaya getirmez.

Özetle, dilin gelişmesi ancak onu kullanan insanların sayısının artması ile söz konusu olur. Aynı dili kullanan insanların sayısında artış oldukça

mesajlarda ona bağlı olarak artış göstermektedir. Toplumlarda yine de sözel ifade de kadınlar, erkeklere göre daha suskun, daha edepli, daha az nüktedandır. Sözel iletişimde kadınlar erkeklere göre daha dolaylı anlatım içerisinde daha duygusalken, erkekler doğrudan anlatımı belli bir plan ve amaç dahilinde kimi zaman bulunduğu ortama göre argo ve küfürlü olarak kullanır. Bu tür dil kullanımı aile içerisindeki çatışmalarda da rol oynamakta, seçilen kelimelerin vurgusu ve manası nedeni ile anlaşmazlıklar yaşanmaktadır.

- Sözsüz ifade Beden dili, her şeyin bir sözsüz ifade olarak adlandırıldığı göstergelerden oluşur. Sözel olamayan iletişim beş duyuyu uyardığı için önemlidir. Kaynak ile alıcı arasındaki göz teması, kullanılan beden dili iletişimin sürekli bir akış içerisinde olmasına ya da bitirilmesine etki eder. Sözsüz iletişim sayesinde alıcının konuya ilgisi rahatlıkla fark edilebilir. Örneğin; vücut dili, yüz ifadesi ister istemez kişinin konuşulan konuya bakış açısını gösterir. Yüz ifadeleri mutluluğu, şaşkınlığı, üzüntüyü, korkuyu, tiksinmeyi ve öfkeyi verebilir (Kaypakoğlu; 2010: 102). Kültürden kültüre değişen bu göstergeler, doğu ve batı toplumlarında farklılık arz eder. Örneğin; göz teması kurmak doğu toplumlarında doğru karşılanmaz. Hâlbuki batı toplumları göz temasını geri bildirim için önemli olarak görür. İkinci bir örnek olarak, sessiz kalmayı verebiliriz. Sessiz kalma sözel olamayan iletişim içerisinde hem olumlu hem olumsuz olarak karşılanabilir. Sessizlik utangaçlığı ifade ettiği gibi tehdit anlamına da gelebilir. Zira karşıdaki kişinin konumu ya da otoritesine meydan okuma olabilir. Üçüncü açıdan kaynağın dış görünüşü güven verme açısından da önemlidir. Karşılıklı bir iletişimsel yaklaşım için dış görünüş ve giyim tarzı kaynak ve alıcı hakkında gerekli ve önemli bilgileri karşılıklı olarak alış veriş etmelerine etken olur (Smith, P.: 2007: 35-37). Burada varılan sonuç ise özetlenecek olursa; giyinme sınıfsal bölünme sağlayan bir ürün olarak, çevreleri bir arada tutar. Giyinmeyi destekleyen diğer unsurlar renkler, koku, fiziksel görünüş olarak karşımıza çıkar. Son olarak, kişilerarası mesafenin sözlü olmayan iletişimde yeri büyüktür. Mesafeler, resmi

olan ve olmayan görüşmelere göre değişir. Resmi görüşmelerde mesafe daha uzunken, samimi resmi olamayan görüşmelerde ise daha yakındır. 1 metreye 45 cm gibi. Diğer bir deyişle; yakınlık arttıkça mesafe azalır, yakınlık azaldıkça mesafe artar. Bir başka açıdan ise; alan kullanımı kişini imtiyazlı olup olmadığını belirleyen bir göstergedir. Toplumumuzda kadınlar erkeklerden daha az kişisel alana sahiptir. Alan farklılığı aynı zamanda "güç" unsuru ile bağlantılıdır. Statüsü yüksek olan kişilerin alanları da daha geniştir. Alan ihlalinde erkekler daha saldırgan hale gelirken, kadınlar ise boyun eğerler. Ancak bu durum kişiden kişiye göre değişir.

Sözel olmayan iletişimde kadın daha gülümseyen, genellikle süslü, yumuşak tonda sesli, bacak bacak üstüne atarak konuşurken, erkek tok sesli, monoton konuşmasının yanı sıra tek düze giyimli, donuk yüzlü, kolları ve bacakları serbest tutandır.

Kadınlar, erkekler tarafından kendilerine dokunulmasından hoşlanmazlar, Yüz ifadeleri içerisinde daha fazla gülümseyen kadındır. İşte bu nedenle, çatışmalar büyümekte ve kimi zaman kadının gülümsemesi alaycı manada olduğu düşünülerek farklı boyutlara taşınmaktadır.

Empati: Kaynağın duygu sezisine sahip olmasıdır. Burada niteliksek bileşenler olarak görülen (positiveness, openness, supportiveness, equality, empathy POSEE) saygı-sevgi, güven – dürüstlük, destek, karşılıklı saygıdan bahsetmek gerekir (Devito; 1992). Kaynağın empati yeteneğinin bulunması demek kendisini başkalarının yerine koyabilme yeteneğine sahip olması demektir (Gayle; 1995:4). Birey ilk önce kendisi ile iletişim kurar. İç iletişim, bir bireyin kendisi ile iç gözlem yapması, kedine sorular sorarak cevaplarını vermesidir. Birey (individual) person (kişi) den farklıdır. Persona kelimesinden gelen person eski Yunanca aktörlerin maskesi olarak adlandırılırdı. O dönemde aktörler, her kişi karakteri yarattıklarında yeni bir maske kullanırlardı. İnsan yaşayan bir varlık olarak tek başına hayata tutunamadığı gibi, diğer insanlarla

konuşmadan, sosyalleşmeden yaşayamaz. İnsan düşünür ve hareket eder. Empati tanımı da insanların bir arada yaşamasından hareketle üç temel ögeden oluşur. Buna göre empati kuracak kişinin kendisini karşısındakinin yerine koyarak olaylara onun bakış açısı ile bakması; empati kurma sürecinde duygusal ve bilişsel bileşenlerin her ikisinin de bir arada bulunması ve empati kuran kişinin zihninde oluşan düşüncelerin karşıdaki kişiye iletilmesi gerekmektedir (Dökmen; 2008:157-159).

Burada önemli olan id, ego ve süper egonun kişilik üzerinde uyguladığı baskıdır. Örneğin; süper egosu yüksek olan kişi için toplumsal unsurlar önemli olurken; id yönü ağır basan kişi için kendi ihtiyaçları ve istekleri her şeyden önemlidir (Odabaşı ve Barış; 2006: 124). Burada gelinen nokta; sağlıklı biliş yapısıdır. Kişinin güçlü ve sağlıklı bir biliş yapısına sahip olamaması, kalıp düşüncelerin içinde bulunması duygu ve düşüncelerini etkilediği gibi gerçekçi ve akılcı yaklaşımlardan uzaklaşmasına da sebep olur. Nitekim kız çocuklarının henüz doğuda aşılamayan "saçı uzun aklı kısa" düşüncesi ile okula gönderilmemesi, çocuk yaşta evlendirilmeleri de bu kalıplaşmış düşüncenin kutuplaşmaya yönelmesine, düşüncelerin aşırı uçlarda gezmesine sebep olmaktadır. Bir diğer yandan, sağlıklı biliş yapısında olmayan kişilerde halk tabiri ile "öküzün altında buzağı" arar gibi karşısındakinin her söylediğinde bir başka mana arayarak hem karşısındakini hem de kendisini huzursuz etmesidir. Bunun yanı sıra, kurallara aşırı uyma yönünde saplantılı olan kişilerde kendisi hariç herkesi değiştirme gayreti varken, aşırıcı verici insanlarda ise susarsak uyumlu olma saplantısı söz konusudur. Ancak bu kişilikte olanlar, burun deliğine kadar dolar nefes alacak yer kalmazsa ya kendini ya da beraberindekini suya sürükler. Geçmişle hesaplaşması zorken, gelecek kaygısı da kendisinin anı yaşamasını engeller.

Her şeye rağmen üzerinde hassasiyetle durulması gereken alıcının mesajı alıp almadığıdır. Alıcı, mesajı almaya istekli ise mesajın etkisi isteğe göre artar veya azalır. Aksi takdirde başarı gerçekleşmez. Dolayısı ile

iletişimde geribildirim bulunması gerekir. İletişimin çift yönlü olduğunun göstergesi olan geribildirim kaynağa yanıttır. Geribildirimi Wiener'ın "Sibernetik" adlı kitabında 1948 yılında yayınlamıştır. Geribildirimde kaynak alıcı – alıcı da kaynak durumuna geçer. İletişimdeki sorunların giderilmesi için insanların birbirlerine geri bildirim konusunda eğitilmesi gerekmektedir; bu sayede çatışmalar azalır.

2.4. İletişim Yeterliliği: Maslow ve Hiyerarşi Basamakları

İletişim konusunu anlayabilmek için Chafe ve Berge'nin tanımından başlamak gerekir; "iletişim bilimi üretilenleri anlamaktır. Bu üretimler, kuramsal olarak çözümlenebilir sinyal sistemleri ve simgesel etkilerin işlenmeleri ile meydana gelmektedir" (Lazar; 2001: 12). İletişim bir alışveriştir. Bu alışveriş içerisinde dilin önemi büyüktür. İletişim yetisi içinde olan dil, sonuç olarak, dilbilgisi kurallarından ve toplumsal dilbilim kurallarından oluşan bir bilgidir (Bourse M., H. Yücel.; 2012: 257). Dolayısı ile kişilerarasında en sık görülen konuşma sadece bir iletişim aracı değildir; bunun yanı sıra gülmek, ağlamak, mimikler, jestlerde konuşmanın akışına yarayan araçlardır. Bu yetilere eklenen kinezik yeti sayesinde bir gösterici yetiye, diğer bir deyişle resimsel – mimiksel yetiye sahip oluruz. Örneğin; konuşmalarımızda ilave olarak kullandığımız el, kol hareketleri kinezik yetinin dinamikleşmesini, yüklenen anlamla devinim kazanmasını sağlar (Birdwishtell, R.L.;1970). Nitekim, Mead de "mind, self, society" isimli teorisinde beden dilinin öneminden bahseder. Her organizma iletişim kurmak için nasıl tepki vereceğini bilmek zorundadır. Bebekler ilk doğdukları andan itibaren anneleri ile iletişim çabasına girerler, aldıkları tepkiler onların rahatlamasına sebep olurken kimi zaman bunu koz olarak da kullanmayı daha ilk doğdukları günden itibaren öğrenirler.

İletişim mesafeleri kısaltmıştır ancak, mesafelerin yakınlığı olsa dahi, iletişim içerisinde olmak iletişim yeterliliğine sahip olmak anlamına

gelmez. Aynı dili konuştuğu halde birbirini anlamayan insanlar mevcuttur. Bunlara dâhil olan unsurlar arasında; etnik köken, kültür, cinsiyet, yaş, toplumsal sınıf, taşınan kimlik ve kullanılan dilin söylem olarak analizi yatar. Diğer bir deyişle, kullanılan kelimeler, seçilen vurgular, anlamsız göstergeler ve niyetlerin farklı olması burada etkendir. İletişim davranışında etkili olmak iletişim yeteneğine ve yeterliliğine bağlı olmaktır. Dolayısı ile doğru iletişim sayesinde ilişkiyi geliştirme mümkündür (Bourse M., Yücel H.; 2012: 255-272). 1973 yılında Cezayir kentinde UNESCO tarafından "4. Evrensel iletişim düzeni" kurulması amacı ile iletişim düzeni gözden geçirilir. Buna göre, iletişim grupları ulusal iletişimin kökten değişmesini amaçlar (Mattelart; 2013: 105). Bütünleşme hareketi olarak, teknik dilde sözcüklerin üretilmesi bütünleşme hareketinin başlangıcını oluşturur. Bunun yanı sıra, iletişim yeterliliğinin doğru işlemesi için üç etkenin de mevcut olarak ilerlemesi gerekir. Bunlar sırası ile bilgi, beceri ve motivasyondur (Spitzberg, B.H. ve Cupach, W. R.; 1984). Bilgi sayesinde en uygun davranış şekline odaklanma sağlanır. Beceri ise davranışı uygulama yeteneğini arttırmamızı sağlar. Son olarak motivasyon, iletişim için istekli olmamızı, hedefimize ulaşmak için belli bir çaba sarf ederek ilerlememizi sağlar. Bu nedenle iletişimde yeterli olabilmek hangi beceride kuvvetli olduğunu bilmekten geçer. Eğer kişi becerisini bilgisi ile birleştirirse, o beceriyi kullanmak için daha iyi motive olacaktır. Kimi zaman dengeyi kaybeden kişiler, Heider'in Denge Modelinde işlediği gibi gerilimin motiveye yol açtığını, motivasyon için karşısındaki şahsın duygu, düşünce ve inançlarına etki etmeye çalıştığından bahseder (Anık, C.; 2000: 19).

Bu araştırmada, aile içi iletişim açısından Maslow ve felsefesi incelenirken, aile içi ilişkilerde kazalardan korunmak için motivasyon açısından Maslow ve yoksunluk, egemenlik kavramlarına da yer verilerek Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisindeki yerleri açısından inceleme yapılacaktır.

Temel olarak insanlar kişilerarası iletişime ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaçlar, içsel bir güdüdür, kişiler bu şekilde tatmin olurlar.

Maslow'a göre ihtiyaçlar ikiye ayrılır:

Temel ihtiyaçlar

Üst düzey ihtiyaçlar

Alt seviyedeki bir ihtiyaç karşılandığında üst düzeydeki ihtiyaç devreye girer. Bir diğer deyişle hiyerarşik olarak hangi aşamadaki ihtiyaçtan yoksunsa bireyde o ihtiyacın tatmini baskındır. Baskın ihtiyacın tatmini, onun üzerindeki ihtiyacı baskınlaştırır. Böylece birey sürekli etkin olarak motivasyon çarkında ilerler (Anık, C., 2000: 9). Birçok bilim adamı growth (büyüme), indiviuation (bireyselleşme), autonomy (otonomi), self-actualization (kendini gerçekleştirme), self-development (kişisel gelişim), productiveness (üretkenlik), self-realization (öz farkındalığı) eş anlamlı olarak görmekte ve lugatlarında ayırım yapmaksızın kullanmaktadırlar. Bu bölümde bu kelimelerin anlamlarının üzerinden bir kez daha geçilmesi ilerde incelenen konunun hassasiyetini ortaya koyacaktır. İlk olarak growth (büyüme) kelimesi incelenecek olursa 'grow' olan büyümek fiilinin isim halidir. Webster's (1545) sözlüğüne göre gelişim işleminin varoluş evresinde yer alır. Süreklilik arz eder. Örneğin Growth Company olarak isimleşmiş sıfat halinde bir şirketin ekonomik açıdan normal beklentinin üzerinde çıkmış olması gibi görülür (Webster's; 1984:540). İkinci olarak indiviuation (bireyselleşme) ele alınacak olursa Websters'a göre (1628) toplum içerisindeki bireylerin birbirlerinden ayrılma işlemi olarak tanımlanır. Bireycilik tanımı içerisinde yer alır. Bireycilik (1827); politik ve ekonomik bağımsızlığını ilan bir bireyin kendi tavır, davranış ve ilgilerini hür iradesi ile ortaya koyma eylemidir. Autonomy (otonomi) ise üçüncü kelime olarak karşımıza çıkmaktadır; kendini idare etme, kendini yönetme durumudur. Kendini bütünü ile idare etme serbestliği içerisinde

özellikle ahlaki açıdan da bağımsız olabilmektir. Bunun yanı sıra Maslow'un hiyerarşik kuramında bulunan self-actualization (kendini gerçekleştirme) (1969) bir kişinin kendi potansiyelinin farkına varması olarak tanımlanmaktadır. Beşinci kelime olan self-development (kişisel gelişim) ise kendini geliştirme hareketinin son noktasıdır. Productiveness (üretkenlik) ise productive (üretken) (1612) olarak sıfat halinde de yer alırken, yeniliğin, yeni kelimelerin inşaasında yer almak olarak sözlükte yer almaktadır. Son olarak self-realization (öz farkındalık) bir bireyin kendisinde doğuştan var olan yetenek, ideal benlik ve gerçekliğin farkına vararak kendini en üst noktaya taşıma çabasına erişmesidir (1874).

Maslow, ihtiyaçları 5 kademeli bir hiyerarşi ile sınıflandırır (Maslow; 1943: 50):

Maslow'un birinci basamağı olan fizyolojik ihtiyaçların giderilmesi ile ilgili basamak, öncelikle yemek yeme ihtiyacını ortaya çıkarır. İnsan karnı doymadan, bu yoksunluğunu gidermeden diğer fizyolojik ihtiyaçlarını düşünecek durumda olamaz. Öncelikle açlık hissinin bastırılması ile başlayan fizyolojik ihtiyaçtan yola çıkacak olursak, bu basamak içinde egemen olan tüm ihtiyaçların içerisinde açlık yoğunluk açısından öndedir.

II. basamak olan güvendir. Tezde grup içi iletişim bölümünde bahsedildiği gibi kaynağın güvenirliliği önemlidir. Günümüzde Türkiye'de özellikle büyük şehirlerde, metropol sayılan İstanbul'da yaşayanlar için oldukça hassastır. Zira bireyler kendilerini kalabalık içerisinde, büyük alışveriş merkezlerinde güvende hissetmediği gibi iş hayatında da siyasi ve ekonomik dalgalanmalar nedeni ile sürekli arkasında sorumlu olduğu kişilere karşı kendini ve bulunduğu mevkiiyi, konumu güvensiz hissetme vardır. Kaygıları kimi zaman özel hayatına ve iş hayatındaki kariyerine yansıyarak çatışma ortamlarına meyilli birer kişilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu kaygıları yüzünden geçirdiği bunalımlar ve yaşadığı stres en yakınları ile sürekli olarak

çatışma halinde olmasına yol açmakta ve kimi zaman hüsranla bitmektedir. Hâlbuki iletişim olgularının ortak amaçlarında güvenilir olmak ilk basamakta yer almaktadır. Eğitim sistemindeki yıllardır süregelen deneme yanılma yolu ile alınan kararlar, sistemin içinin boş kalmasına ve dolayısı ile mevcut makamlardaki kişilerin güvenilir olmak bir yana kişisel çıkarları için insanları kontrol altında tutmasına kadar gitmektedir. Dolayısı ile üniversite mezunu bir sürü işsiz ordusu halinde olan genç beyinler, niteliksiz vasıfsız işlerde çalışarak kendilerini daha çok boşluğa sürüklemekte ve sonuçta gelecek kaygısı içinde yaşayan, sorumluluk almaktan kaçınan gruplar olarak sayıları her geçen gün artmaktadır.

III. basamak ise ait olma kavramı olarak bizlere çok uzaktır. Zira; kendini okuduğu okula, çalıştığı işyerine (orta grup), oturduğu şehre ya da köye hatta ülkesine (büyük ana grup), ailesine (küçük grup) ait hissedenlerin sayısı oldukça azdır. Örneğin; emekli olduğunuz işyerine emekli olduktan sonra ancak ziyaretçi kartı ile girilebilen, mezun olduğu okula mezun olduktan sonra alınmayan hatta emekli olduktan sonra kurumsal mail duyurularından çıkarılan bir dünyada yaşıyoruz. Batılı ülkelerdeki örnekten yola çıkarak Türkiye'de de yerleştirilmeye çalışan okul forması ve özel armaları, spor takımlarının logolarının giysilerinin taşınması, şirketlerin marka değeri taşıyan özel tasarım amblemlerinin reklamlar dâhil birçok yerde yer alması aitlik duygusunun bir nebze artmasına ve insanların bulundukları kuruma, kuruluşa, okula ya da takıma daha da bağlanmasını perçinleştirmektedir. Özetle, sosyalleşme ihtiyacı içerisinde olan insan bir gruba ait olma refleksi ile alması gereken geribildirimler sayesinde sevgi, saygı ve hoşgörülü bir ortamda var olarak aidiyet duygusunu perçinleştirmek ister.

İlk üç basamaktan anlaşılacağı gibi sağlıklı yetişmiş insan, güven, sahiplik, sevgi gibi temel ihtiyaçlarında doyuma ulaşmış, öz farkındalık ve kendini gerçekleştirme yolunda önemli adımlar atmış bir kişiliktir.

IV. basamak olan kişinin özsaygılı ve başarılı olması sağlıklı bir şekilde kendisinin motive olması ile doğru orantılıdır. Diğer bir deyişle; bir birey yaşamında ne kadar motive olursa o derece hedefine rahat ulaşır. Yaşama tutunmanın en güzel yolu doğru hedeflere doğru zamanda ulaşmayı başarmaktır. Doğru zaman önemli bir faktördür. Zira doğru zamanı seçmediği için hedefine ulaşmasında başarısızlığa uğrayan çoğu birey, bir müddet sonra kendini gerçekleştirme basamaklarında pes etmekte ve üçüncü basamak olan sosyallik ihtiyacından yukarı çıkamamaktadır. Maslow'un "ihtiyaçlar hiyerarşisine göre", bireyler bir alt basamaktaki ihtiyaçlarını karşılayarak bir üst basamağa çıkarlar. Birey, ekonomik ve sosyokültürel açıdan yeterli tatmine ulaşmazsa; diğer bir deyişle fizyolojik ihtiyaçlarını bile karşılayamazsa kendine olan güven, özsaygı gelişemez. Zira özsaygı ile elde edilen başarı da güvende etkendir. Diğer yandan sosyalleşmesi çevresine uyum sağlaması ile doğru orantılıdır. Kendisini "pembe gözlükle" görürken genelde iyi yönlerini ortaya koyar. Bu da olumlu olmasını sağlayarak uyumu sağlar. Diğer yandan sadece 3.basamakta kalmış olan kişiliklerin diğer basamaklara çıkamamış olması nedeni ile homoestatis eğilimler negantropik sürecin işlemesini sağlar. İç denge bozulunca, organizma egosunu dengede tutmaya özen gösterir (Freud; 1986: 48). Hedefe çıkabilmenin doğru yöntemi; kişinin kendisinin motive olması ile doğru orantılıdır. Diğer bir deyişle; bir birey yaşamında ne kadar motive olursa o derece hedefine rahat ulaşır. Yaşama tutunmanın en güzel yolu doğru hedeflere doğru zamanda ulaşmayı başarmaktır. Doğru zaman önemli bir faktördür. Zira; doğru zamanı seçmediği için hedefine ulaşmasında başarısızlığa uğrayan çoğu birey, bir müddet sonra kendini gerçekleştirme basamaklarında pes etmekte ve üçüncü basamak olan sosyallik ihtiyacından yukarı çıkamamaktadır.

V. basamak olan "kendini gerçekleştirme" mertebesine çıkabilen kişi sayısı oldukça hazırdır. Bunun en başlıca sebebi, kişilik açısından problemle boğuşulmasıdır. Her zaman sorun yaratan kişiler için doyuma ulaşmak adeta

imkânsızdır (Maslow; 1999: 34). Bu tip negatif tutumlar içinde olan bireyler kendilerini rahatsız edici isteklerden kurtulmadıkça rahatlayamazlar. Heideger'in denge modelinde bahsettiğinin tersine Buhler de "Theory of Rest" (dinlenme teorisi)'i sunar. Buhler'e göre homeostati tansiyonu sadece dengeler, hiçbir zaman "0" derecesine getirmez (Buhler; 1951: 312-361). Dolayısı ile kimi zaman yükselen kimi zaman ise düşen niteliktedir.

İnsanların nasıl suya, minerallere, vitamine ihtiyacı varsa duygularının da beslenmeye ihtiyacı vardır. İnsanları nörotik yapan bu eksikliklerinin zamanında fark edilmeyerek hastalığa dönüşmesidir. İşte bu nedenle insanların saldırgan olması engellenememektedir. Sevmek, sevilmek yaşanılması gereken duygular olarak her zaman beslenmelidir. Aksi takdirde; kendini gerçekleştirme, yenilenme, mükemmeliyete varmak için gerekli dengeler oturmadığı gibi homeostatis gelişim, defans ve demotivasyon gibi dengeyi sağlayıcı olarak çalışan çeşitli görüşler sağlıklı çalışamaz. Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı gibi sağlıklı yetişmiş insan, güven, sahiplik, sevgi gibi temel ihtiyaçlarında doyuma ulaşmış olarak koyduğu hedefe doğru yol almaktadır.

Maslow'a göre bir ihtiyaç karşılanmadan bir diğeri belirmediğine göre, basamakları tek tek çıkarken bir basamağın tatmin edilmesinden sonra bir diğerinin ortaya çıkması mümkündür. Yoğunluk içerisinde öncelikler vardır. İhtiyaçlar içerisinde hiyerarşik boyutlar olduğu gibi, öncelik, aciliyet ve yoğunluk açısından da farklılık gösterir. Diğer bir deyişle; herhangi iki ihtiyaç belirdiğinde daha baskın olan öncelik alır. İnsan, ancak ihtiyaçları karşılandığı zaman, etrafını, çevresini ve etrafında olanları daha berrak görür. Kalıp düşünceler, inançlar ve beklentiler çoğu insanın kafasının karışmasına sebep olan fikirlerdir. Çözülmesine ihtiyaç olan sorunlar ortaya çıktığı zaman, sona yaklaşmak daha kolaydır. Her insan bir diğerinden farklı olduğu gibi öncelikleri, seçtikleri açısından da farlılıklar gösterir. Her insan kendi seçtiği bedeli ödediği gibi ya kendi seçtiklerine göre sağlıklı ve güzel yaşar ya da

doğru yönlendirme sonucu yine sağlıklı olur ve güzel bir hayat sürer. Ancak iyi seçimi bilen insanlar kendini gerçekleştirme yoluna daha çabuk çıkanlardır. Bu kişiler realiteye daha çabuk ulaşan ve bedeli daha güzel yaşayan insanlardır.

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisindeki yapının incelenmesinin yanına, büyüme ve uç deneyimi de koyduğu görülmektedir (Maslow; 1997: 27). Diğer bir deyişle; insanın kimi zaman acı çekerek, kimi zaman haz duyarak yaşadığı deneyimler sayesinde yol almasını sağlamak en doğru olandır. Kişinin sürekli koruma altında olması, onun hiçbir şekilde yol alamamasına sebep olur. Her yaşanan deneyimden alınan ders, kişinin olaydan sonra daha güçlü olmasına sebep olur. Dolayısı ile gerek trajedi gerek haz tecrübe edilmesi gereken duygulardır.

Nitekim Webster's (1948:540) sözlüğünde de bahsi geçtiği gibi büyüme kelimesi gelişim olarak süreklilik gösterdiği için büyümeye yöneltilmiş olan insanlar, kendini gerçekleştirme noktasına ulaşsalar dahi istekleri azalmaz, bilakis çoğalır. Bir başka anlatımla; büyüme kişiye heyecan verir. Büyüme sayesinde birey kendini hayvandan, yetişkin kendini çocuktan ayırır. Dolayısıyla sağlıklı bir birey olarak nitelikli ve mutlu bir hayat idame eder. Ancak bu durum oldukça kırılgandır; önemli bir heyecan düşüşü veya heyecanda kayıp, motivasyonu yok edeceği gibi kişinin pes etmesine de yol açabilir. İnsanoğlu yaradılışı sebebi ile istekleri, arzuları bitmeyen, verdikçe daha fazla isteyen, hiçbir zaman doyum noktası sınırı olmayan bir varlıktır. Bu nedenle yol ayrımları kimi zaman çok virajlı olmakta ve zirveye daha da çıkayım derken elindekileri de kaybetmektedir. Nitekim filmlere dahi konu olmuş, üstünde binlerce kitap, makale yazılmış insanların başarıları ve kimi zaman hırslarından dolayı vardıkları başarısızlıkları yer almaktadır. Her insan kendini gerçekleştirme açısından birbirinden farklıdır. Her bireyin homeostatik dengeleri korumaya ihtiyacı vardır. Diğer bir deyişle; nasıl bitkilerin su toprak ve güneşe ihtiyacı varsa insanların da güvene, sevgiye ve mevkiye ihtiyacı vardır. Her bitki de her insan gibi kendi tipinde büyür ama boyu uzarken

dalların kimi daha yeşil, daha uzun, kimi daha sarı ve daha kısadır. Ancak insanların farkı; tüm bu güven, sevgi ve saygı kendisinden değil de karşıdan beklenir. Zira insanı insan yapan karşıdan aldığı geri bildirimlerdir. Bir bireyde ne kadar motivasyon eksikliği varsa o birey o kadar diğer insanlara bağımlıdır. Bağımlılık bireyin kendini gerçekleştirmesini zorladığı gibi sürekli olarak muhtaç, bağlı kalmasına da yol açar. Unutulmaması gereken Freud'un da bahsettiği gibi id, ego ve süper ego ne kadar dengede ise kişi o kadar çabuk gelişim sürecinde olacaktır. Birey, hiçbir zaman kullanılmak istemez çünkü bir müddet sonra motivasyonu düşer, aksine takdir edilmek, ihtiyaçlarının farkına varılmasını ister. Nitekim eşler arasında evdeki düzende hanımların önemli rol oynaması; ancak takdir edilmedikçe motivasyonlarının düşmesi, ilgilerinin azalması ile sonuçlanmaktadır. Maslow'un da dediği gibi kişiler bir alet yerine konularak kullanılmaktan nefret eder, bu kendilerinin değersiz görüldüğü anlamına gelir. Kişilerarası ilişkilerde sevgi ve saygı önemli motivasyonlar arasındadır. Sevgi açlığı çeken insanlar adeta hasta bir beden gibidirler. Sevgi açlığı önemli hastalıkların belirmesine, ruhsal dengenin azalmasına yol açar. İşte burada kişileri sevgi insanı (B-love) (love for the being) ve sevgi yoksunu (D-love) (deficiency love) olarak ayırmak gerekir. Sevgi yoksunu olan insanların sağlıklı bir biliş yapısından yoksun olarak, daha pesimistik, daha negatif, daha şüpheci, daha saldırgan, daha hırslı ve daha ezici oldukları kesindir. Buna karşılık sevgi insanı endişeleri minimize etmeyi başarmış, yardımsever, bağımsız, bireyselleşmiş, hırsları kendi ile olan, mutlu ama mutluluğu paylaşan kişilik yapılarındandır. Bilişsel filtre ve bilişsel stil gelişmiştir. Özellikle; çocuklukta başlayan sağlıksız büyüme kendini gerçekleştirme ve yetenek geliştirme açısından çocuğun yanlış yönde yol alarak ilerlemesine sebep olur. Nitekim Maslow'un da "Toward a Pyschology of Being" kitabında "Deficiency Motivation" ve "Growth Motivation" bölümünde bahsettiği gibi, kapalı ve isteksiz olarak büyüyen çocuğun her zaman yukarı doğru itilmesi için basamak atlamada yardıma ihtiyacı olurken, yeniliğe karşı korku ile yaklaşırlarken, kendini ifade edebilen sağlıklı büyüyen

çocuklarda bu gelişim kendi çabalarıyla ve oldukça hızlı olmaktadır (Maslow; 1999: 34).

Diğer yandan, sağlıklı bir biliş yapısında olamayan sürekli, problemlerle boğuşan ve her zaman sorun yaratan kişiler için doyuma ulaşmak adeta imkânsızdır. Bu tip negatif tutumlar içinde olan bireyler kendilerini rahatsız edici isteklerden kurtulmadıkça rahatlayamazlar. İşte bu durum kendilerinin diğer insanlarla iletişimin zorlamaktadır ve aile içi ilişkilere yansımaktadır.

Dolayısı ile kimi zaman yükselen kimi zaman ise düşen niteliktedir. Kişinin sağlıklı olması kendisinin motive olması ile doğru orantılıdır. Diğer bir deyişle; bir birey yaşamında ne kadar motive olursa o derece hedefine rahat ulaşır. Yaşama tutunmanın en güzel yolu doğru hedeflere doğru zamanda ulaşmayı başarmaktır. Doğru zaman önemli bir faktördür. Zira; doğru zamanı seçmediği için hedefine ulaşmasında başarısızlığa uğrayan çoğu birey, bir müddet sonra kendini gerçekleştirme basamaklarında pes etmekte ve üçüncü basamak olan sosyallik ihtiyacından yukarı çıkamamaktadır.

Daha önce Maslow'un büyüme üzerine tanımlarından bahsedilerek büyümenin gelişim olduğu vurgulanmıştı. Nitekim Argyris'de olgunluk kuramında gelişmişlik üzerinde durarak, insanların doğdukları andan itibaren olgun olma yolunda birer birey olarak gelişim gösterdiklerinden bahseder (Argyris, C. 1964). Olgun olma mertebesine çıkabilmiş insan, aktif, bağımsız, uzak görüşlü, derin ilgilere sahip, ezici hırsı olmayan, kendisiyle yarışan bireydir. Buna karşılık olgunlaşmamış insan ise pasif, diğerlerine bağımlı, dar görüşlü, yeniliğe açık olmayan, başkalarını taklit ederek onlardan üstün olmaya çalışan, düşünme yeteneği sınırlı bir bireydir. İşte burada Goffman'ın yetişkin benliğinden bahsedilecek olursa yetişkin benlik adeta bir orkestra şefi gibidir. Yetişkin benlik uzlaştırıcıdır, olgundur, düşünen, önyargısız olan gerçekçi bir bireydir. Ancak sınırlar iyi ayarlanmalıdır. Aksi takdirde bireyler bu benlik

yapısı ile robotlaşır. Kişilerin diğer benlik yapıları olan korumacı ve eleştirici ana baba benliğine ve yaratıcılığı güçlü, kimi zaman bağımlı kimi zaman ise bağımsız çocuk benliğine de ihtiyaçları vardır (Goffman, E.; 2008: 178). Özetle burada varılan sonuç; bireylerin becerilerini yetenekleri üzerinde, bilgilerini motivasyon içerisinde kullanabilmeleri olgunlukları ile eş orantılıdır.

Büyüme gelişimdir diye düşünürsek; sağlıklı büyüme sağlıklı yaşamak demektir; yaşama hazırlanmak demek değildir. Formal olan tek bir doğru ve yanlışın üzerine informal yapı oturur. Informal bir konuda başkalarının model alınmasını esneme payını bize gösterir, doğru teknik ve doğru yöntemle başarı beraberinde gelir (Hall; 1965: 69). Ancak durum her zaman başarı yönünde olmaz. Örneğin; ülkemizde cinsel ilişki informal yoldan, başkalarını taklitle öğrenilmektedir. Her birey, bağlı bulunduğu toplum ve kültüre göre kendini geliştirmekte, köydeki veya aile içerisindeki bireyleri rol model almaktadır. Sorulamadığı, ayıplandığı için kimi zaman yaşanan sorunların çözüme kavuşması imkânsızlaşmaktadır. Akıl danışılan kişilerde kendi bilgilerinden öteye geçemediklerinden aktarım yapan kişinin ya da kişilerin süzgecinden geçen bilgiler (eşik bekçisi) onun analitik kabiliyeti ile doğru orantılıdır. Hâlbuki okul çağından itibaren belli bir profesyonel eğitim verilmesi bu sorunu kökten çözer, zira bu tür bir eğitim içerisinde öğrenme, tek yönlüdür; kişiyi hayata ve hayatında karşılaşacağı insanlara daha iyi hazırlar. İnformal olarak öğrenilenler, genellikle (unconciously) farkında olmadan otomatik olarak bilinçaltına yerleşirse hayatımızın bir parçası olur. Yazılı, belirli bir kuralı yoktur. Yöntemsel öğrenme ise bilinçlidir; bilinçliliğimizin tepe noktasındadır. Yöntemsel öğrenme sonucu profesyonel hayata hazırlanmış kişiler duygularına daha hâkim insanlardır. O zaman, yapılması gereken, uzak hedeflere doğru yol alırken, bilinçli olarak anı yaşamaktır. Maslow'un en çok üzerinde durduğu nokta; var olma gerçeği ile bir şey olma gerçeği arasındaki farktır. Mc Clleland'in (1961) ihtiyaçlar kuramında bahsedildiği gibi bireyin başarmaya, güce ve yakın ilişki kurmaya ihtiyacı

vardır. Birey, başarı ihtiyacı sayesinde kendini göstermeyi öğrenir. Gücü ile karşısındakini etkiler. Yakın ilişkiler sayesinde samimileşir; zira sevgi içerisinde sevilmek önemlidir. Nitekim Carl Rogers'ın "İnsancıl Kişilik Teorisinde" söylediği gibi insanların doğuştan getirdikleri kalıtımsal özellikleri vardır ve yenilenmeye açıktırlar. Geçmişle değil, gelecekle uğraşmak, geleceğe odaklanmak gerekir. Kişinin pozitif olması kişinin etrafındakileri de pozitif yapmasına neden olacaktır (Gürüz, Eğinli; 2014: 231). Diğer yandan, formal öğrenme ile büyümüş insanlarda tek bir doğru ve yanlış olması nedeni ile onları aksine ikna etmek imkânsızdır. Nitekim İsrail'de koyu mezhebe mahsus olan mahallede elektrikli aletler kullanılmadığından, 2003 yılında bebek ölümlerini önleme için gerekli anonslar duyulmamış ve bebeklere yedirilen soya maması yüzünden B vitamini eksikliği çeken bebeklerin, hastaneye davet edilmesinde geç kalınmıştır. Burada atlanılmaması gereken nokta; bu insanların formal sistemde yetiştiklerinin bilinerek kendi benliklerine sindirdikleri doğru ve yanlışlara göre kendilerine yaklaşılmasını öğrenmeleri gerektiğidir. Nitekim daha sonra sokak çığırtkanları ile yapılan uyarılar sonucu, ailelerin bebekleri hastaneye getirmesi sağlanmış ve "beri-beri" adı verilen hastalık, bebeklere B vitamini şoku uygulanarak atlatılmıştır (Gradstein, 2003). Maslow'a göre tatminkârlık, ileri adım atmayı sağlayarak, büyüme gerçeği ile beraber yol alır. Bir önceki adımda tatmin olamamışken bir sonraki adıma geçmek mümkün değildir. Bir sonraki adım, geçmişteki tercihlerle yol alınırken daha keyif verici, daha mutlu edici olabilir. Sonuçta ulaşılan hazsa bizim doğru yolu seçerken alternatifleri değerlendirme başarımızdır. Bireyler, hayatlarında yol alırken karşılarına çıkan A ve B kapılarını aralarken hermeneutik bilimde olduğu gibi Dilthey'in tarih bilincini kullanırken geçmişteki deneyimlerden faydalanır. Bu sayede seçimini yaparak sonunda geleceği tatmine ulaşmaya çalışır. Bu yöntem, tüm hayatı boyunca uyguladığı bir yoldur; arkadaş seçimi, eş seçimi, meslek seçimi bunlarla ilgilidir. Bu nedenle kimi zaman çok keyif aldığımız insanlar hayatımızda olsun isterken, diğer kişilerle bir arada olmaktan mutsuz da oluruz. Ancak

yöntemsel öğrenimlerde ise, formal öğrenmeden farklı olarak ilk yöntemler değil, en son geçerli ve gelişmiş teknik yöntemi vermek yeterli kalır. Örneğin; günümüz akıllı telefonları kullanan bir genç için, ilk kullanılan telefonların nasıl işlediğini öğrenmek, onları kullanmaya çalışmak bir şey ifade etmez (Hall; 1965: 86). Diğer bir deyişle teknik alandaki değişiklikler hemen gözlemlendiği gibi, başkalarına da öğretmek ve öğrenmelerini sağlama kolaydır. Duayen Genetikçi Dobzhansky'ninde dediği gibi, değişen çevre koşulları sayesinde organizma hayatta kalmaktadır, yaşamdaki alışveriş sayesinde, hayat dinamik olarak sürmektedir (1951). Dolayısı ile var olma gerçeğinde yürüyen insanlar daha sorgulayıcı, daha meraklı ve her konuda daha ilgilidirler (Maslow; 1999: 37-53).

Büyümenin güvenle ilişkisini işleyen Maslow, risk endişesi ve büyüme mutluluğu ne zaman risk mutluluğu ve büyüme endişesinden büyük olursa bir adım öne ilerleyeceğimizden bahseder. Sağlıklı bir yaşam içerisinde yol alan bir birey, seçme serbestliği yaşarken, bağımlı ya da bağımsız olma, şahsiyetini kanıtlama, kendini yenileme veya duraksama içinde kararlarını uygular. Büyüme yolunda alınan haz, bir yerde geri bildirim olarak bireye doğru yolda olduğunun kanıtıdır. Bu varsayım (postulation) sonucu her alınan haz, büyüme de daha iyi bir sonuca götürür. Basamakların kendi içerisinde öncelikleri olduğu gerçeğiyle, ileri adım atılırken küçük atılan adımlar sayesinde güven duygusunun gelişimi artar ve bilinmezliğe doğru ilerleyen ömürde her yeni atılan güvenli adım sayesinde gerçekleşen büyüme, tehlikeleri, riskleri minimize ederken, ulaşılması istenen hedeflerin çekiciliği arttıracaktır. Diğer bir deyişle güven ihtiyacı büyüme ihtiyacından daha baskındır. Bir bireyin güven ihtiyacı ne kadar doyuma ulaşırsa, cesareti ve ileri hedefleri o kadar azalır. Cesaret, korkudan baskındır. İnsanlar, karşılarından aldıkları geri bildirim sayesinde doğru bir şekilde yol alırlar. Cooley'in ayna benlik yapısında bahsettiği gibi alınan olumlu görüşler bireyin üzerinde olumlu etki yapmasına rağmen, görüşler kimi zaman duyulan hazdan farklılık

yüzünden kişi üzerinde şüphe yaratır. Bunun sonucunda ya aldığı hazza rağmen, onayı olumsuz olduğu için seçimini bir kenara koyar ya da kendi iradesi ile yol almaya devam eder. Bağımlı kişilerde güven duyma daha baskın olduğu gibi, kendini ve özgürlük anlayışı daha uzak kabul edilen bir kavramdır. Ancak her bireyin kendi seçimini yaptığı, hiç kimsenin onun için seçim yapamadığı düşünülse de, küçük yerleşim yerlerinden çeşitli sebeplerle göç eden toplulukların zamanla yaşadıkları kültür şoku içerisinde informal öğrenim söz konusu olduğu için gerek din gerekse jenerasyonlar arası; hatta ülkelerarası çatışmalar söz konusudur. İşte burada önemli olan formal öğrenme ve formal öğrenme içindeki olayların en başından itibaren hâkimiyetidir (Hall; 1965: 90-91). Taoizm felsefesinde de bahsedilen uyumlu yaşam ile alınan yol, bireyi doğruya götürecektir. Bilgelik üzerinde duran bu felsefe, kurucusu Lao Tse'nin söylemi ile bilgelikten uzak, alçakgönüllü ve hayatla uyumlu yaşamaktır (Tse-Loa; 570-490 BC).

Türkiye'de ilk üç seviyeyi iyi kötü yaşayabilen bireyler, dört ve beşinci seviyelerde çok sınırlı sayıda kaldıkları için, bu gereksinimleri karşılayamayan ama daha çok alt basamaklarda yığılan topluluklar halindedir. Bu nedenle de toplum içerisindeki bireylerin birbiri ile çatışması daha kaçınılmaz bir hal almaktadır (Türkoğlu; 2010: 10). Birincil ilişkiler içerisinde bağımlı olarak yetiştirilen çocuklarda güven eksikliği oldukça fazladır. Özgür düşünce içerisinde seçim yapmakta zorlananlar bilge olarak bilinen ancak alçak gönüllü olmayan kişilerin ya da kişiliklerin güdümüne rahat bir şekilde girmektedirler. Bu da ister istemez hayata uyum sağlayamayan, sürekli başkalarının seçimleri ile hayatlarına yön veren insan toplulukları üretmektedir.

3. KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE BENLİK, KİMLİK, KİŞİLİK ve KÜLTÜRLERARASI İLETİŞİM SORUNUNUN MASLOW MODELİ İÇERİSİNDE GÖZLEMLENMESİ

3.1 Kavram tanımları

Benlik kavramı, Yunan kültüründe "epimelesthai sautou" "kendine dikkat etmek, kendinle ilgilenmek" olarak tanımlanıyordu. Helenistik dönemde, Sokratesçı "kendine dikkat etme" kavramı yaygın, evrensel bir temaya dönüştü. Antik Yunan'dan sonra "kendini bilme" kavramı, Hıristiyanlıkla birlikte içeriksel bir dönüşüm haline geldi. Burada kastedilen kişinin dünyadan ve evlilikten vazgeçmesi, yüreğini ve bedenini temizliğe yoksun kaldığı ölümsüzlüğe kavuşana dek adaması idi. Bu uygulamanın 17 y.y a kadar sürmesinden sonra, 18 y.y'dan günümüze kadar beşeri diye adlandırılan bilimler tarafından benlik oluşumu yürürlüğe girmiştir (Foucalt; 2003: 38-84). Modern benliğin büyük mimarı olan Rosseau, zihnin kendi zamanı içerisinde ihtiyaç duyacağından, bir başkasına boyun eğmeyeceğinden bahseder. Keza Kant da benlik anlayışını duygusal temellere oturtur. Kendi hayatının sunuşunu şekillendiren şeyin yeni bir benlik anlayışı olduğunu savunur (Gutman; 2003: 89-91).

19. y.y'da Freud, oluşmuş bir benlik olduğunu savunarak deneyimlerin gelecekteki davranışların temelini biçimlendirdiğinden bahseder. Freud'un benlik kuramı, bu yüzden kimliğin temeli olarak benliğin tarihsel öneminin altını çizer. Kişilik gelişimine paralel olarak benlik algılaması ve ego hâkimiyeti de gelişir. Freud'un sözü ile ego şahlanmış atın üzerindeki şövalyeye benzer. İd ile süper egonun arasında hakemlik yapar. İd, zevk temelli cinsellik ve açlık gibi ihtiyaçların doyurulmasında yer alırken, ego, id'in bu isteklerini genellikle karşılayan kısımdır. Çeşitli savunma mekanizmaları ile idi dengeler. Süper ego ise baba figürü olarak kültürel adetlerin içselleştirilmiş sembolüdür. Dolayısı ile id'e karşı saldırgandır (Freud; 1923: 1-66). Bu gelişim

kendisinin görüşlerinin, kararlarının ve değerlerinin şekillenmesine yol açar. Kişi kendini ne kadar biliyor, ne kadar kendinden eminse, amaçları ve hedefleri için seçtiği yollarda da bir o kadar başarılı olur. Bu yolda en önemli katkı, eğitim ve sosyal ilişkiler olarak karşımıza çıkar. Freud'un "bilinçaltı kavramı" en önemli kavramlardan biridir. Bilinçaltında, id'in tümü, egonun bir kısmı, süper egonun ise büyük bir kısmı yer alır. İd ile süper egonun arasındaki çatışmalar kişinin kaygılarının ortaya çıkmasına sebep olur. Kaygı, büyüyüp geliştikçe bilinçaltına itilerek ya bastırılmaya ya da karşıt tepki oluşturulmaya çalışılır. Freud, benliği, öğrenmeye güdülü olarak görürken, insanın doğası gereği sürekli mutluluk aradığını da düşünmek gerekir. Bu mutluluğa ulaşmak sürekli yapılan doğru seçimlerle ve alınan doğru kararlarla perçinleşir. Nitekim Maslow'un basamaklarındaki yükseliş gibi bir yerde doğru seçimler sonucu alınan yol ile özdeşleşmektedir. Buna örnek olarak verilecek olursa; aile içerisindeki ilişkilerde kararların ortak alınması söz konusu olmalıdır. Tek taraflı alınan kararlar ve sonucunda uğranılan başarısızlık tüm aile fertlerinin aynı sıkıntıları yaşamasına sebep olmaktadır. Ortak alınan kararlarda ise demokratik bir aile modeli olarak doğru seçimi yapma olasılığı artmaktadır.

Daha sonraki Postmodern dönemde ise Baudrillard'a (1929-2007) göre, II. Dünya Savaşı sonrası sanayi ve tarım sektörlerinin yerini iletişim ve hizmet sektörleri alarak en önemli icat olan televizyon, bireylerin benlik algısında değişim yapmıştır. Ona göre, televizyon bireylerin yaratıcılığını elinden almış, her şeyin farkında olan birey çaresizlik içerisinde hayatın akışına kendini bırakmıştır. "Hiper Gerçeklik" içerisinde olma diye adlandırabileceğimiz bir durumla karşı karşıya kalarak her olayı sıradan ve olağan karşılamak normal bir hale gelmiştir. Örneğin; Pokemon Go oyunu gibi. Ahlak konusundaki görüşlerini benlik ile birleştiren Bauman (1925-) ise "ahlaki benliğin' öneminin üzerinde durarak insan benliğinin ve gerçekliğinin ahlaki sorumluluk olduğunu belirtir. Bu perspektifte 'yasa, toplum ve gelenek' bireylere önemli sorumluluklar verir. Ancak Bauman'ın endişesi, yaşadığımız

çağın ahlaki benliği sona erdirdği üzerinedir (Bauman, 2006). Bu konuda kendisine hak vermemek mümkün değildir. Muzaffer Sherif'in sözü ile de ahlak anlayışını etkileyen en önemli faktörler arasında uçurumlu imtiyaz farkları önde gelmektedir. Bunları eğitim ve fırsat eşitsizlikleri takip etmektedir. İşte bu şeklide olan evliliklerde de ahlak barınamamaktadır. Ahlakın gelişebilmesi, ekonomik ihtiyaçları içerisinde insanların zorunlu olarak doğru olamayan bir şeyleri yapmaya sürüklenmesi ile yol alır. Örneğin; aile içi ilişkilerin yıpranmasına sebep olan en önemli unsurlardan biri maddiyattır. Ekonomik olarak evini geçindiremeyen bir çalışanın çalıştığı yere ait etik kurallara uymaması, rüşvet alması ya da bir örgüte üye olarak alımlık ve satımlık hale gelmesidir (Başoğlu; 1945: 30-33). Foucalt (1926-1984) tarafından bakacak olursak, iktidar adındaki nesne, toplumu ve bireyi kontrol etmektedir. Bir başka deyişle; her türlü marjinaliteyi kontrol altında tutan iktidar, varlığını ve sürekliliğini bu şekilde sağlamaktadır. Dolayısı ile herkesin sınır alanı bellidir ve iktidar onları gözetim altında tutmaktadır (Foucault, Michel, 1991). Habermas (1929-) bu düşünürlerden farklı düşünerek, bireylerin ortak olarak akıl yürüttüklerini, ortak kanaatlerin daha önemli olduğunu vurgular (Habermas, 2005: 20). Nitekim 20. y.y.da William James (1842-1910) Benlik Teorisini geliştirirken, bu alanda iki önemli kategori belirlemiştir; BİLEN BEN ve BİLİNEN BEN. Her ikisi de kişinin kendini diğer insanların gözleriyle görüp, benliğini onların kendisine olan tepki, tutum ve davranışlardan çıkardığı sonuçta algılamasıdır (Erzen, 1981; 14). BİLEN BEN Saf Egoyu temsil ederken, BİLİNEN BEN, "Maddi Benliği, Sosyal Benliği ve Ruhsal Benliği" temsil eder. Saf Ego, ruh ve zihnin birleşiminden oluşan, geçmiş, bugün ve gelecekteki plan ve deneyimlerimizden oluşur. Diğer yandan, Maddi Benlik, materyalist olarak statüyü gösterir.

Bir diğer önemli nokta ise kişilerin kendilerini çocuklarına, iş arkadaşlarına, kendi patronlarına ve yakın arkadaşlarına farklı gösterebilmesidir. Goffman'ın kitabında bahsettiği gibi benliğin sunumu

sırasında kişilerin kendilerini gözlemlemeleri sayesinde; hatalarını, eksikliklerini, zevklerini gizlemeleri söz konusudur. Bunun yanı sıra olmak istedikleri ideale kavuşana kadar yaşadıkları stresi, içine girdikleri koşulları da gizleyebilirler. Benliğin gelişiminde VİTRİN önemli bir rol oynar. Vitrin, kişi tarafından kasıtlı ya da kasıtsız olarak kullanılan standart ifade donanımıdır. Her kişi kendini ifade etme açısından birbirlerinden ayrılırlar.

Yine de aynı kültürlere sahip kişilerden aynı tutarlılık beklenir. Örneğin; Türkiye'de anne babaya saygının ayak ayaküstüne atmamak, ayakları uzatmamak, eller cepte konuşmamak gibi performanslar olarak çoğu geleneksel konservatif Türk ailelerinde hala geçerli olması gibi (Goffman; 2014: 56-65).

Sennett'e (1943-) göre ise, bireyler sadece kurallar altında yaşamakta ve nesne haline gelmektedir diye düşünür. Özne ile nesne arasındaki fark olmuştur. Diğer bir deyişle; kentlerin modern dünyası içerisinde bireyler ve dolayısı ile benlik değişime uğramaktadır (Sennet, 1996).

Sonuç olarak; benlik, insan zihninin sosyal tecrübelerle formlanmış yapısal bütünlüğüdür. Benlik, gelişimi sürecinde sosyal hayata paralel olarak, ferdin tüm hayatı boyunca devam eder. Benlik, kişinin kendini diğer insanların gözleriyle görüp, onlardan aldığı geribildirime ve reaksiyona göre tutumunu ve davranışını algılamasıdır. Bu da bir yerde (self-perception) yani kendini algılamadır (Bilgiseven; 1982: 151).

Kimlik kavramı, 1940'lardan sonra psikoloji ve sosyal psikolojinin kapsamında ele alınmıştır. 1980'lerden itibaren günümüze kadar kimlik oluşumunda bireyden daha çok toplumun etkili olduğu fark edilerek daha çok sosyoloji, sosyal antropoloji ve siyaset bilimi kapsamında incelenmiştir. Kimlik kavramı İngilizce de karşılığı "identity", Latince de ise "identities" kökünden gelmekte olup "özdeşlik" anlamı taşımaktadır. Kimlik insana özgüdür.

Descart'a göre kuşku duyulmayacak olgu; insanın kendisinin var olduğudur. Kişinin, ilk önce tanınmak ve tanımlamak ikinci olarak ise aidiyet duygularının gelişmesi için kimliğe ihtiyacı vardır. Sanayii öncesinde tutumlar, değerler ve normlar bakımından toplumun bütün üyeleri olarak benzer durumda olan toplumlar, sanayii toplumunda farklı tecrübelerle farklı hayatlar olarak karşımıza çıkar. Toplumsal olarak nüfusun artması, insanların girdikleri rollerin çoğalması, teknolojinin ilerleyerek sosyal gelişmenin çok yönlü hale gelmesi "Ben kimim? Biz kimiz?" sorularını sordurarak kimlik aramasına etken olmuştur. 2000 sonrası kimlik kavramını tanımlayan görüşlerde Lewellen; üç farklı anlamda kimliği ifade etmiştir; birinci olarak kişi kendini nasıl algılamaktadır; ikinci olarak kişi toplumda nasıl algılanmaktadır; üçüncü ve son olarak ise kişi sosyal bilimci tarafından nasıl algılanmaktadır (Lewellen; 2002: 89-92). Bunlardan birincisi içlerinde en karmaşık olanıdır; zira kişi bir günde dahi birçok role girmektedir. Aynı gün koca, baba, kardeş, evlat, yönetici olmak aldığı rollerden bir kısmıdır. Diğer bir deyişle kimlik olarak verilen bağlam değişmektedir. İkinci olarak kişi toplum tarafından nasıl algılanmaktadır düşüncesi daha rahat çözüme ulaştırılacak bir sorudur. Toplum kalıp yargılardan (stereo-types) oluşmaktadır. Kalıp yargı içerikleri içerisinde yetkinlik ve sevecenlik vardır (Brewer 1999, Hewstone Rubon& Willis, 2002). Bunların değerlendirilmelerinde sosyal bağlamın rolü büyüktür. Sosyal bağlamı, gruplar arası yarışmacılığın türünde, gruplar arasındaki statü farklılığında, grupların statüsü tarafından belirlenen sosyal gerçekliklerde görebiliriz (Timuçin Aktan, Nuray Sakallı - Uğurlu, 2013). Üçüncüsü ise sosyal bilimci tarafından kişinin kendini tanımlamasına değer verebilir. Süner de aynı şekilde kişinin ya da toplumsal grubun tek bir kimliği olmadığını vurgular. İnsan dış koşullara bağlı olarak farklı kimlikler alabilir. Bu arada farklı kimlikler ön plana çıkabilir (Süner; 2006: 13). Nitekim günümüzde etnik kimliklerin ön plana çıkması ile artık "Türk müyüz? Türkiyeli miyiz?" sorularını tartışır hale gelmiş bulunmaktayız (Süner; 2006: 14).

Kişilik, psikofiziksel sistem içerisinde akıl ve beden arasındaki ilişkidir (Allport; 1961: 28). Kişilik yapısı herkese göre değişir, tıpkı avuç içi tanımı gibi kişiyi tek ve özel yapar. Freud'a göre insanın içsel güdüleri ile yetişme tarzı, aldığı eğitim arasında birebir ilişki vardır (Freud; 2011; 31-33). Kişiliği etkileyen faktörler olarak cinsiyeti, çocukluktan gelen etkileri, içgüdüsel yönelimleri verebiliriz. Kişilik oluşumunda en önemli etki ailevi davranışlardan gelir. Olumlu ya da olumsuz gelişim aile bireylerinden kaynaklanırken, aile bireyleri olarak özellikle ebeveynlerin bir bebeğin yetişkin hale gelmesi gereken 22 yaşa kadar tüm yaşadığı evrelerden sorumlu olduğu bilincinde olması şarttır.

Kişilik yapısında insanlar hazza yöneliktirler. Bebeklikten itibaren başlayan hedonistik duygular ve gelişim aşamaları fiziksel cinsiyet (psikoseksüel) gelişimi evrelerine göz atılarak daha iyi anlaşılır (Freud;1905:7).

1. oral dönemde (0-2 yaş) bebek olan insan sürekli bakım ister, istekleri doğrultusunda açken doyurulan uykusuzken uyutulan, altı kirlenmişse temizlenen bebek daima mutlu edilmeye çalışır. İhtiyaçların giderilmemesi, bilişsel, duygusal ve sosyal gelişiminde aksaklıklara yol açar. Bu dönemde her istediği yapılırken denge unsuru göz önünde bulundurulmalıdır. Aksi bağımlı, aşırı istek dolu olarak yetişkinliğe doğru kendini sürükler. Diğer bir deyişle; özgüven duygusunun iyi bir şekilde karşılanması kendisinin özgüveninin yerine gelmesini sağlar.

2. dönem olan anal dönem (2-4 yaş) özellikle tuvalet terbiyesi ve hijyeni öğrendiği dönemdir. Öğretimde aşırıya kaçmak; diğer bir deyişle aşırı titiz ya da aşırı rahat olmasını öğretmek ileriki hayatında titiz ya da vurdumduymaz olması ile sonuçlanır. Bu dönemde ilk defa iyi ya da kötüyü öğrenme başladığı için süper ego gelişimi de doğru orantılı bir şekilde ivme kazanır.

Bir sonraki 3. dönem ise fallik dönemidir. Bu dönem 4-6 yaşı kapsar. Cinsiyetinin farkına varacak cinsel benlik duygusunu kazanır, rollerine adapte olur. Aşırı cezalandırma ya da kısıtlama odipus kompleksi ve iğdişlik korkusunu beraberinde getirir. Odipus kompleksi içerisinde hemcinsine karşı sevgiyi ve nefreti bir arada yaşar. Bunun yanı sıra özellikle erkek çocuklarında cinsiyeti nedeni ile "üstünlük" kavramı verilmeye çalışılır. Toplum ve birey karşılıklı olarak birbirlerinden etkilenirken, bu etki alan içerisinde öğrenilen normlar uygulanmaya başlanır. Bu dönemde özellikle birincil toplumsal kurumlar içeren kırsal kesimde karşı cinsi özellikle kız çocuklarını aşağı görme süreci, çevreden gelen tepkilerle öğrenilen bir dönemdir. İşte bu dönemde etrafındakileri rol model alan çocuk, taklit ederek gelişir, büyür, serpilir. Kağıtçıbaşı'nın (1988) üzerinde durduğu gibi, özerkliğin düşük olduğu "geleneksel aile modeli"nde en büyük erkek çocuk babanın sorumluluğunu taşıyarak aile büyüğü içerisinde sayılır. Bu tür toplumlarda "namus" ve "şeref" kavramları bireysel ve toplumsal şiddetin ortaya çıkmasına etken rol oynar (Köknel; 2013: 95-98). Zira daha çok erkeklik uzvunun üstünlüğü vurgulanan bu dönemde, özellikle Müslüman toplumlarda erkek çocuk sünnet olma kaygısı içerisine girer. Bu dönemi sağlıklı atlatamazsa ileri yaşlarda; cinsel kimlik güvensizliği, evlilik hayatını sürdürememe, cinsel ilişki korkusu, karşı cinse eleştirici ve rencide edici davranışlar görülebilir. Hatta daha da ileriye gidilecek olursa, ruhsal bozukluk içerisine giren bu kişilerin, aşırı kıskançlık gösterdikleri veya kadınlardan çekindikleri, ilişkilerinde güç kullanarak tatmin oldukları görülmektedir (Şenol; 2003: 8-9).

4. dönem olan gizlilik döneminde (6-12 yaş) soyut kavramları anlayabilmeye, nedenle sonuç arasında ilişki kurabilmeye başlar. Öğrenim çağlarının en önemli evrelerini bu yaş grubunda yaşayan çocuk ilk defa aileden ayrılarak okul çevresi ile kendine dışarıda bir hayat kurar. Bu çevrenin denetimi anne ve babalar için önemlidir. Zira çocuk tam olarak kişiliğini bulamadığı için kimi zaman nedenle sonuçlar arasında yanlış karar almış olan

kişilerin etkisine girebilir. Adından da anlaşılabileceği gibi bu gizlilik evresinde kimi zaman kapalı bir kutu olarak aileye açılmayabilir. İyi bir gözlem ve takip gerekmektedir.

Ergenlik dönemi olan son dönemde 12-22 yaş arasını alan dönemdir. Ödipal kompleks yeniden ortaya çıkar. Çatışmalar az zararla halledilmeye çalışılırsa yıllarca süren çabalar, çocuğun kimliğini bulmasında yardımcı olur. Bu dönem aynı zamanda ailesini kaybetme kaygılarının oluştuğu bir dönemdir. Kaygıların büyümesi bilinçaltında yer etmesine sebep olmasının yanı sıra bastırılarak karşıt tepki vermesine de sebep olabilir. Yine iyi bir gözlem ve eğitimle bu süreç mümkün olduğunca gelişime ve özgüvene doğru ilerletilebilir. İşte bu noktada Maslow'un büyüme kendini gerçekleştirme boyutunda ailenin ne kadar önemli olduğunu ve Freud'un kişilik kuramı ile birleştirerek dengeli bir aile yapısı, sıkı bir gözlem ile çocuk yetiştirmenin ne kadar önemli olduğu ve esasında o çocuğun geleceği için atılan tohumların 0-22 yaş arasında yaşanan hayat çizgisindeki iniş ve çıkışlardan ibaret olduğunun altını çizmek gerekir. Bir başka açıdan ise çocuk yetiştirirken onun az bilen olmamasına da özen göstermek gerekir. Ebeveynler olarak, az bilmenin önemli bir sorun olduğunu unutmayarak, kuşkulu ve daima şüphe içerisinde bir insan olmasına izin vermemek gerekir. Yine Maslow'un hiyerarşik basamakları açısından bakacak olursak; kendine özsaygı duyması öğrendiklerini formal ve informal bir şekilde pekiştirerek, kendisi için en doğru olanın kararını verebilecek hale gelmesi ve sonucunda kendisi için başarıyı tatmasıdır.

Değişik açıdan bakılacak olursa; kimi zaman aile bireyleri arasındaki kuşkular da insanları değişik farklı boyutlara götürür. Bunun en temel nedenleri olarak fiziki ve duygusal açıdan güven duygusunun oluşmamış olması, sosyal açıdan uyumsuzluk göstererek özellikle farklı kültürlerden gelmiş evli çiftlerde yeni kültürel çevreye uyum sağlayamama olarak belirtmek gerekir (Bkz. 53). Bu noktada kültürlerarası iletişimi de kavram olarak daha inceleyecek olursak öncelikle kültürün, insanların içinde yaşadıkları toplumun dünyasından ve

birbirilerinden öğrendikleri ortak inanç, örf, adet, değerler ve davranışlar olduklarını söylemek gerekir. Bu olgular, öğrenme süreci içerisinde bir nesilden diğerine aktarılır. Diğer bir deyişle, sosyal hayatın toplamını oluşturan ve konjonktürel forma uyan kapsamlı bir bütündür. Kültür kavramını dört ana grupta inceleyebiliriz:

3.1.1. Egemen Kültür

Egemen ya da Dominant diye ifade edilen bu kültür, ekonomik ya da politik yönden kuvvetli olması nedeni ile değerlerini, dilini ve davranış biçimlerini söz konusu bağımlı kültüre ya da kültürlere empoze ederler.

3.1.2. Alt Kültür

Genel toplumun bir parçası olarak yaşayan zümre, gruptur. Etnik, dini, tarihi, ekonomik nedenlerle dilleri, yaşam tarzları, hayat görüşleri ile farklı kültürde yaşayan zümredir. Hatta Henslin'e (1996) göre alt kültürleri, doktorlar, öğretmenler, taksi şoförleri oluşturur.

3.1.3. Karşı Kültür

Karşı kültür, egemen kültürün değerlerine, normlarına ve yaşam biçimlerine karşı çıkar. Diğer bir deyişle, egemen kültürel değerleri reddeder. Örnek; Dazlaklar; satanistler.

3.1.4. Kitle Kültürü

20 y.y. başından beri görülmüştür; bir toplumun oluşturduğu dünya görüşünü, hayat felsefesini, inançlarını ve değerlerini belirler. Frankfurt Okulu temsilcilerinden Adorno ve Horkheimer (2010) kitle kültürünü kültür endüstrisi olarak almışlardır. Onlara göre kültür, yukarıdan yönetilmektedir.

İnsanların bir yerden diğer bir yere yaptıkları seyahat ya da çeşitli koşullardan dolayı doğdukları yerden büyük şehre göç etmeleri normal şartlarda sorun olmamaktadır. Ancak sorun diğer şehre adaptasyondaki problemlerde karşımıza çıkmaktadır. İşte burada, Esser (2000: 56-58), kuşaklar çoğaldıkça şehir kültürünü benimseme düzeyi artacağını düşünmektedir. Hatta bu durumun doğal bir sonuç olduğunu vurgular. Durkheim'in (1986) sosyal uyum, sosyal çözülme ve uyumsuzluk konusundaki görüşleri entegrasyona temel olurken, Weber (1970), konuya dâhil etme (inclusion) ve dışlama (exclusion) bağlamında yaklaşmıştır. Keza, göçlerle de üçüncü kuşak ve sonrasında ev sahibi toplumun kültürünü benimseme düzeyi yükselecek, 1. ve 2. kuşaklardan sonraki kuşaklarda entegrasyondan daha çok asimilasyona doğru bir gidiş görülecektir.

Burada Esser'in (2000; 49-84) sosyal entegrasyonu 4 boyutta incelenerek Maslow'un Hiyerarşik basamaklarına piyanonun siyah ve beyaz tuşlarındaki gibi tonlama yapabiliriz:

a) Konum

b) Etkileşim

c) Kimlik

d) Kültürleşme

Konumda bireyin sosyal ve politik konumu ve hakları gözlemlenirken, etkileşim toplum bireyleri arasındaki **etkileşim** demektir. Fiziksel ortam içerisinde güven duyma olarak görmemiz gereken bu basamak kişinin iş, eğitim açısından yeni ortama girdiğinde fiziki ve duygusal açıdan tatmin olabilmesi için en az zarar alması gereken yerdir. **Kimlik** olarak, bireyin toplumda kendisini ait hissettiği yerden bahsedilmektedir. İşte burası hem güven duyduğu ortama uyum sağlaması hem de sosyalleşme yolunda kültürel

çevre ile bütünleşmesidir. **Kültürleşme**; tek boyutlu ya da iki boyutlu olabilir. Tek boyutlu da göçmen sadece kendi kültürünü devam ettirir. İki boyutlu da ise her iki kültüre ait unsurları bir arada tutmaya çalışır. İşte 1. ve 2. kuşak tek boyutlu da kalırken 3. kuşak iki boyutlu kültürleşmeyi tercih etmiştir. 4. Kuşak da ise entegrasyondan daha çok asimilasyona doğru bir gidiş görülmektedir. Bir başka açıdan incelenirse, eğitim, meslek ve gelir değişkeni arasında pozitif bir ilişki vardır. Eğitim düzeyi yükseldikçe geriye dönüş azalmaktadır. Burada en önemli sorun, etnik kültürle barışık olmamak ve "mahalle baskısı"dır. Örneğin; çocuğun yetişirken, okulda arkadaşlarından gelecek tepkilere göre kendisini yönlendirmesi, ailesinden uzaklaşmasıdır.

Hall'e (1990) göre kültür ve iletişim iki ayrılmaz olgudur. Farklı kültürlere ait grupların iletişim faaliyeti, kültürlerarası iletişim demektir. Burada en önemli sorun; normların karışabilmesi ve yanlış anlamalardır. Küreselleşme sayesinde, kültürler bir yandan birbirlerine benzemeye başlarken, diğer yandan toplumsal değerlerin korunması ve algılanması anlamında ayrışmaya yol açmaktadır. Bu nedenle çok kültürlü toplumlar barındıran Türkiye gibi ülkelerde kültürel uyumun sağlanması çok önemlidir. Aksi halde çatışmalar olur.

İnsanların göç etmenlerinin 3 ana sebebi vardır; toplumsal, ekonomik ve siyasal (Şahin, 2001; 103-104) Buna en iyi yaklaşılacak teori; itme-çekme kuramıdır. Everett Lee 1966 yılında *A Theory of Migration adlı makalesinde* ortaya koyduğu bu kuram, göç etmenin nedenlerini dört başlık altında toplar: a) yaşanılan yerdeki itici etmenler b) göç edilen yerin çekici etmenleri c) engeller d) bireysel etmenlerdir. (Çağlayan 2006: 6) İtme; çalışma koşulları açısından, ekonomik koşullar açısından doğduğu yerin itici olmasına karşın; göç edilecek şehir çekici gelmektedir. Ancak; ailelerin göç hareketlerinde etno merkezcilikten etno göreceli basamaklara doğru bir gelişim söz konusu olmalıdır. Aksi takdirde; Mahsun Kırmızıgül'ün yönetmenliğini yaptığı *Hayat Devam Ediyor* filminde gösterildiği gibi aileler parçalanır, yok olur, dağılır.

Burada belediyelere büyük görevler düşmektedir; aileleri oryantasyona alarak, tıpkı Üniversite sürecinde yeni fakülteye gelen öğrenciye yapılan tanıtım gibi kişilerin şehir ile kaynaşması, şehrin sanatsal, tarihsel açısından eğitilmeleri gerekmektedir. Ancak unutulmamalıdır ki; yeni kültürü öğrenmek kültüre uyum sağlamak anlamına gelmez.

Nitekim İstanbul'un birçok semtinde oturup daha İstanbul'da denizi görmemiş, vapura binmemiş, Avrupa yakasına geçmemiş kadınlar mevcuttur. Bu kişilerin yetiştirdikleri evlatlarda bir yerde fizyolojik ve güvenlik ihtiyacından sonra ancak birincil çevre ile sosyalleşebilen, büyüme yolunda hedefleri kısıtlı olan insanlar olmaktadırlar. Dolayısı ile de eğitim süreçlerinde hedeflerini yücelten ama art niyetli, kafasında karşı kültür barındıran insanların ellerine düşmekte ve daha sonra da yaşadıkları toplum içinde canavar hale gelebilecek kadar akıl tutulması yaşamaktadırlar.

Özetle, aile bir bütündür. Eşler arasındaki uyum, sosyal hayat içerisindeki güzellikler pozitif orantıda, paylaşıldıkça çoğalır ve kuşakların daha ileri seviyelere gelmelerine sebep olur.

3.2. Kişilerarası İletişim Çatışmalarının Maslow Yoksunluk ve Egemenlik Kuramı içerisinde incelenmesi

Birey (individual) person (kişi)den farklıdır. "Persona" kelimesinden gelen "person" eski yunanca aktörlerin maskesi olarak adlandırılırdı. O dönemde aktörler; her kişi karakteri yarattıklarında yeni bir maske kullanırlardı. İnsanlar kişilik olarak birbirlerinden farklıdırlar; yaşayan bir varlık olarak tek başına hayata tutunamaz, diğerleri ile konuşmadan, sosyalleşmeden yaşayamazlar. İnsanlar, devamlı düşünür ve hareket ederler, ortak noktaları yalnız yaşayamamalarıdır.

Birey ise toplumun bir parçasıdır; toplumla bağ içerisindedir. Bir grup insan bireylerden oluşur, her bireyde bir insandır. Bireyler kendi iç dünyalarında kendilerine özgü tek özellik (unique property or characteristics) tek karakter içerirler. Dolayısı ile birey ilk önce kendisi ile iletişim kurar. İç iletişim, bir bireyin kendisi ile iç gözlem yapması, kendine sorular sorarak cevaplarını vermesidir. Bireylerin kişi içi çatışmaları iki grupta toplanabilir.

Birinci olarak Freud'un psikonalitik kuramında da incelendiği gibi bir kişinin bilinç dışı güdüleri olarak tanımlanabilecek hayalleri ve fantezileri vardır. Dolayısı ile bilinç dışı baskıda tutulan çalışmalardır. Burada önemli olan id, ego ve süper egonun kişilik üzerinde uyguladığı baskıdır. Örneğin; süper egosu yüksek olan kişi için toplumsal unsurlar önemli olurken; id yönü ağır basan kişi için kendi ihtiyaçları ve istekleri her şeyden önemlidir (İnanç, B. Yerlikaya, E.; 2010: 21). İkinci olarak ise kişilerin bilişsel yapıları ile çelişen yeni (stimulantlar) uyarıcılar çatışma sebebi olurlar. Hâlbuki sağlıklı iletişim kurabilmek ancak zengin ve güçlü bir bilişsel yaşantı ile mümkün olur. Dökmen'in üzerinde vurguladığı gibi biliş içerisinde kalıplaşmış düşüncelerin genellemelerin, kutuplaşmaların, kişileştirmelerin, mutlakacılık üzerinde durmaların, bir şeyi değiştirme gayreti içerisinde olmanın, aşırı fedakârlık yapmanın, pişmanlık duymanın ve her şeyi tek bir yere bağlamanın önemi ayrı bir yer tutmaktadır (Dökmen; 2008: 102-120). Zira tüm bu bahsi geçenlerin her biri ayrı ayrı kişi içi çatışmaya etken olan unsurlardır. Sırası ile üzerinde duracak olursak, kalıplaşmış düşüncelerin duygu ve davranışları etkilediği kesindir. Düşüncelerin sebep olması ile duygular ve davranışlar ortaya çıkar. Düşüncelerin olumlu ya da olumsuz olması kişinin kendi bakış açısına göre değişir. Bu nedenle gerçekçi ve akılcı yaklaşımdan uzaklaşmadan varılan sonuç kişiyi de mutlu eder. Bir diğer konu ise genelleme yapmak ve bu konuda aşırıya kaçmak kişileri önyargılı davranışlara, insanları yok yere damgalamaya kadar götürür. Örneğin; kızlara yakıştırılmış saçı uzun aklı kısa düşüncesi yüzünden halen doğuda okula gönderilemeyen çocuk yaşta evlendirilen sayısız

kız çocuğu bulunmaktadır. Kalıplaşmış düşünce içerisindeki kutuplaşmada kişilerin herhangi bir konuda orta yolu bulmaları mümkün olmaz. Aşırı uçlarda gezinen, düşünen bireylerin, kişileştirme sonucunda daima kendini suçlaması söz konusudur. Bu durumda kişi sürekli olarak karşısındakinin söylediği sözlere farklı bir mana arayarak hem kendini hem etrafını huzursuz eder. Bazı düşünceler vardır ki, kişiyi sadece bu yönde düşünmeye iter ve bir takım kuralların asla değişmeyeceğini vurgular. Mutlakacılık olarak adlandırılan bu kurallara bağlılık sürekli olarak karşımızdaki kişinin de bu kurallara uyması yönünde kişiyi zorlar. İşte bu durumda yapılan eylem sonucu ortaya çıkan değiştirme gayreti sayesinde karşımızdaki kişilerle çatışma ortamı sağlanır. Hatta o kadar ileriye gider ki eşyalarla da çatışmaya başlar. Kişilerin eğilimi hep değişim üzerine odaklanırken bir tek istemediği şey kendisinin değişmesidir. Bunun tam tersi olan fedakârlık ve vericilik ise uyumlu gibi gözüken kişinin aslında huzursuz ortam yaratmamak adına susmasıdır ki kimi zaman sataşmalara sebep olur. Diğer bir değişle uyumlu diye kişiye nefes alacak burun deliği bırakılmazsa kişi ya kendi boğulur ya da kurtulmaya çalışırken karşısındakini de suya sürükler. Pişmanlık duymak gerek geçmişle olan hesaplaşmayı zorlarken gerekse gelecek kaygısı yarattığı için kişinin anı yaşamasını engeller. Özer'in toptancı BEN olarak isimlendirdiği (Özer; 2000) kalıplaşmış düşünceler içerisindeki "BEN değeri tiryakiliği " kişini sahip olduğu özellikleri ve rolleri toptan algılamasıdır. Dolayısı ile kendisine gelen en ufak eleştiri de bunun tüm davranışlarına ve duyguların yansıtarak çatışma ortamı gündeme getirir. İnsan olarak ilişki içerisinde yaşayan insan için aile bireyleri arasında kişilik çatışmaları yaşamak çok kolaydır; ancak bu konuda her bireyin karşısındakini olduğu gibi kabul etmesi ve sonuçlarında telafisi mümkün olamayan durumlara düşmeden "SEN" eleştirisini bırakmasıdır. Diğer bir deyişle; aile bireylerini anlamaya ve düşüncelerini paylaşmaya çalışırlar. Bireyler, bir ilişki kurma içerisinde doğal olarak birbirlerine yakınlaşırlar, gürültü olmadığı müddetçe (fiziksel, fizyolojik, psikolojik, anlamsal dil farklılıkları) iletişim kurulur. Ancak; bireyler, benlik yapısında zamanla

değişim yaşarlar. Bu değişim, diğerlerinin de değişmelerine olanak verir ve değişim diğerlerini etkiler. Örneğin; "eşim değişti, farklı bir insan oldu" diyenlerin sayısı fazladır. İletişim kurmak için dinlemek gerekir. Ancak, cevap vermek için değil, anlamak için dinlemek şarttır. Empati kurmak eşlerin motivasyonunu arttırır; içinde bulunduğu ekonomik, sosyal yapıyı daha iyi algılamasını sağlar. İlişkide ne kadar açık olunursa o derece yakınlaşma sağlanır, karşıdakinin ne düşündüğü ve ne hissettiği anlamaya çalışıldıkça ilişkide yoğunluk artar (Kaypakoğlu; 2010: 46-51). Tüketim toplumu haline geldiğimiz şu günlerde çiftler birbirlerini anlamaktan daha çok tüketim merakı içinde teknolojik gelişimlerle bireyselleşerek ilişkilerinde uzaklaşma yaşamaktadırlar.

Unutulmamalıdır ki; büyüme ve olgunlaşma yukarı doğru olan bir gelişmedir. İnsanoğlu genel olarak ne kadar çok alırsa, o kadar çok istemeye odaklıdır. Bu nedenle, büyümeyi sonsuz olarak görmek ve insanın hiçbir şekilde tatmin olmayacağını düşünmek gerekir. Ancak, bu tatminkarlık eşlerin birbirlerini ileri doğru itmesi, önünü açması, arkasında durması ile daha da ivme kazanır.

İnsanoğlu, kendini sürekli yenilerken ve büyüme ortamında ilerlerken daima başkaları ile kendisini karşılaştırır. Kendi bulunduğu sosyal çevre içerisinde ya da diğer sosyal çevrelerdeki kişilerle kendini kıyaslamanın sonucunda seçimlerinin doğru olup olmadığını müşahede eder. Burada beliren iki önemli nokta; egoizm çerçevesi ve kendilerini başka hayatlarda arama isteği doğrultusunda gerçekleşmektedir. Bir kişinin egosunun yüksek olması, kişinin belirli pozisyonları kendisinin hak ettiğini ve grup içerisinde her zaman kendisinin önde olması gerektiğini düşündürürken, diğer yönde ise özellikle kendisine benzemeyen diğer sosyal çevre üyeleriyle kıyaslamadan kaynaklanan yoksunluk duygusu söz konusudur. Unutulmaması gereken nokta; yoksunluk çok boyutludur (Atkinson; 2003: 51-65) Bazı kişiler yoksunluk çeken insanlar için endişe duyarken, bazıları bu kişilerle alakadar olurlar. Yoksunluk ve

hâkimiyet paradigmasında güç ihtiyacı önemli bir yer tutar. Burada önemli olan nokta, güç ihtiyacının arzudan mı veya niyetten mi olup olmadığıdır. Maslow'un yoksunluk kuramında bahsettiği gibi, birey için özsaygı basamağı önemlidir (Bkz: 35). Zira kendine güvenle baktıkça yaptıklarının doğru olduğuna inandıkça kendine olan özsaygısı artar. Adeta bir doğru orantı içerisinde başardıkça güven duygusu perçinleşir, özgüveni oluştukça yukarı doğru büyüme ve olgunlaşma üst sınırlara çıkar. İşte tam bu noktada alt kültüre ait olan toplumun bireyleri arasında bağımsızlık kavramı, başkasına bağımlılık olarak gelişir. Kendilerini alt kültüre bağımlı olarak gören bu bireyler, bağlı bulundukları gruba biat ederler (Köknel; 2013:158-159). Özerkliği düşük geleneksel aile modelinde yer alan genç nüfus, alt kültürün ortak ilke ve inançlarını kolayca benimseyerek bağlı bulundukları grubun dünyası içerisinde hayata hazırlanırlar. Bu süreç içerisinde ortak kültürden farklı, ayrı, kopuk bir yaşantı sürdükleri için farklı olana karşı kin, nefret ve öfke duyguları içerisinde yaşamlarını sürdürürdüler. Tüm bunlara ilave olarak, yaşadıkları göç, kültür çatışmasına maruz kalmalarına sebep olur. Bu nedenle, göçten önce kazanılmış davranış kalıpları ile yeni çevrede geçerli olan davranış kalıpları arasında gel git sorunları olur. Gelir dağılımı açısından dengesiz dağılım yaşayan, gelişmekte olan ülkeler içinde olan Türkiye'de de mutlu azınlığa karşın, az gelirli mutsuz çoğunluk çelişkisi, bireyleri, özellikle eğitimli ama yoksunluk duygusu ile dolu göçle gelmiş olan kesimi çalkantı, karmaşık ve çatışma içerisine sokmaktadır. Bir müddet sonra aile içinde eşinin ve çocuklarının karşısında onların isteklerini karşılayamamaktan dolayı kendini beceriksiz ve yetersiz görmeye, kendine olan özsaygı ve güveni de kaybetmeye başlayarak, ilişkiler açısından sorunlar yaşamakta, iletişim kanalları kapanmaktadır. Sonuçta da ruhsal bunalım ve ahlak dışı kabul edilen etik olmayan davranışların ortaya çıkması söz konusu olmaktadır.

Yoksunluk içerisinde yok olma tehlikesi ile karşı karşıya gelen özellikle büyük şehirlerde yaşayan bireyler, gerek medya yardımı ile gerekse

gördükleri canlı hayattaki diğer kesimlere özenerek kendilerini başka hayatlarda arama isteği içerisine girerler. Eksiklikleri gidermeleri farklı boyutlara taşınır. Zira arzu ederek ya da ihtiyaçtan dolayı isteyerek bir eksikliği giderme farklıdır. Bu insanların çoğu günlük olayların nedenlerinden daha çok, medyatik konular üzerinde vakit kaybetmekte, toplumun asıl sorunları üzerine eğilmemektedirler. Bunun yanı sıra medyada işlenen olaylar kaygı, korku, kızgınlık, öfke gibi duyguların ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Saldırgan davranışların sergilenmesi nedeni ile çocuklar, gençler, bilgi ve kültür düzeyi düşük insanlar arasında şiddet eylemleri artmıştır.

Diğer yandan, "Marka kuşağı" olarak adlandırılan insanlar çoğalırken, gençler bu etkinin altında kalan en büyük kitle olmuştur. Worldwatch Enstitüsüne göre; aşırı tüketim dünyayı tüketme yolundadır (Köknel; 2013: 149). Ne yazık ki tüketici kesiminin 2/4 ten fazlası gelişmemiş ülkelerde yaşayan insanlardan oluşmaktadır. Örneğin; günümüzde teknoloji bağımlılığı ve beraberinde getirdiği tüketim sarmalı oldukça ivme kazanmakta, yeni bir telefon versiyonu için ihtiyaçlar geri plana itilerek sadece arzu edilen marka ve model üzerine odaklanılmaktadır. Diğer bir deyişle; sürekli daha fazlasını isteme, tatminsizliğin göstergesi olmaktadır. Diğer yandan, Maslow'un teorisine göre (1954), ihtiyacın süresi ihtiyacın önemi açısından ters orantılıdır. Diğer bir deyişle, ihtiyaç tatminin süresi uzadıkça o ihtiyaç için önem azalır. İşte bu durumda, hedeflenen obje için iki anlam söz konusudur. Birincisi, hakiki değer ifade ederken, diğeri ise sembolik değerdir (Maslow; 1941: 364-366). Küçük bir çocuğun markette annesi ile alış veriş yaparken istediği çikolatanın alınmaması üzerine sembolik bir değer kaybı söz konusu iken, kardeşler arasında yapılan bilerek ya da bilmeyerek ayırımcılık ise hakiki bir değer kaybıdır. Doğu bölgelerimiz başta olmak üzere ailelerde erkek çocuklara verilen önem ayrı bir yer teşkil ederken, kız çocuklarının toplum içerisinde değer kaybı hissetmeleri ve kendilerini her zaman ikinci grupta görmeleri gerek kariyerlerinde gerekse kuracakları aile hayatlarında kırmızı çizgilerin kalın bir

şeklide çizilmesini sağlamaktadır. Diğer yandan ise erkeklerin açısından değer hissi güç hissine dönüşerek tahakküm ve egemenlik yolunda aşırıya kaçan tutumlar izlenmektedir. Maslow (1970) bir ihtiyacın hissedilen yoksunluktan dolayı önemli olduğundan bahseder. İhtiyacı karşılama isteğinin oranındaki büyüklük, o ihtiyacın değerini de doğru orantılı olarak arttırdığına göre, ihtiyacından yoksun kalmak, ona ulaşılması için daha fazla değer verilmesini ve arzulanmasını sağlar. Günümüzde özellikle eşinden boşanmak isteyen karşı tarafın tek taraflı isteği karşısında değer kaybı hissetmesi; diğer tarafın geri döndürmek için bile kimi zaman zor kullanması görülmektedir. Aile kurumu ihtiyacından yoksun bırakılan taraf, karşı tarafa doğru olan arzusunu kim yerde "id"ine yenilerek vahşete dönüştürebilmektedir. Bu krizi atlatabilmek kimi zaman kolay olmamaktadır.

Bu durumu başka bir açıdan inceleyecek olursak; Maslow'un özsaygı basamağına bakmak gerekir. Örneğin yoksunluğun krize dönüşmeden atlatılması özsaygı basamağı için oldukça önemlidir. Buna bir emsal olarak, çocukların şımarıkça bir şeyi tutturmasını verebiliriz. Çocuğun o anda hissedilen ihtiyaç durumunun farklı yöne çekilerek isteğinin azaltılması, unutturulması mümkündür. Bu da sonuç olarak; o ihtiyaç için niyetinde fazlalaşması veya azalması demektir. Dolayısı ile aile içindeki kararlarında kimi zaman kriz noktasına gelmeden çözülmesi ya da dikkatin farklı noktalara dağıtılması gerekir. Her birey, kendini gerçekleştirme yolunda ilerlerken hiçbir şekilde tam olarak gerçekleştirme noktasına erişemez. Ancak, olduğu durum ve koşula kanaat eden, kabullenen bireylerin olgunlaşma yolunda karşılaştıkları engelleri daha kolay ve sorunsuz atlattıkları gözlemlenmektedir.

Tüm yukarıda bahsedilenlere ek olarak olması gereken; kişinin dünyayı nasıl anlamlandırdığına ve yorumladığına bakmaktır. Algı anlamlandırma olarak farklılık yaratır. Diğer bir deyişle; herkesin algısı ve algılaması farklıdır. Intentionality (niyet), insan zihninin nasıl işlediğini anlatır. İnançlar, düşünceler, arzular mutlaka bir "şey" e yönelir. Aristo'dan, İbn-i

Sina'dan beri dış dünyadaki nesnelerden farklı olarak insan zihninde kategoriler vardır. Dış dünyadan farklı olan bu kategoriler dış gerçekliği yansıtır. Özgün anlatımı ile şu anda bildiğimiz her şey ya bir şey hakkındadır. (Knowledge about) ya da belirli bir şeye doğrudan doğruya ilişkindir (knowledge of) (Anık; 2014: 30). Bu durumu Berger ve Calabrese'in (1975) (Uncertainity Reduction Theory) Belirsizlik Azaltma Teorisi ile pekiştirecek olursak kişinin çevresine ve çevresindeki kişilere odaklanması kendilik farkındalığı ile kendine olan özsaygısı ile mümkündür (Self-awareness). Kişinin kendine odaklı olması, kendini gözlemleme ve kendi ile iletişim kurma düzeyini yükseltir. Kendilik farkındalığı düşük olan birey, kendi ile ilgili izlenimlere ilgisiz ya da çok az ilgili olduğu için diğer kişiler üzerinde bilgi araştırma eğilimi içerisinde olur. Dolayısı ile kişinin kendilik farkındalığına göre gerçek ve algılanan arasında fark olabilir. Algılama esnasında elde edilen bilgiye güvenilmez; zira gerçeğin sadece yansımasıdır. Algılama bir önceki deneyimden hareketle bir kişi, olay veya nesne ile ilgili olabilir. Kendi ilgimizi çeken tutum, değer ve inançlarımızla örtüşen özelliklere göre algılama ya artar ya da azalır. Algılama yorumun artmasına da sebep olduğu için gerçekliğin yorumlanması gerekir. Platon'a (M.Ö. 427-347) göre düşünce doğuştan gelir. Algılama sayesinde birinci olarak duyu organlarımız uyarılır; o güne kadar dikkat edilmeyen bir nesne, bir görsel, ihtiyaç nedeni ile dikkatimizi çekebilir ve algımızı o yöne yöneltmemizi sağlayabilir. Diğer bir şekilde (selective exposure) dediğimiz algıda seçicilik söz konusu olabilir. Bu da ancak stimulu dediğimiz uyaranların temel alınması ile ilgilidir. İnsanların yaşantısına etkin bir biçimde yön verebilmesi ancak doğru, olumlu, sağlıklı düşünce temelinin atılması ile söz konusu olur (Köknel; 2013: 24). Zira hem geçmiş birikimler hem de yeni edindiğimiz tecrübeler belirli seçmeler yaparak algılamayı başlatmaktadır. Örneğin; eşlerin arasındaki olumsuzluklar dinlenecek olursa şahitlerin farklı açıdan olaya dikkat ettiği ortaya çıkar. İkinci aşamada ise duyularla toplanan bilgilerle var olan bilgilerin bağlantıları incelenir ve düzenleme yapılır. Katzky "İnsan Belleği Modeli"nde algılamada kısa veya

uzun bellek söz konusudur. Çabuk unutulan bilgiler kısa süreli belleğe, uzun süre saklanan bilgiler ise uzun süreli belleğe kaydedilir. Uzun süreli belleğin alanı geniştir (Kaypakoğlu; 2010: 17). Kısacası; insanlar düşünerek yeni davranış kalıplarını üretirken, iletilerin anlaşılmasını da sağlarlar.

Bu durumda yapılmaması gereken; aşırı genellemeci ve değiştirme gayreti içinde olmamaktır. Ön yargılı ve ana-baba tavrı içerisinde olma, karşısındakini yargılama sonucunda çatışma olur. Buna karşılık, kişiselleştirme eğilimi yüksek olan kişiler ise pasif çatışma içerisinde girerek küsler diyaloğu sergiler. İşte devamlı düşünme halinde olan insan olarak kimi zaman yaşanan olumsuzlukları kısa süreli belleğe atarak, üzerinde fazla yorum yapmadan, düşünmeden problemi alt edebilirler. Aksi takdirde; psikolojik farklılıklar bir gürültü ögesi gibi kartopuna dönüşerek, içinden çıkılmaz hale gelir. Ancak toptancı benlik yapısı iletişim çatışmaların da kişiyi oldukça ileri safhaya götürür. Bu tür benlik yapısında olanlar, tüm düşüncelerini tek bir çatı altında topladıkları için "at gözlüğü" ile bakar, farklı algılamaya geçemezler. Çözüm ise, kendimizi tanımak, öz sunuma önem vererek karşısındaki kişinin açılabilmesi için adım atmaktır. Birey, her konuda başarılı olamaz ancak; başarısızlıkları başarılarının yanında çok önemli olmamalıdır. Kişilik olarak, kendini üstün görme çok önemsiz bir düşüşte, bireyin kendisini yok ettiği gibi, etrafını da olumsuz etkiler.

3.3. Kişilerarası İlişkilerde Cinsiyet Rollerinde Gücün Önemi

Kişilerarası iletişim bir kişinin bir başkasını niyetli ya da niye niyetsiz olarak etkilemesidir. Biri iletir, biri alır. Burada kullanılan alan, sözel iletişim ve vizyonun açıklığı önemlidir. İlk olarak alan incelenecek olursa, alanın önemli bir gösterge olduğu; kimin imtiyazlı kimin önemli olduğunu açıkça belli eden mesafe yansımasıdır. Bir yerde güç alanla belli olur. Zira güç demek statü demektir; otorite demektir. Kişilerarası ilişkilerde güç Edna Rogers, Miller ve Frank Millar'ın da bahsettiği gibi kontrol, güven ve yakınlık üzerine

kurulmaktadır. İlişkisel iletişim teorisinin öncüsü olarak kişilerarası iletişimi tanımlamak için kişilerarası ilişki boyutunu incelemek gerektiğini savunmaktadırlar (Gürüz, Eğinli 2014: 78).

Öncelikle kontrol, ilişkide gücün dağılımıdır. Kişilerarası ilişkilerde, yakınlığın mesafesi ve hiyerarşik güce göre farklı stratejiler uygulanır (Kaypakoğlu; 2010: 163). Diğer bir deyişle astlarına göre daha yaptırımlı yaklaşırken, üstlerine daha ikna edici tavır takınırlar (Perloff; 1993: 270).

Bu durumda gücü değişik açılardan inceleyecek olursak güç kendi içerisinde altı değişik açıdan incelenebilir (Kaypakoğlu; 2010:165).

a. Yasal güç
b.Ödüllendirici güç
c. Zorlayıcı güç
d. Bilgi gücü
e.Referans gücü
f. Uzman gücü

a. Yasal Güç: Kaynağı haklar ve görevlerdir. Yasal güç sayesinde, statünün belirlediği otoriteye yönelik olarak bir başkasının davranışlarını etkileme hakkına sahip olunur (Gustave-Nizolas Fischer; 1994: 94). Örneğin; askeri birliklerde komutana, ast olan kişiye itaat kayıtsız ve şartsızdır. Kırsal kesimde yaşayan ailelerde otorite, evin en büyük babası, köyün ağası ya da muhtarıdır. Evde otoriteye kayıtsız şartsız uyulur, sorgulama ya da karşı gelme mümkün değildir. Kuralları koyan bu otoritedir; karşısındakinin kişiliğine ve kimliğine değer vermeden, zekâ düzeyine, becerisine göre değil, katı bir tutum içinde aile ilkelerinin kurallarını benimsetir. Ödüllendirme yoluna gitmeden, özgür davranışları kabul etmez. Aile reisi olarak görülen baba ya da evin en

büyük erkeği, ailenin ekonomik gücüdür. Dolayısı ile çocukların ve gençlerin geleceği ile ilgili alınması gereken kararlarda danışılan kişidir.

b. Ödüllendirici Güç: Ödüllendirme yönetimini kontrol eden tarafı oldukça güçlü kılar. Bu sayede başkalarını etkileme daha kolaylaşır (Kaypakoğlu; 2010: 93). Burada örnek olarak, para gücü olan işveren ya da başarıyı tartan öğretmen verilebilir. Aile içi ilişkiler olarak en çok göze çarpan, ekonomik gücü elinde tutan ebeveynlerin, eşlerin köydeki aşiret liderinin bunu adeta ödüllendirici bir güç olarak kullanması ve etrafındakileri niyetli ve niyetsiz olarak bu gücün altında ezerek, karşısındaki çocuk yaşta ise kimlik ve kişilik kazanmasında olumsuz yönde etki etmesi, yetişkin ise pasifleştirmeye çalışarak kişilik ve kimlik zedelemesinde bulunması söz konusu olmaktadır.

c. Zorlayıcı Güç: Ödüllendirme yönetimi gibi ceza verme ayrıcalığını kontrol eden tarafta da oldukça ciddi güç söz konusudur. Zira ödül verme hakkına sahip olan kişi aynı zamanda cevap verme hakkına da sahiptir (Dickson; 2003: 340). Bu güce en güzel örnek; yine kırsal kesimde, birincil toplumlarda yaşayan ekonomik olarak gücü elinde tutan aşiret aileleri ile aile reisleri veya ebeveynler olarak verilebilir. Ödüllendirme gücünden aldıkları yaptırımla ceza verme gücüne de sahip olduklarını düşünerek, tüm yaptırımları kendi lehleri üzerine kullanırlar. İşte burada, karşımıza çıkan "silah" ise gücün orantısını arttıran bir simgedir. Silah bir alet olarak düşünülürse, kimi zaman erkeklik organı ya da eli olarak yumruğu, kimi zaman bıçak, kimi zamanda bir tabanca, kim zamanda bir arabadır. Silah, güç üstünlüğü olarak görülür, kırsal kesimde saygınlık kazanabilmek için bir simgedir, alt kültüre ait olanların karşılarındakileri yıldırabilmek için başvurdukları bir alettir. Aynı şeklide arabada güç üstünlüğü olarak görülerek, günümüzde hem saygınlık, statü kazanma simgesi olarak kabul edilmekte, hem de şiddetin göstergesi gibi trafik canavarı olarak karşımıza çıkmaktadır (Köknel; 2013: 186-189).

d. Bilgi Gücü: Bilgi sahibi olmak bir ayrıcalıktır. Zira "beyin zengini" olarak adlandırılan bu insanların bilgi sırlarını saklama ya da başkaları ile paylaşma tercihleri onları güçlü kılmaktadır. Ancak unutulmaması gereken bilginin paylaştıkça daha etkin olacağıdır. Bu gruba giren akil insanlar, eşik bekçileri adeta bilgiyi kendi süzgeçlerinden geçirirken etrafındakileri büyülerler. İşte bu grup içerisinde yer alabilecek kişiler olarak çocuğu büyüten, ailede eğitimin önemi üzerinde duran kişidir. Küçük yaşta ektiklerini çocuk büyünce biçmeye başlayarak, adeta bilgi gücünde hep onun bir adım ötesinde, yaşadığı tecrübeleri aktaran, önderlik eden bir lider konumundadır.

e. Referans Gücü: Daha çok reklamlarda kullanılan bu yöntem sayesinde kullanılan popüler insanlar, marka çılgınlığına yol açan özendirme ile emtialarında satışına kolaylık sağlamaktadır. Bir başka açıdan bakılacak olursa, bu grupta gösterilebilecek kişiler, kanaat önderleridir. Aile içi ilişkilerde her ailenin bir büyüğü olsa dahi o aileden yetişmiş çalışkan, bilge olan, az hata ile çok yol almış bir kişi mutlaka vardır. Bu kişinin referans gücü diğer aile bireyleri üzerinde çok fazladır. Dolayısı ile o kişinin bilgi süzgecinden geçen fikirler genelde doğru ve hatasız kabul edilir.

f. Uzman Gücü: Bir konuda uzmanlaşmış olmak, kişiye ayrıcalık tanımakta ve o kişinin ikna gücü artmaktadır. Lastiği patlayan bir doktorun yol yardımı için taksi şoföründen hizmet alması ve sonuçta lastiği tamir ederken konunun uzmanı olduğu için gücün taksi şoförüne geçmesidir. Yine aile içi ilişkiler açısından ele alınacak olursa, ister ataerkil, ister anaerkil bir aile olsun, aile içi ilişkilerin pozitif yönde yürümesi için, ister çocukların gelecekteki kariyer kararları için olsun, ister problemlerin çözümü için olsun, konusunda uzmanlaşmış bir kişi yardımı ile birçok konunun üstesinden daha kolay gelinebileceği aile bireylerinin bilmesi gerekendir.

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde kendini gerçekleştirme durumuna kadar çıkmış olsa bile günümüzde kültürümüzde alanı kullanma açısından

erkeklerin daha belirgin bir özellikte kamusal bir alana, sahip olmaları ataerkil toplumsal cinsiyet anlayışında etkin olduklarını göstermektedir. Bu durum, erkekleri daha saldırgan, kuralları daha ihlal edici yapmakta iken aynı konumdaki kadınların alanları özel bir biçimde yer alır; dolayısı ile de daha boyun eğici oldukları ve edilgen bir yapı içinde oldukları gözlemlenmektedir. Ancak her erkek lider, saldırgan, iddialı olma, bağımsız, risk alma özelliklerine sahip olmadığı gibi her kadında şefkatli, nazik, sempatik, bağımlı ve duygusal değildir (Kaypakoğlu; 2010:122).

Belirli bir ilişki çerçevesinde iletişimin kalitesi önemli rol oynar. Bu perspektif içerisinde öncelik sosyal rollerdir. Maslow'un hiyerarşik basamaklarında 3. Sırada yer alan sosyalleşme içerisinde ailedeki anne- baba arasındaki ilişki önemlidir. Bireyin gelişiminde rol oynayan unsur; aile içerisindeki olayların, sorunların çözüm biçimidir; kimi ailede şiddet çözümken kimisinde de diyalog ağır basar (Can, Y; 2013:204-205).

Dünya görüşleri açısından çocuklukta şekillenen vizyonları sayesinde her kişi kendini ifade etme açısından birbirlerinden ayrılsalar da aynı kültüre ait olan kişiler aynı tutarlılık içerisinde olurlar. Örneğin, kültürümüzde belli başlı aile içi sözlü veya sözsüz iletişimde geçerli olan hal ve tavırlar hala benimsenmiş olarak devam etmektedir. Blumer, toplumu eylem halindeki insanların yaşamında oluşan toplam olarak görür. Birey ise kendini açığa vuran, çevresinin dikkatini toplayan, onları gören, okuyan, yorumlayan, bu yolla toplumun iletişim merkezinin sürekli işleten, ayna gibi gören ve kendini buna göre şekillendiren özne veya nesne olarak tanımlar (Anık; 2014: 59). Dolayısı ile kişiler, performanslarında kimi görünür kimi görünmez kelepçelerden yardım alırlar. Nitekim her insan giydiği giysilerle, uyguladığı saç kesimi ve (hanım olarak) taktığı takılarla kendini sunmaz, temsil ettiği karakteri ima eder (De Beauvoir; 1993: 533).

Sözel iletişimde kadınlar tonlamaları, vurguları daha yumuşak yaparken erkekler daha çok şakalı, küfürlü konuşurlar. Kadınlar, duygusal olarak daha detaya inerek anlatım sergilerken, erkekler içerik esaslı konuşarak doğrudan anlatımı tercih ederler. Seçtikleri cümleler net ve açıktır; örneklemeleri genellikle kendi iş dünyalarına yöneliktir (Kaypakoğlu; 2010: 126). Bir başka deyişle, erkeklerin maskülen olarak kullandıkları dil daha güçlüdür. Seçilen kelimeler, yapılan vurgular, verilen örnekler ne kadar güçlü ise otorite o derece artar. Tüm bunlara eklenen sözsüz iletişim içerisindeki fiziksel görünüm, giyim, kurulan göz teması, sıkılan el gibi sözel olmayan iletişimler ilişkide boyutların kişilerarasında kurulan iletişimi ve ilişki hakkında ortaya çıkabilecek sonuçların tahmin edilmesinde kolaylık sağlar.

Günümüzde erkeklerin canlı renkli giyme konusunda hassasiyetleri de bundan kaynaklanmaktadır. Sert ve donuk renkler onların ciddiyetini korumakta olduğu düşünülmektedir. Cinsiyet geniş açıdan bakılacak olursa; kültürel inançları belirler, bireysel boyutta kişilik ve kimlik yapılarına vurgu yapar, birey ve toplum etkileşimi düzeyinde davranış biçimlerini betimler (Fidgeway ve Corell; 2000: 110). Diğer bir deyişle; cinsiyet, bireylerin kendilerini nasıl görmeleri gerektiğini ve diğer bireylere nasıl davranmaları gerektiğini belirler (Demirbilek; 2007: 13).

Miller'a göre kişisel olmayan iletişim kişilerarası olurken 3 faktör ortaya çıkar:

1) Psikolojik Bilgi: Kişiler birbirleri ile ilişki kurar (Avukat-Müvekkili, Kalabalık Aile içerisinde kan bağı olan olmayan akrabalar). Psikolojik bilgi sayesinde karşındaki bireyin davranışları öngörülebilir hata kimi zaman kimi zaman yakın ilişkiye de dönebilir. Ancak birbirini tanımayan kişiler kendi aralarında öncelikle psikolojik düzeyde iletişim kurar (Gürüz, Eğinli; 2014: 67).

2) Açıklayıcı Bilgi: Kişiler yakınlaşıp birbirlerini tanıdıkça kimi zaman olumlu, kimi zaman olumsuz yöne kayılır. Aile içi ilişkilerde söz ve nişan devreleri eşlerin açıklayıcı bilgiye sahip olmaları için verilen yakınlaşma dönemidir. İşte bu dönemde, ilk etkileşim sürecinde kişisel olmayan süreçten kişisel düzeye doğru sosyolojik, kültürel içerikli mesajların önemini vurgulanmaktadır (Devito; 1992: 8-10).

3) Oluşturulan Kurallar: Kişisel olmayan durumlarda normlar, etkileşim kuralları ile yol alır. Örneğin; kırsal kesimde eve yeni gelin olarak kızın, evin diğer bireyleri ile ister hemcinsleri isterse karşı cins olsun, bir etkileşim içerisinde iletişimi yürütmesi ve geldiği ailenin kurallarını öğrenmesidir.

Özetle, ilişkide gücün dağılımı mesajın alınması ile doğru orantılıdır. Verilen mesaj karşı taraftan alınırsa kontrol kabul edilmiş sayılarak **tamamlayıcı ilişki** sağlanır. Aksi takdirde ilişki **simetrik**tir. Ataerkil toplumlarda erkeklerin otoriteye sahip olarak kadınlardan daha çok güven, saygı ve sosyal statü sahibi olduğu; dolayısı ile tamamlayıcı ilişkiye daha kazanımlı olduğu aşikârdır (Kaypakoğlu; 2010:168). Toplumsal roller içerisinde, insan içinde bulunduğu duruma uygun davranış, eylem ve tutum ortaya çıkarır. Kadın için çalışan dahi olsa, en önemli rolü annelikken, baba için en önemli rolü, çalışma ve iş yerindeki durumudur. Toplumsal rol kuramı, erkek ve kadın davranışlarının farklı olmasının ana sebebi olarak, günlük yaşamdaki rollerin farklı olmasından kaynaklandığını belirtmektedir. Örneğin; erkek karısından eş rolü beklerken, kadının yemek hazırlaması ya da çocukları uyutması gibi rollerinde eleştirilmesi, erkek egemen toplumlarda kadının kimliğini, kişiliğini denetim altında tutmanın söz konusu olduğunu göstermektedir. Kimi zaman aile içerisindeki bu problemlerin çözümünde yaşanan gerginlik tek suçlu kadınmış gibi onun üstüne yıkılmaktadır.

Aile içerisinde rol karmaşası da çatışma sebeplerinde etkendir. Çatışma yaklaşımı, cinsiyeti sosyal eşitsizlik ve çatışmanın bir boyutu olarak görürken, çatışma ortamında egemen olan grubun zayıf insanları istismar ettiği bir gerçektir. Aslında güçsüz insan elindeki silahla kendini güçlü hissederek, başkalarının içindeki yaşamı yok ettiği hatta kendisini de yok ettiği bilinmektedir. Bir yerde, kendisini yok sayan insanlardan öç almış olur. Bunun tam tersi olarak, Maslow'un hiyerarşik basamaklarında kendini gerçekleştirme boyutuna çıkan ve büyüme yolunda yol alamaya devam eden kişiler ise esas güçlü bireyler olarak, koca çınar ağacı gibi eğilerek iyiye ve güzele yönelirler.

Sonuç olarak; Heider' e atfen insanların iki güçlü motivasyonu olduğu bilinmektedir. İnsanlar dünyayı tutarlı bir şekilde anlama ve çevreyi kontrol etme ihtiyacındadırlar (Anık; 2000: 140-146). Theodor ABX modelinde olduğu gibi (first impression) ilk karşılamada sözlü sözsüz davranışlar, giyim tarzları insanın kendini ve çevresini anlama isteğinin yattığını gösterir. Bunlara ek olarak, Mead'de "Mind, self and theory" başlıklı makalesinde bir insanın diğer insanlar karşısında bir nesne olduğunu belirtir. Kullandığımız diskurların bizi kendimize dahi nesne yaptığını söylemekle birlikte, hayatın bir alışveriş içerisinde olduğunun altını çizmektedir. Kazanmak, kaybetmek sormak, elde etmek çocukların saklambaç oyunundaki gibi sürekli performansların değişimini arz eder. Tüm bunlar bireyin üzerindeki dünya görüşünü ve olması gereken yeri, daha iyi anlamasına yardımcı olur. Ancak ataerkil toplumsal cinsiyet anlayışının devam etmesi kadına şiddet uygulanmasını, statüsünün her açıdan düşük kalmasını tetiklemektedir. İnsan, kültürde içindeki normları yaratır (Watkons; 2000: 64).

4. ARAŞTIRMA BULGULARINA GÖRE KİŞİLERARASI İLETİŞİMİN İLİŞKİ ALGISINA ETKİSİNİN SONUÇLARI

Bu bölümde, gerek nitel gerekse nicel araştırmalar sonucu elde edilen bulgulara göre varılan değerlendirmeler üzerinde durulacaktır. Maslow Hiyerarşik basamakları göz önüne alınarak yapılan aile içi araştırmalarda, henüz birinci nesli göç ederek büyük şehre gelmiş olan İstanbul'un banliyösünde ikamet den ikinci nesil ile büyük şehirde yaşamını sürdürmeye alışkın İstanbul merkezinde oturan aynı yaş grubu aileler arasındaki farklı eğitim ve statüdeki bireylerin, kişilerarası iletişim içerisinde aile içi ilişki yapıları ve aile içi iletişim üzerindeki algıları incelenmiştir. Ancak yapılan çalışmalarda, daha serbest cevap vermeleri açısından çalışmada önem arz etmesi nedeni ile eğitim düzeyi yüksek olan rastgele seçilen adaylarla da çalışmaya farklı bir boyut getirilmeye çalışılmıştır.

4.1. Araştırmanın Metodolojisi

20. y.y., Newton'un "mutlak zaman ve uzay içinde yaşanana dünya" görüşünden uzaklaşarak, yoruma ve anlama dayalı hermeneutik yaklaşımların etkisi içerisinde ilerlemektedir. Bilimsel araştırmalarda yapılan çalışmaların nicel ve nitel yöntemlerle yapılması ontolojik açıdan gerçekliğe pozitivist ve yaklaşımcı paradigma ile yaklaşılmasını sağlamaktadır (Creswell; 1994: 4). Bireylerin deneyimlerini, bu bağlamda ortaya çıkan etkileşimlerini niceliksel istatistiklere dayalı olarak sadece sayılarla vermek konuya yeterli düzeyde yaklaşılmasını sağlamamaktadır, niteliksel araştırma yöntemi ile de algılamalar, deneyimler ve tutumlar derinlemesine incelenmektedir (Kümbetoğlu; 2012: 43-45). Olayların nedeni ve niçini araştırılırken, örneklem seçiminde aşırı ve aykırı durum örneklem yöntemi "extreme ve deviant sampling" kullanılarak, problem çok boyutlu görülmeye çalışılmaktadır.

4.2. Katılımcılar

Sosyal statüsü ve eğitim durumu düşük olan aileler ile sosyal statüsü ve eğitim düzeyi yüksek olan aile bireyleri karşılaştırılarak, birey ya da nesne kendi koşulları içerisinde, olduğu gibi betimlenmiştir.; herhangi bir etkileme çabası gösterilmemiştir. Görüşme tekniği kullanılarak, insanların bakış açıları, deneyimleri, duyguları ve algıları ortaya konmuştur.

Çalışmada üç ayrı tertip halinde toplam 120 kişi ile görüşülmüştür. Birinci bölge olarak, Sultanbeyli bölgesinde oturan, 20 aile toplam 40 kişi ile görüşme yapılmıştır. Sultanbeyli semtinde oturan bu aileler, çocukluk dönemlerinde büyükleri ile şehre göç etmiş, ancak eğitimlerini İstanbul'da almışlardır. 2. Kuşak olarak İstanbul'da yaşayan aile bireylerinin 3. Kuşak çocukları büyük şehirde doğma büyümedir. Tüm aileler ilk olarak gecekondu mahallesi olarak adlandırılan Sultanbeyli bölgesinde zor şartlarda çocukluk geçirmiştir. Anne ve babaları İstanbul'da çalışan emekli işçi ebeveynlerdir. Ancak 2. Kuşak olarak yetiştirdikleri kendi çocukları bugün tapusunu aldıkları evlerde, kendi imkânları ile yaptıkları kendi deyimleri ile kaloriferli apartman dairesinde yaşamlarını sürdürmekte, kendilerinin eğitim aldıkları okullarda çocukları daha iyi şartlarda eğitim almaktadırlar. Evin erkeği daha çok lise mezunu iken, hanımların tümü ilkokul mezunudurlar. Bu ailelerle yapılan mülakatlar sonucu çalışmaya tam bir aydınlık kazanımı olmayacağı, tüm açıklığı ile sorunlar gözler önüne sergilenemeyeceği fark edilince bireysel olarak evli eşler üzerinde tek eş üzerinden çalışma devam ettirilmiştir. Bu şekilde eşlerden birinin daha serbest cevap verdiği ve daha rahat açıklama yaptığı görülmüştür.

Bu nedenle, araştırmaya farklı boyut getirmesi amacı ile Nişantaşı semtine geçmeden, özellikle birey olarak kendini geliştirme yolunda bir adım öne çıkmaya çalışan eğitim seviyesi daha yüksek, çalışan hanımlar ve beyler üzerinden de inceleme yapılmıştır. Bu tip ailelerde göç ederek İstanbul'a

yerleşmiş kişilerden oluşmakta; ancak gerek ekonomik güçleri gerekse sosyal standartları daha yüksek olanlardır. Gelirleri 3000-10000 TL arasında olan kesimdir. Nişantaşı bölgesinde ise kuşaklar boyu İstanbul'da ikamet eden eski İstanbul aileleri ile görüşmeler sağlanmıştır. Eğitim seviyeleri yüksek olan bu ailelerde, gelir seviyeleri genellikle 3000-10000 ve 10000 ve üzeri olarak değişmektedir. Araştırmanın bu boyuta geçmesinde en önemli etken; Sultanbeyli'de görülen sonuçların farklı açıdan teyit edilmesi gereksinimi ile başladı. Zincirleme modeli ile sokak çalışmasına da ihtiyaç duyulması, gelir düzeyi ve eğitim düzeyi farklı olan evli insanlarla, bireysel olarak görüşmenin daha doğru olacağını işaret etmekte idi. Bunun yanı sıra, Nişantaşı ikamet bölgesinde de çalışmalar sürdürülerek, kişilerarası ilişki niteliğini ölçmede kullanılan bir ölçek olarak sosyal desteğin "özel ilişki algılarına" işaret etmesi de kaçınılmaz olmuştur.

4.3. Veri Toplama Aracı (1)

4.3.1. İlişki Niteliği Ölçeği

Sahadaki çalışmaların birinci bölümünde, ilişki niteliği envanteri (QRI / İNÖ) kullanılarak, bireylerin yaşamlarında özellikle destek almayı umdukları yaşantıları ile destek almayı umdukları kişilerden algılanan desteği tanımlaması ve ölçülmesi sağlanmaktadır (Pierce ve ark., 1991). Kişilere karşısındaki eşi hakkında cevap vermesi gereken sorular içeren anket uygulanmıştır.

4.3.2. Verilerin Toplanması

Yapılan araştırmalar ölçüsünde aile bireyleri arasındaki ve kişilerarası ilişkilerdeki boyutlara ışık tutulmaya çalışılmış, sorunların özellikle hangi

boyutlarda ve nerelerde baş gösterdiği ve nasıl çözüme ulaşacağı üzerine görüşler bildirilmiştir. Toplam 3 grup halinde her bir grubun 40 kişiden oluşması ile toplam 120 kişi üzerinde yapılan bu çalışma, evli, İstanbul'da ikamet eden 60 kadın, 60 erkekle devam ettirilmiştir. Her grubun kendi içerisinde bir bütünlük sağlaması amacı ile eğitim seviyesi 1. grup için ilkokul mezunu çalışmayan hanımların ve ortaokul veya lise mezun beylerin olmaları aranmıştır. 2. grup çalışması, özellikle rastgele seçilmiş sokak çalışması olarak devam ettirilmiş; ancak özellikle eğitim seviyesi ve gelir düzeyi daha yüksek olan çalışan bayanlardan oluşan grup sağlanmıştır. 3. grup çalışması, 1. ve 2. grubun devamı olarak Maslow'un hiyerarşik boyutunda daha fazla yol aldığı düşünülen kişiler üzerinde denenmiştir.

4.3.3. Verilerin Çözümlenmesi ve Yorumlanması

TABLO 1: SULTANBEYLİ

SORU 1	Eşiniz ile sorun yaşamamak için ne kadar çaba harcarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	3	%15,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**	3	%15,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	3	%15,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	14	%70,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Araştırmaya katılan, Sultanbeyli'de yaşayan ve birincil ilişkide olan ailelerin kadınlarının erkeklere oranı %70'e %60 olarak biraz daha yüksek olarak gözlemlenmektedir. Bu durum, evliliklerinin yürümesi için özellikle her iki tarafında özgürlüklerinden ödün verdiğinin gerçeğinin altını çizmektedir. Buna karşılık çalışmaya katılan rastgele seçilen bireylerin ve Nişantaşı bölgesinde yaşayan erkeklerin %50'ye yakını, eşi ile sorun yaşamamak için çok çabaladığı görülmekle birlikte bayan katılımcıların %75'inin orta derecede çaba harcadığı, hatta dört bayandan birinin hiç çaba harcamadığı gözlemlenmiştir. Bu da araştırmaya göre, özellikle, eğitim seviyesi ve

ekonomik geliri yüksek olan bayanların daha kendilerine dönük yaşadıklarını göstermektedir. Nişantaşı bölgesinde ise ikamet eden bayanların 1/5'i ise sorun yaşamamak adına çok çabaladıklarından bahsetmektedirler. Genellikle eski İstanbul ailelerinden oluşan bu grupta meskenler, aile büyüklerine ait olup, geniş aile olarak yaşam devam etmektedir. Dolayısı ile kentsel dönüşümle apartman dairelerine dönüşmüş yapılarda, 3 nesil bir arada yaşamaktadır. Bu da beraberinde bir takım güçlükler getirmekte, nesiller arası farkın yanı sıra sağlık ve maddi sıkıntılarda beraberinde yaşanmaktadır.

TABLO 2: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 1	Eşiniz ile sorun yaşamamak için ne kadar çaba harcarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	5	%25,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	15	%75,0
Çok	10	%50,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 3: NİŞANTAŞI

SORU 1	Eşiniz ile sorun yaşamamak için ne kadar çaba harcarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	8	%40,0
Orta	12	%60,0		**Orta**	8	%40,0
Çok	8	%40,0		**Çok**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 4: SULTANBEYLİ

SORU 2	Bir problemle ilgili yardıma ihtiyaç duyduğunuz zaman eşinize ne kadar güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	3	%15,0
Çok	15	%75,0		**Çok**	17	%85,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Sultanbeyli'de eşlerin birbirlerine güvenleri açısından kadınların oranı %85 iken erkeklerin %75 civarındadır. Kadınların ekonomik güvencelerinin olmaması problem çözümünde erkeklere daha dayanıklı olduklarını göstermektedir. Yine aynı şekilde sokak çalışmasında da çalışmaya katılan bireylerin %75'i eşlerine güvendiklerini belirtirlerken, Nişantaşı bölgesinde yaşayan katılımcılar arasında eşine güvenmeyen kadınların %40 gibi yüksek bir oranda olması oldukça dikkat çekicidir.

TABLO 5: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 2	Bir problemle ilgili yardıma ihtiyaç duyduğunuz zaman eşinize ne kadar güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**		%0,0
Orta		%0,0		**Orta**	5	%25,0
Çok	15	%75,0		**Çok**	15	%75,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 6: NİŞANTAŞI

SORU 2	Bir problemle ilgili yardıma ihtiyaç duyduğunuz zaman eşinize ne kadar güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	8	%40,0
Biraz	4	%20,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	8	%40,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	8	%40,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 7: SULTANBEYLİ

SORU 3	Duymayı bile istemediğiniz bir konuda eşinizin size dürüst bir geri bildirim verebileceğine ne ölçüde güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	6	%30,0
Çok	15	%75,0		**Çok**	14	%70,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Geri bildirim açısından eşinin ne kadar dürüst olabileceği sorulduğunda, karşılıklı güven içerisinde olan eşlerde dahi kadınların erkeklerin dürüstlüğüne güven duymaları erkeklerin eşlerine duydukları dürüstlük oranından %5 daha azdır. Bu durumda az da olsa kadınların erkeklere karşı olan bakış açısında bir yerlerde şüphenin geçtiğini işaret etmektedir. Aynı soru, eğitim seviyesi daha yüksek olan kadınlara sorulduğunda ise dört kadından biri, Nişantaşı bölgesinde ise neredeyse beş kadından dördü eşinden doğru cevabı alamayacağını söylemektedir; ancak, araştırmaya katılan bu gruptaki erkeklerin yarısı ve Nişantaşı bölgesinden katılanların yarısına yakını eşlerinden doğru cevabı alacağına inanırken, yarısı ve yarısından fazlası orta şeklinde cevap vermektedir. İki grup karşılaştırıldığında eğitim seviyesi yükseldikçe güven ortamının azaldığı da görülmektedir.

TABLO 8: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 3	Duymayı bile istemediğiniz bir konuda eşinizin size dürüst bir geri bildirim verebileceğine ne ölçüde güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	5	%25,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	15	%75,0
Çok	10	%50,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 9: NİŞANTAŞI

SORU 3	Duymayı bile istemediğiniz bir konuda eşinizin size dürüst bir geri bildirim verebileceğine ne ölçüde güvenirsiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	4	%20,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	4	%20,0
Orta	12	%60,0		**Orta**	8	%40,0
Çok	8	%40,0		**Çok**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 10: SULTANBEYLİ

SORU 4	Eşiniz sizin kendinizi ne kadar suçlu hissetmenize neden olur?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	3	%15,0		**Hiç**	9	%45,0
Biraz	9	%45,0		**Biraz**	8	%40,0
Orta	6	%30,0		**Orta**	1	%5,0
Çok	2	%10,0		**Çok**	2	%10,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Eşlerin karşılıklı olarak birbirlerine suçluluk duygusu verme oranlarına bakıldığında Sultanbeyli'de yaşayan kadınların erkeklere oranla daha baskıcı oldukları ve erkeği maniple etmeye çalıştıkları gözlemlenmektedir. "Biraz ve orta" diye cevap veren toplam erkek katılımcı sayısı %75 iken, kadınların toplam oranı bu cevaplar karşısında sadece %45'dir. Her iki taraf için suçlayıcı olduğunu düşünenler sadece %10'luk bir grubu teşkil ederken, bu oranlar eğitim seviyesi yükseldikçe artmaktadır. 2. ve 3. gruptaki çalışmaya katılan erkeklerin yarısı suçlu hissedildiklerinden bahsederken, bu oran kadınlarda %75 olarak orta cevabına, %80 olarak biraz cevabına oturmaktadır. Bu durumda, yukarıda bahsedildiği gibi kadınların her iki bölgede de baskıcı tutumları olduğu aşikârdır.

TABLO 11: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 4	Eşiniz sizin kendinizi ne kadar suçlu hissetmenize neden olur?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	5	25,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		0,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	15	75,0
Çok	10	%50,0		**Çok**		0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**100,0**

TABLO 12: NİŞANTAŞI

SORU 4	Eşiniz sizin kendinizi ne kadar suçlu hissetmenize neden olur?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	4	%20,0		**Hiç**	4	%20,0
Biraz	12	%60,0		**Biraz**	16	%80,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	0	%0,0
Çok	0	%0,0		**Çok**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 13: SULTANBEYLİ

SORU 5	Evliliğinizde ne kadar vericisiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	1	%5,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	2	%10,0
Çok	15	%75,0		**Çok**	17	%85,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Evliliklerde karşılıklı fedakârlık önemli bir faktördür; ancak bu fedakârlık oranında Sultanbeyli'de yaşayan katılımcı kadınların verdikleri cevaplara göre oran %85 iken, erkeklerin cevapları %75 olarak görülmektedir. Burada işaret edilen, kadınların koruma içgüdüsü ile evliliklerde daha verici olduklarıdır. Buna karşılık, eğitim seviyesi yükselen ve ekonomik açıdan daha bağımsız hale gelen katılımcı bayanlar arasında %25'i biraz, %25'i ise orta derecede verici olduklarından bahsederken, erkek katılımcılar için oranlar daha fedakâr olduklarını göstermektedir. Yine Nişantaşı bölgesinde oturan

katılımcılar arasında kendini haklı görenlerin oranı oldukça yüksektir. Her iki tarafta verici olarak %50'nin üzerine çıkmıştır.

TABLO 14: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 5	Evliliğinizde ne kadar vericisiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**	5	%25,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	5	%25,0
Çok	10	%50,0		**Çok**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 15 NİŞANTAŞI

SORU 5	Evliliğinizde ne kadar vericisiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	8	%40,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	16	%80,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 16: SULTANBEYLİ eğitim seviyesi:

Eğitim Seviyesi: İlkokul ve lise düzeyi / Gelir Seviyesi: Asgari ücret

SORU 6	Ailenizden çok yakın birinin ölümünde eşinizin yardımına ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	3	%15,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	3	%15,0		**Orta**		%0,0
Çok	17	%85,0		**Çok**	17	%85,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Eşlerin iyi ve kötü gün dostu olarak yakın bir kişinin ölümünde birbirlerine yardım etmeleri de kaçınılmazdır. Dolayısı ile bu oranın %85 civarında çıkması da doğru bir yorum olacaktır. Diğer yandan eğitim seviyesi

yüksek olan grupta kadınlar daha dik durmaya çalışmaktadırlar. Zira eşine güveni hiç olmayan ya da orta derecede olan araştırmaya katılan bayanların sayısının %40, %50 oranındadır. Aynı gruptaki erkekler ise eşlerine daha güven duymakla birlikte oranları yine de Sultanbeyli ve Nişantaşı semtlerinde araştırmaya katılan beyler kadar değildir; hem erkeklerin %50'si hem de kadınların %50'si sorgusuz güven duymaktadırlar.

TABLO 17: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 6	Ailenizden çok yakın birinin ölümünde eşinizin yardımına ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	5	%25,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	5	%25,0
Çok	10	%50,0		**Çok**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 18: NİŞANTAŞI

SORU 6	Ailenizden çok yakın birinin ölümünde eşinizin yardımına ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	4	%20,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	0	%0,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	20	%100,0		**Çok**	12	%60,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 19: SULTANBEYLİ

SORU 7	Evliliğiniz hayatınızda ne kadar önemlidir?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	1	%5,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	3	%15,0		**Orta**		%0,0
Çok	17	%85,0		**Çok**	19	%95,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Evlilik özellikle birincil ilişki yaşayan toplumlarda önemli bir faktör olması nedeni ile oranların da yüksek çıktığı görülmektedir. Bu durumda özellikle gerek Sultanbeyli bölgesinde gerekse Nişantaşı bölgesindeki katılımcı kadınların oranının %80 ile %95 olarak erkek katılımcılardan bile yüksek olması ile gözlemlenmektedir. Bu da özellikle bu kesimde yaşayan bayanlar için evlilik hayatı bir yerde güvence, bir yerde kimlik ve kişilik kazanma olarak görülmektedir. Buna karşılık, kendisine bir şeyler katmaya çalışan, araştırmaya katılan bayanlar için evlilikleri hayatlarının en önemli ayrıntısı değildir; zira katılımcıların %50'si orta cevabı verirken, dört bayandan biri çok demiştir. Erkekler için ise, bu oran bayanlara göre daha yüksek olmasına rağmen diğer gruptaki erkeklerin oranına bakıldığında %35 daha azdır. Bu göstergede bir yerde kendine güvenme ile evliliğin arasındaki ters orantıyı göstermektedir.

TABLO 20: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 7	Evliliğiniz hayatınızda ne kadar önemlidir?					
Erkek	**Sayı**	**Erkek**	**Sayı**	**Erkek**	**Sayı**	**Erkek**
Hiç		**Hiç**		**Hiç**		**Hiç**
Biraz		**Biraz**		**Biraz**		**Biraz**
Orta	10	**Orta**	10	**Orta**	10	**Orta**
Çok	10	**Çok**	10	**Çok**	10	**Çok**
Toplam	**20**	**Toplam**	**20**	**Toplam**	**20**	**Toplam**

TABLO 21: NİŞANTAŞI

SORU 7	Evliliğiniz hayatınızda ne kadar önemlidir?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	0	%0,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	20	%100,0		**Çok**	16	%80,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 22: SULTANBEYLİ

SORU 8	Gelecek 10 yılda eşiniz ile olan ilişkiniz ne kadar yakın olacak?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	1	%5,0		**Orta**		%0,0
Çok	19	%95,0		**Çok**	20	%100,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Karşılıklı güven içerisinde ilerleyen evliliklerde çiftlerin birbirlerine olan duyguları aynı şekilde devam edecekmiş gibi görülerek, 10 yıl sonrası için dahi hiçbir şey değişmeyecek gibi düşünülmektedir. Bu nedenle, oranlar her iki taraf içinde %100'e yakın çıkmaktadır. Buna karşılık, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi arttıkça evlilikteki gelecek beklentisi de azalmaktadır. Her iki grupta da katılımcıların yarısı orta seviyede beklenti içindeyken Nişantaşı bölgesinde yaşayan katılımcı kadınların beklentileri %60 oranında olumsuzdur, kendi ayakları üzerinde durma mücadelesi vermektedirler.

TABLO 23: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 8	Gelecek 10 yılda eşiniz ile olan ilişkiniz ne kadar yakın olacak?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	10	%50,0
Çok	10	%50,0		**Çok**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 24: NİŞANTAŞI

SORU 8	Gelecek 10 yılda eşiniz ile olan ilişkiniz ne kadar yakın olacak?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	4	%20,0		**Hiç**	12	%60,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	0	%0,0		**Orta**	0	%0,0
Çok	16	%80,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 25: SULTANBEYLİ

SORU 9	Bir ay kadar eşiniz ile görüşüp konuşmazsanız ne kadar özlersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**		%0,0
Orta	1	%5,0		**Orta**		%0,0
Çok	19	%95,0		**Çok**	20	%100,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Eşlerin problem çözümlerinde birbirlerine dayanak olması aranan, istenen özellikler olduğuna göre, oranların aile içi çatışma açısından çözüm odaklı çıkması ve %100 olarak belirmesi istenen özelliklerdendir. Diğer yandan 2. çalışma grubuna katılanlar arasında durum farklıdır; katılımcı bayanların ve erkeklerin yarısı olumlu cevap verirken, biraz ve orta derecede özleyenlerin toplam sayısı yine katılımcıların yarısında toplanmaktadır. Nişantaşı bölgesinden katılan bayanlar için ise durum farklıdır; çok özleyenlerin sayısı hiç özlemeyenlerin sayısı %40 olarak birbirine eşittir. Bu durumda yine güven ve sadakat açısından tereddütte olduklarını göstermektedir.

TABLO 26: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 9	Bir ay kadar eşiniz ile görüşüp konuşmazsanız ne kadar özlersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	10	%50,0
Çok	10	%50,0		**Çok**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 27: NİŞANTAŞI

SORU 9	Bir ay kadar eşiniz ile görüşüp konuşmazsanız ne kadar özlersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	8	%40,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	8	%40,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 28: SULTANBEYLİ

SORU 10	Eşinizin iyi olması konusunda kendinizi ne kadar sorumlu hissedersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	4	%20,0		**Biraz**	3	%15,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	6	%30,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	11	%55,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Eşlerin birbirlerine karşı hem fiziksel hem de ruhsal açıdan iyi olmaları ilişkinin yürüyebilmesi için önemlidir. Erkekler düzenlerinin bozulmasını istemezler, kurdukları düzen içerisinde daha çok bağımlı grup içerisinde yer almaları bu konuda önemli bir faktördür. Bu nedenle, katılımcı erkek oranının %60, hatta %75 olarak kadınlara göre yüksek çıkması da doğal bir sonuç olarak söylenebilir. Aynı şekilde düşünen eğitim seviyesi yüksek olan grupta da erkeklerdir. Eğitim seviyesi yüksek olan katılımcı bayanların ise orta ve biraz diye cevap verenlerinin oranı %75-80leri bulmaktadır.

TABLO 29: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 10	Eşinizin iyi olması konusunda kendinizi ne kadar sorumlu hissedersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**	5	%25,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	10	%50,0
Çok	15	%75,0		**Çok**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 30: NİŞANTAŞI

SORU 10	Eşinizin iyi olması konusunda kendinizi ne kadar sorumlu hissedersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	4	%20,0
Biraz	0	%0,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	8	%40,0		**Orta**	16	%80,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 31: SULTANBEYLİ

SORU 11	Birine kızdığınızda eşinizin sizi dinleyeceğine ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**	3	%15,0
Orta	9	%45,0		**Orta**	7	%35,0
Çok	11	%55,0		**Çok**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Çiftler arasında eşlerden hangisinin daha iyi dinleyici olup olmadığı sorulduğunda kadınların eş olarak daha iyi dinleyici olduğu orta diye cevap verenlerin %45 oranından ve çok diye cevap verenlerin %55 oranından gözükmektedir; buna karşılık katılımcı kadınların eşleri hakkında verdikleri cevaplar ise şu şekilde dağılmaktadır; biraz güven duyanlar %15, orta derecede güven duyanlar %35; çok güven duyanlar ise %50. Eğitim seviyesi yüksek grupta araştırmaya katılan erkeklerin tamamına yakını iyi bir dinleyici olarak gözükürken, kadınlar açısından durumun daha zayıf olduğu görülmektedir. Erkek katılımcılar orta ve biraz toplamına %75 ve %80 gibi oranlarda cevap vermiştir. Bu durum bir kez daha eğitim seviyesi yükseldikçe kendine dönme, kendi özgürlüğünü düşünme açısından kadınların daha özgür olmak istediklerini göstermektedir.

TABLO 32: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 11	Birine kızdığınızda eşinizin sizi dinleyeceğine ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	5	%25,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**		%0,0
Çok	5	%25,0		**Çok**	20	%100,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 33: NİŞANTAŞI

SORU 11	Birine kızdığınızda eşinizin sizi dinleyeceğine ne kadar güven duyarsınız?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0%		**Hiç**	4	%20,0
Biraz	8	%40,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	8	%40,0		**Orta**	12	%60,0
Çok	4	%20,0		**Çok**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 34: SULTANBEYLİ

SORU 12	Eşinizin ne kadar değişmesini istersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	9	%45,0		**Hiç**	5	%25,0
Biraz	7	%35,0		**Biraz**	13	%65,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	2	%10,0
Çok		%0,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Eşinin değişmesini isteyen grup özellikle kadınlardan oluşmaktadır. %65 oranı ile bunu az da olsa göstermeye çalışan Sultanbeyli bölgesindeki kadınlara karşılık, eğitim seviyesi yüksek ekonomik özgürlüğü olan katılımcı kadınların tamamı eşlerinin değişmesi yönünde cevap vermişlerdir. Buna karşın Sultanbeyli semtinde yaşayan erkek katılımcıların %45 i asla hanımların değişmesini istemeyen grubu temsil etmektedirler. Eğitim düzeyi daha yüksek olan erkekler arasında ise eşlerinin değişmesini orta ve biraz derecede isteyenler, katılımcıların %40 ve %50'sini oluşturmaktadır.

TABLO 35: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 12	Eşinizin ne kadar değişmesini istersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	5	%25,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**	20	%100,0
Orta	10	%50,0		**Orta**		%0,0
Çok		%0,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 36: NİŞANTAŞI

SORU 12	Eşinizin ne kadar değişmesini istersiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	12	%60,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	4	%20,0		**Biraz**	12	%60,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	0	%0,0
Çok	0	%0,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 37: SULTANBEYLİ

SORU 13	Eşiniz sizi ne kadar kızdırabilir?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	2	%10,0		**Hiç**	2	%10,0
Biraz	12	%60,0		**Biraz**	15	%75,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	2	%10,0
Çok	1	%5,0		**Çok**	1	%5,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Kişiye eşinin kendisini ne kadar kızdırabildiği sorulduğunda erkek ve kadın katılımcılar birbirlerine yakın cevap vermekte %60 ve %75 oranlarında cevaplar görülmektedir. Bu da özellikle çiftlerin birbirlerini sinirlendirdikleri ve çatışma ortamı yarattıklarını özellikle belirtmektedir. Eğitim seviyesi yüksek olan grupta ise çatışma ortamı yaratan tarafın daha çok kadınlar olduğu görülmektedir. Zira erkeklerin ¾'ü eşlerinin kendilerini kızdırdığından şikâyetçidirler. Buna karşılık, her iki grupta da erkeklerin yüzdesi %75 ile %80 arasında "biraz" cevabında kalmaktadır.

TABLO 38: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 13	Eşiniz sizi ne kadar kızdırabilir?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	5	%25,0		**Hiç**		%0,0
Biraz		%0,0		**Biraz**	15	%75,0
Orta		%0,0		**Orta**	5	%25,0
Çok	15	%75,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 39: NİŞANTAŞI

SORU 13	Eşiniz sizi ne kadar kızdırabilir?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	16	%80,0		**Biraz**	4	%20,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	8	%40,0
Çok	0	%0,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 40: SULTANBEYLİ

SORU 14	Eşiniz sizi hangi sıklıkla kızdırır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	3	%15,0		**Hiç**	3	%15,0
Biraz	10	%50,0		**Biraz**	7	%35,0
Orta	7	%35,0		**Orta**	10	%50,0
Çok		%0,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Yukarıdaki sorunun devamı olarak eşinin kendisini hangi sıklıkla kızdırdığı sorulduğunda kadın katılımcıların %50'si ve % 60'ı orta sıklık olarak cevap vermiştir. Buna karşılık, her iki grupta da erkek katılımcıların %50'si biraz demiştir. Bu oran eğitimli kadınlara tarafından verilen cevaplarda biraz daha artmakta; %75leri bulmakta, hatta Nişantaşı bölgesindeki katılımcılar arasında yukarıya doğru eğilim %80lere ulaşmaktadır. Bu cevaplar ışığında, eşlerin birbirlerini kızdırmak için ortam hazırladıkları kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır.

TABLO 41: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 14	Eşiniz sizi hangi sıklıkla kızdırır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**	15	%75,0
Orta	10	%50,0		**Orta**	5	%25,0
Çok	5	%25,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 42: NİŞANTAŞI

SORU 14	Eşiniz sizi hangi sıklıkla kızdırır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	8	%40,0		**Biraz**	8	%40,0
Orta	12	%60,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	0	%0,0		**Çok**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 43: SULTANBEYLİ

SORU 15	Eşiniz yaşamınızı hangi sıklıkta kontrol etmeye ya da etkilemeye çalışır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	4	%20,0		**Hiç**	2	%10,0
Biraz	4	%20,0		**Biraz**	10	%50,0
Orta	6	%30,0		**Orta**	3	%15,0
Çok	6	%30,0		**Çok**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Çiftlerin evlendikten sonra birbirlerini taciz edercesine kontrol altında ve kendi güdümleri ile yönetme eğilimleri özellikle erkek katılımcılarda daha fazla gözükmektedir, kadın katılımcıların %50 si biraz cevabı ile, %25 i çok cevabı ile bunu belirtmeye çalışırken, erkekler arasında "çok, biraz ve orta" olarak cevap verenlerin toplamı %80 leri bulmaktadır. Eğitimli kadınlar arasında ise ortalama, erkeklere göre daha yüksek durmaktadır. Araştırmaya katılan erkeklerin yarısı ve yarısına yakını eşlerinin orta derecede veya çok derecede daha fazla kontrolü altında olduklarını söylemektedirler. Kadınların %50'si, hatta Nişantaşı bölgesinden katılanların yarısında azı eşlerinin kendilerini kontrol altında tutmaya çalışmadıklarını söylemektedirler. Bu durumda eğitimli erkeklerin kadınları kendi güdümleri altında tutmak yerine özellikle kadınların erkekleri daha kontrol altına aldıkları gözlemlenmektedir.

TABLO 44: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 15	Eşiniz yaşamınızı hangi sıklıkta kontrol etmeye ya da etkilemeye çalışır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	10	%50,0
Biraz	5	%25,0		**Biraz**		%0,0
Orta	5	%25,0		**Orta**	10	%50,0
Çok	10	%50,0		**Çok**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 45: NİŞANTAŞI

SORU 15	Eşiniz yaşamınızı hangi sıklıkta kontrol etmeye ya da etkilemeye çalışır?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	8	%40,0
Biraz	8	%40,0		**Biraz**	4	%20,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	4	%20,0
Çok	8	%40,0		**Çok**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 46: SULTANBEYLİ

SORU 16	Evliliğinizde, almaktan çok veren siz misiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**	1	%5,0
Biraz	2	%10,0		**Biraz**	1	%5,0
Orta	6	%30,0		**Orta**	2	%10,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	16	%80,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Çiftlerin evliklerinde fedakârlık özellikle kimin tarafında diye sorulduğunda her iki tarafta kendisini çok verici olarak görmesine rağmen, kadın katılımcıların oranı %80 ile oranı %60 olan erkek katılımcılara göre oldukça fazladır. Bu durumda özellikle her iki tarafın evliliklerinin yürümesi ve anlaşmazlıkların azalması açısından çok fedakârlık yaptıkları görülmektedir. Buna karşılık, eğitimli kadınlarda erkeklerde aynı görüşte değildirler. Zira çok

fedakârlık yaptıklarını düşünenlerin sayısı %25'lerde kalırken, biraz fedakarlık yaptığını düşünen katılımcılar, %75 ile eğitim seviyesi yüksek bayanlardan oluşmaktadır. Bu durumda, bayanların eğitimleri ve ekonomik özgürlükleri arttıkça daha kendilerine dönük yaşadıklarını bir kez daha göstermektedir. Nişantaşı bölgesinde bu oran her iki taraf içinde % 60'lardadır.

TABLO 47: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 16	Evliliğinizde, almaktan çok veren siz misiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç		%0,0		**Hiç**		%0,0
Biraz	10	%50,0		**Biraz**	15	%75,0
Orta	5	%25,0		**Orta**		%0,0
Çok	5	%25,0		**Çok**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 48: NİŞANTAŞI

SORU 16	Evliliğinizde, almaktan çok veren siz misiniz?					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
Hiç	0	%0,0		**Hiç**	0	%0,0
Biraz	4	%20,0		**Biraz**	0	%0,0
Orta	4	%20,0		**Orta**	8	%40,0
Çok	12	%60,0		**Çok**	12	%60,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

4.4. Veri Toplama Aracı (2)

4.4.1. Çok boyutlu İlişki Ölçeği

Araştırmanın ikinci bölümü özellikle nitel veri çözümlenmesinin bileşenleri ile etkileşimli model çıkarmaya yöneliktir (Miles ve Huberman; 1994: 12). Çok boyutlu ilişki ölçeğinde, gözlem ve görüşme sonucunda yapılan analizlerde bireyler kendi koşulları içinde ve olduğu gibi betimlenmeye çalışılmıştır (Snell; 2002). Tarama modeli olarak adlandırılan bu modelde, bireylerin durumu gözlenip etkileme çabası gösterilmeden olduğu gibi

sunulmuştur (Karasar; 2004) Cevaplama esnasında konuşmaların çözümlenebilmesi için sayfalar dolusu veri üzerinde kodlama usulü ile tutarlılık sağlanmaya çalışılmıştır. Böylece araştırma konusu ile ilgili ayrıntılı bilgi edinilirken, toplanan bu bilgiler nitel araştırma ilkelerine uygun bir şekilde raporlanmıştır.

Ülkemizde daha önce yapılan bazı çalışmalar (Büyükşahin 2001; Karakurt 2001; Sümer ve Güngör 1999), ilişkide güven ile ilişki doyumu arasında olumlu yönde bir ilişki olduğunu göstermiştir. Bu çalışmada ise; ilişkide güven ile ilişki doyumu arasında pozitif yönde bir ilerleme görülürken, ilişkide güven ile eğitim seviyesinin arasında da önemli bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Bunun yanı sıra, ilişki korkusu/kaygısı, özellikle ilişkide dışsal kontrol arttıkça doyum bakımından azalmaktadır. Bu konuda Snell ve arkadaşlarının da yaptıkları çalışmaları ile aynı tutarlılık içinde olan araştırma, eğitim seviyesi açısından da önemli bulgular içermektedir. Zira eğitim seviyesinin yükselmesi ile ilişkiye yüksek düzeyde odaklanma ve ilişki doyumu arasında özellikle kadınlar açısından ters orantılı bir ilişki olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durum daha öncede yapılan çalışmalarla tutarlıdır, özellikle Türk kültüründe kıskançlık ilişki bağımlılığı, ilişkiyi aşırı düşünme gibi ilişkisel değişkenlere olumlu anlam yüklenmektedir (Büyükşahin ve Hovardoğlu; 2004). Çok boyutlu ilişki ölçeğinde bir başka açıdan ise eğitim seviyesi, dışsal ilişki kontrollü olma açısından önemli bir yer tutmaktadır. Eğitim seviyesi yükseldikçe şansın kaderin dışsal olayların/etmenlerin ilişkiler üzerinde daha etkili olduğu inanılmaktadır.

Verilerin toplanması sonucunda, alınan notlar üzerinde kodlamamanın azaltılması için iki seçenek içinde sunulan sorular “evet ve hayır” cevaplarına indirgenerek, sonucun betimlenmesi sağlanmış ve doğrulanması kolaylaştırılmıştır. Görüşmeyi kolaylaştırması açısından, sorulması planlanan soruları içeren bir görüşme formu hazırlanmıştır. Araştırma, yarı-yapılandırılmış görüşme formu üzerinden gerçekleştirilmiştir. Araştırmada her bir bölge içi araştırma için 20 çift toplam 40 kişi ile görüşme sağlanmış,

böylece toplamda 120 kişi ile birebir görüşülmüştür. Formlardaki cevaplar tek tek analiz edilerek ve görüşme sırasındaki verilen cevaplar kodlanarak sonuca ulaşılmıştır.

4.4.2. Verilerin Toplanması

Snell ve arkadaşları (2002) bu ölçeği geliştirirken, yakın ilişkilerle ilgili analiz raporları belirlemişlerdir. Buna göre;

İlişkide saygı: kişinin, kendini karşısındakiler ile yaşadığı ortamdaki samimi ilişkisinde ne kadar saygı çerçevesinde gördüğüne inanması ve kendine güvenin ölçülmesidir.
İlişkide kaygı: kişinin karşı cinsten biri ile duygusal bir yakınlığa girmekte duyduğu kaygıdır.
İçsel İlişki Kontrolü: Kişinin, yakın ilişkilerinde kontrolün kendinde olduğuna inanmasıdır.
İlişki Bilinci: Kişinin yakın ilişkisinin farkında olması, yakın ilişkilerinde olumlu ve olumsuz yönleri algılayabilmesidir.
İlişkide Motivasyon/ İlişkiye Odaklanma: Kişinin yakın ilişki kurmak için istekli olmasıdır.
İlişki Girişkenliği: Kişinin yakın ilişkilere yatkın olması girişken olmasıdır.
İlişkide Kendine Güven: Kişinin kendi becerilerine ve kapasitesine güvenerek yakın ilişkilerinde olumlu eğilim göstermesidir.
İlişki Depresyonu: Kişinin yakın ilişkilerinde yaşadığı hayal kırıklıkları sonucu kendini mutsuz ve cesaretsiz hissetmesidir.
Dışsal İlişki Kontrolü: Kişinin yakın ilişkilerinin daha çok tesadüfi olarak geliştiğine inanmasıdır.

İlişki İzleme / İlişki İzlenimi Ayarlama: Kişi ilişkilerinin başkaları tarafından nasıl görüldüğüne önem vermesidir.

İlişki Korkusu: Kişinin bir başkası ile ilişki kurmak için korku yaşamasıdır.

İlişki Tatminliği / İlişki Doyumu: Kişinin yakın ilişkisinden aldığı doyumdur.

Bu analiz ışığında hazırlanan form aşağıdadır:

İlişkilerde Saygı :	Yakın ilişkilerde bir eş/birey olarak kendime güvenirim.
İlişki Kaygısı:	Ailemdeki yakın ilişkiler üzerine sürekli düşünürüm.
İçsel İlişki Kontrolü	Ailemdeki bireylerle yakın bir ilişki içinde olma isteğim çok fazla.
İlişki Farkındalığı:	Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye genellikle zaman ayırırım.
İlişkide Motivasyon İlişkiye Odaklanma:	Yakın bir ilişkiye zaman ve emek verme konusunda çok istekliyim.

İlişkide Samimiyet / İlişki Girişkenliği:	Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı hissetmeme neden olur.
İlişkide Kendine Güven:	Yakın ilişkilerimde tercihlerimi doğrudan dile getiririm.
İlişki Depresyonu:	Yakın ilişkilerimle ilgili kendimi depresif hissederim.
	Yakın ilişkilerimle ilgili kendimi depresif hissederim.
Dışsal ilişki Kontrolü:	
	Dost/akraba ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı olaylarla gelişmiştir.
İlişki İzleme/ilişki izlenimi Ayarlama:	
	Akrabalarıma/dostları ma ve başkalarına nasıl göründüğüme aşırı önem veririm.
İlişki Korkusu:	
	Eşimle duygusal yakınlık kurmak bende gerginlik yaratır.
	Akraba/dost ve arkadaşlarla çok sık görüşmek ve yakın temasta olmak beni korkutmaz.
İlişki Tatminliği:	
	Ailemle olan yakın ilişkim benim için çok doyurucudur.

4.4.3. Verilerin Çözümlenmesi ve Yorumlanması

SORU 1	Yakın ilişkilerde birey olarak kendime güvenirim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	17	%85,0		**EVET**	18	%90,0
HAYIR	3	%15,0		**HAYIR**	2	%10,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 49: SULTANBEYLİ

İlişkide saygıyı ölçen bu soruda, Sultanbeyli bölgesinde araştırmaya katılanlar arasında her iki tarafında azda olsa kendine güvenli olmadıkları, birincil ilişkilere alışkın olduklarından kendi içlerinde her hangi bir sorunla karşılaşmaya alışkın olmadıkları görülmektedir. Buna karşılık gerek rastgele seçilen ancak eğitim seviyesi daha yüksek olan insanlardan oluşan sokak çalışmasında, gerekse Nişantaşı bölgesinde çalışmaya katılan kişiler arasında bireylerin kendilerine oldukça güveni olduğu fark edilmektedir. Bu durumda eğitimin önemini, eğitim seviyesi arttıkça gerek kadınların gerekse erkeklerin iş hayatında aktif rol almasının kendilerine olan güveni arttırdığını, bir kez daha gözler önüne sermektedir.

TABLO 50: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 1	Yakın ilişkilerde birey olarak kendime güvenirim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**		%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 51: NİŞANTAŞI

SORU 1	Yakın ilişkilerde birey olarak kendime güvenirim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 52: SULTANBEYLİ

SORU 2	Ailemdeki yakın ilişkiler üzerine sürekli düşünürüm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

İlişki kaygısını ölçmek için sorulan bu soru ile birincil ilişkiler içerisinde yaşamakta olan katılımcılarda tek yakın ilişki olarak aile bireyleri ile yakın ilişki içerisinde olma eğilimleri de doğru bir gözlemdir. Aile bireyleri olarak önem verdikleri kavram aile yapısı, hısım akraba ilişkilerindeki dengedir. Bu ilişkilerin olumlu olması için sonsuz gayret sarf edilmekte olduğu aşikârdır. Çok sık ve girift temasta olmak karşılıklı fedakârlık yapmak gerektiğini göstermektedir. Yapılan konuşmalarda ve mülakatlarda katılımcıların, bu konuda oldukça hassas oldukları gözlemlenmiştir. Ancak, eğitim seviyesi ve gelir seviyesi yükselse dahi birincil ilişkilerle yaşamaya alışkın "biz" kavramı ile yetişmiş toplumlar için bireysel düşünmek oldukça zor gözükmektedir. Ancak çocuklarını belli bir yaşa getiren, ayrı evlerde yaşayan orta yaş grubu için hayatın daha bireysel olarak kendilerine dönük yaşandığı da özellikle araştırmaya katılan eğitim seviyesi yüksek kadınların mülakatlarında gözükmektedir.

TABLO 53: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 2	Ailemdeki yakın ilişkiler üzerine sürekli düşünürüm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	15	%75,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 54: NİŞANTAŞI

SORU 2	Ailemdeki yakın ilişkiler üzerine sürekli düşünürüm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 55: SULTANBEYLİ

SORU 3	Ailemdeki bireylerle yakın bir ilişki içinde olma isteğim çok fazla.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	17	%85,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	3	%15,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

İçsel ilişki kontrolü açısından bakıldığında, kadınların hepsinin içsel ilişki kontrolünde daima yakın temas halinde hareket ettikleri gözlemlenmektedir. Buna karşılık %15 gibi bir rakam da olsa erkekler daha bireysel hareket etmektedir. Ancak sahiplik duygusunun yüksek olduğu bu tip erkek egemen ailelerde erkeklerin oranı %85'tir. Diğer yandan, içsel ilişki kontrolünde eğitim seviyesi yükselen ve iş hayatında aktif olan, araştırmaya katılan 3-4 kadından birinin de olsa bu konuda daha bağımsız hareket etmek istedikleri, eğitim seviyesi ve geliri yükselen erkeklerde de bu oranının eğitim seviyesi yükseldikçe diğer erkeklere göre azaldığı, kendilerine de vakit ayırmak istedikleri görülmektedir.

TABLO 56: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 3	Ailemdeki bireylerle yakın bir ilişki içinde olma isteğim çok fazla.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	10	%50,0		**EVET**	15	%75,0
HAYIR	10	%50,0		**HAYIR**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 57: NİŞANTAŞI

SORU 3	Ailemdeki bireylerle yakın bir ilişki içinde olma isteğim çok fazla.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	16	%80,0		**EVET**	12	%60,0
HAYIR	4	%20,0		**HAYIR**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 58: SULTANBEYLİ

SORU 4	Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye genellikle zaman ayırırım.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	18	%90,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	2	%10,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Araştırmaya göre, ilişki bilincinin saptanmaya çalışıldığı bu soruda, yine katılımcı kadınların %100 evet cevabı vermesi ile yakın ilişkilerindeki işleyişin farkında oldukları ve yakın ilişkilerinde olumlu ve olumsuz yönleri algılayabildikleri görülmektedir. Buna karşılık, erkeklerin %10'u bu konuda düşünmeye vakit ayırmak istemediklerini söylemektedirler. Bu da kendilerinin kadınlara göre daha rahat ve kaygısız olduklarını göstermektedir. Kendi deyimleri ile ne zaman isteseler zaten yanlarındadırlar. Buna karşılık, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi artan kadınlar içinde 4-5 kişiden bir kişi kendine zaman ayırmayı yeğlemekte, aile bireyleri için bile olsa organizeli bir şekilde zaman ayırmanın doğru olduğunu düşünmektedirler.

TABLO 59: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 4	Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye genellikle zaman ayırırım.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%0,0		**EVET**	15	%75,0
HAYIR	0	%100,0		**HAYIR**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 60: NİŞANTAŞI

SORU 4	Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye genellikle zaman ayırırım.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	16	%80,0		**EVET**	16	%80,0
HAYIR	4	%20,0		**HAYIR**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 61: SULTANBEYLİ

SORU 5	Yakın bir ilişkiye zaman ve emek verme konusunda çok istekliyim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	17	%85,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	3	%15,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

İlişkiye odaklanma açısından özellikle araştırmaya katılan kadınların ne kadar istekli olduğu gözükmektedir. Sadece evle ve yakın çevresi ile vakit geçirebilen bu hanımlar için ilişkiye odaklanma ve bunun için emek harcama çok önemli bir faktördür. Araştırmaya katılan erkekler ise bu konuda kadınlara göre yine yeteri kadar hassas olmadıklarını %85 gibi bir yüzde ile "evet" diyerek belirtmişlerdir. Ancak eğitim seviyesi ve gelir düzeyi arttıkça aileye sahiplenme derecesi, dostlarla beraber olabilmek için ayrılan vakit azaldığından bu ilişkilerin ancak emek vererek çoğaldığına inanmakta ve bu inançla isteği de artmaktadır. Kadınlar ise ister eğitimli olsun ister ekonomik özgürlüğü olsun, her zaman sosyal olma ve ilişkileri daha girift yaşama eğilimindedirler.

TABLO 62: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 5	Yakın bir ilişkiye zaman ve emek verme konusunda çok istekliyim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 63: NİŞANTAŞI

SORU 5	Yakın bir ilişkiye zaman ve emek verme konusunda çok istekliyim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 64: SULTANBEYLİ

SORU 6	Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı hissetmeme neden olur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	5	%25,0		**EVET**	6	%30,0
HAYIR	15	%75,0		**HAYIR**	14	%70,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Araştırmaya katılan kişilerden Sultanbeyli'de yaşayanlar, ilişkilerinde yaşanan samimiyetten memnundurlar. Erkeklerin %25'i ilişkilerindeki samimiyet konusunda olumlu düşünmezken, kadınlar %30 oranında az da olsa erkeklere göre biraz daha kaygılı gözükmektedir. Buna karşılık, yapılan çalışmaya katılan diğer kişilerin arasında erkeklerin %100 yakın oranı kaygılı durmaktadır. Keza katılımcı bayanların oranı da %90'a ulaşmış bulunmaktadır. Bir başka deyişle, gerek eğitim gerekse mali gelir arttıkça insanların yalnızlaşması söz konusudur. Bireyselciliğe dönüşle birlikte, insanların ilişkilerinde yaşadığı samimiyette azalmakta, girişkenlikleri yok olmaktadır. Karşısındakini yeteri kadar samimi görmemeye başlayarak, yalnızlaşması

daha da artmakta, kendini sürekli olarak kontrol etme ihtiyacı duymaktadır.

TABLO 65: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 6	Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı hissetmeme neden olur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	15	%75,0		**EVET**	10	%50,0
HAYIR	5	%25,0		**HAYIR**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 66: NİŞANTAŞI

SORU 6	Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı hissetmeme neden olur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	16	%80,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 67: SULTANBEYLİ

SORU 7	Yakın ilişkilerimde tercihlerimi doğrudan dile getiririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	15	%75,0		**EVET**	12	%60,0
HAYIR	5	%25,0		**HAYIR**	8	%40,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Birincil ilişkilerin yaşandığı toplumlarda, araştırmaya katılan erkekler ve kadınlar etraflarında bulunan kişilerle ya akrabadır ya da çok uzun zamandır akrabadan ileri dost olmuşlardır. Dolayısı ile ilişki güvenleri oldukça fazladır. Kaybetme korkusu olmaksızın tercihlerini dile getirmeleri erkeklerde %75 gibi dururken, kadınlar için ise yarıdan fazladır. Hâlbuki eğitim seviyesinin ve gelir seviyesinin yükselmesi ile araştırma farklı bir boyut kazanmaktadır. Çalışmaya katılan rastgele seçilmiş bireyler arasında erkeklerin ve kadınların daha çekinceli davrandığı gözlemlenmektedir. Erkeklerin % 50'si % 60'ı tercihlerini doğrudan dile getirdiklerini söylerken, kadınların %50'den azı bu konuda rahattır. Mülakatlarda özellikle belirtilen gerek erkeklerin gerekse

kadınların empati kurarak karşısındakini kaybetmeme adına dikkatli olmaya çalıştıklarıdır.

TABLO 68: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 7	Yakın ilişkilerimde tercihlerimi doğrudan dile getiririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	10	%50,0		**EVET**	5	%25,0
HAYIR	10	%50,0		**HAYIR**	15	%75,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 69: NİŞANTAŞI

SORU 7	Yakın ilişkilerimde tercihlerimi doğrudan dile getiririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	12	%60,0		**EVET**	8	%40,0
HAYIR	8	%40,0		**HAYIR**	12	%60,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 70: SULTANBEYLİ

SORU 8	Yakın ilişkilerimde ilgili kendimi depresif hissederim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	5	%25,0		**EVET**	2	%10,0
HAYIR	15	%75,0		**HAYIR**	18	%90,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Bu sorunun cevabında da tıpkı bir önceki gibi ilişki korkusu yaşamayan, kaybetme korkusu olmayan birincil ilişkilerdeki “bizleri” yaşayan araştırmaya katılan grup için sıkıntı doğurmamaktadır. Ancak, eğitim seviyesinin yükselmesi ile birlikte ilişkilerde korku başlamakta, kaybetme korkusu içine girilmektedir. Özellikle çalışmaya katılan kadınların yarısı ve erkeklerin ise büyük bir çoğunluğu bu konuda kendilerini güvende hissetmemekte, ilişki korkusu yaşamaktadırlar.

TABLO 71: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 8	Yakın ilişkilerimde ilgili kendimi depresif hissederim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	10	%50,0		**EVET**	10	%50,0
HAYIR	10	%50,0		**HAYIR**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 72: NİŞANTAŞI

SORU 8	Yakın ilişkilerimde ilgili kendimi depresif hissederim.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	16	%80,0		**EVET**	8	%40,0
HAYIR	4	%20,0		**HAYIR**	12	%60,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 73: SULTANBEYLİ

SORU 9	Dost / akraba ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı olaylarla gelişmiştir.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	4	%20,0		**EVET**	4	%20,0
HAYIR	16	%80,0		**HAYIR**	16	%80,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Birincil ilişkiler içerisinde dost ve akraba ilişkilerinde şansın rolünün çok az olduğu çalışmaya katılan ailelerce vurgulanmıştır. Her iki cinste şans rolüne %20 oranında katılmaktadır. Buna karşılık çalışmaya katılan diğer bireylerin %100'e yakını şans faktörüne inanmakta, dışsal ilişki kontrolünü vurgulamaktadırlar.

TABLO 74: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 9	Dost / akraba ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı olaylarla gelişmiştir.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 75: NİŞANTAŞI

SORU 9	Dost / akraba ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı olaylarla gelişmiştir.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	16	%80,0		**EVET**	16	%80,0
HAYIR	4	%20,0		**HAYIR**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 76: SULTANBEYLİ

SORU 10	Akrabalarıma / dostlarıma ve başkalarına nasıl göründüğüme aşırı önem veririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	16	%80,0		**EVET**	16	%80,0
HAYIR	4	%20,0		**HAYIR**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

Dış görünüm, bir yerde insanın kendini iyi hissetmesi, ilişkide güveni arttırması nedeni ile önemlidir. İlişkide izlemeyi sorgulayan bu soruda birincil ilişkiler içerisinde yaşayan bireylerin %80'i dış görünümüne önem verirken, eğitim seviyesi ve geliri artan grupta çalışmaya katılan erkeklerde, kadınlarda bulundukları ortama, girdikleri cemiyet hayatındaki ilişkilere göre kendilerini yönlendirmektedirler. Doğal olmak genellikle tercihleri olsa da bulundukları ortamlar, bu koşulları kimi zaman zorlamaktadır.

TABLO 77: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 10	Akrabalarıma / dostlarıma ve başkalarına nasıl göründüğüme aşırı önem veririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	15	%75,0		**EVET**	10	%50,0
HAYIR	5	%25,0		**HAYIR**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 78: NİŞANTAŞI

SORU 10	Akrabalarıma / dostlarıma ve başkalarına nasıl göründüğüme aşırı önem veririm.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	8	%40,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	12	%60,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 79: SULTANBEYLİ

SORU 11	A) Eşimle duygusal yakınlık kurmak bende gerginlik yaratır.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	1	%5,0		**EVET**	0	%0,0
HAYIR	19	%95,0		**HAYIR**	20	%100,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

İlişki korkusunun ölçüldüğü bu soruda, araştırmaya katılan eğitim seviyesi ve gelir düzeyi daha düşük grup içerisinde; eşi, akrabaları ve dostları ile yakın ilişkide olmak çiftleri korkutmamaktadır. Buna karşılık çalışmaya katılan gelir seviyesi ve eğitim düzeyi daha yüksek olan grup içerisindeki bireylerin yarısı eşi, akrabaları ve dostları ile yakın ilişkide olmaktan endişe duyabildiğini söylemektedir. Mülakatlarda söylenen, yakınlaştıkça isteklerin arttığı, bazı gerekçelerle kendilerinden menfaat sağlanmaya çalışıldığıdır. Eğitim seviyesi düşük olan yerlerde yetişen hanımlar için istekler kısıtlıdır, evi, huzuru ve sağlığı ön plandadır. Buna karşılık, eğitim seviyesi yükselen daha fazla vaktini dışarıda iş ve sosyal ilişiklerinde geçiren çiftler için ihtiyaçlar da o oranda artmakta ve farklılaşmaktadır. Sonuç olarak, birincil ilişkilerden uzak hale gelen bu gruplarda çok sıkı görüşme sakınca doğurur kaygısı ile mesafeli hale gelmektedir.

TABLO 80: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 11	A) Eşimle duygusal yakınlık kurmak bende gerginlik yaratır.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	10	%50,0		**EVET**	10	%50,0
HAYIR	10	%50,0		**HAYIR**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 81: NİŞANTAŞI

SORU 11	A) Eşimle duygusal yakınlık kurmak bende gerginlik yaratır.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	12	%60,0		**EVET**	8	%40,0
HAYIR	8	%40,0		**HAYIR**	12	%60,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 82: SULTANBEYLİ

SORU 11	B) Akraba / dost ve arkadaşlarla çok sık görüşmek ve yakın temasta olmak beni korkutmaz.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	14	%70,0		**EVET**	15	%75,0
HAYIR	6	%30,0		**HAYIR**	5	%25,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 83: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 11	B) Akraba / dost ve arkadaşlarla çok sık görüşmek ve yakın temasta olmak beni korkutmaz.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	10	%50,0		**EVET**	10	%50,0
HAYIR	10	%50,0		**HAYIR**	10	%50,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 84: NİŞANTAŞI

SORU 11	B) Akraba / dost ve arkadaşlarla çok sık görüşmek ve yakın temasta olmak beni korkutmaz.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	12	%60,0		**EVET**	4	%20,0
HAYIR	8	%40,0		**HAYIR**	16	%80,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 85: SULTANBEYLİ

SORU 12	Ailemle olan yakın ilişkim benim için doyurucudur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

İlişki tatminliği açısından bakılan bu soruda her iki grubun da cevabı %100'e yakınken, eğitim seviyesi yüksek olan erkeklerin ¼'ü kendilerini yeterli olarak görmemektedir. Yapılan mülakatlarda söylenen eşleri ile aralarındaki tercih farkları yüzünden kaynaklanan sorunlardır. Bir diğeri, hanımlarının kendilerinden daha fazlasını istemeleri, erkeklerin kendilerini suçlu hissetmelerini sağlamaktadır. Erkek katılımcılar, eşlerinin kriz yönetiminde zayıf kaldıklarını, her şeyin çocuklara odaklı geliştiğini söylemektedirler. Bu nedenle aile ilişkilerinde tam doyum alamayanların oranı %25'te iken, hanımlar açısından Nişantaşı bölgesi %20 ile oldukça dikkat çekicidir; zira 5 kadından 1 kişi yeteri kadar tatmin olmadığını belirtmektedir.

TABLO 86: SOKAK ÇALIŞMASI

SORU 12	Ailemle olan yakın ilişkim benim için doyurucudur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	15	%75,0		**EVET**	20	%100,0
HAYIR	5	%25,0		**HAYIR**	0	%0,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

TABLO 87: NİŞANTAŞI

SORU 12	Ailemle olan yakın ilişkim benim için doyurucudur.					
Erkek	**Sayı**	**Yüzde**		**Kadın**	**Sayı**	**Yüzde**
EVET	20	%100,0		**EVET**	16	%80,0
HAYIR	0	%0,0		**HAYIR**	4	%20,0
Toplam	**20**	**%100,0**		**Toplam**	**20**	**%100,0**

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Sonuç olarak, İNÖ ve alt boyutları olarak karşımıza çıkan inceleme alanları olarak çatışma, sosyal destek ve derinlik boyutlarını gözden geçirmek gerekir. Sonuç olarak, çatışma alt boyutunda incelenen sorular: 1. Eşiniz ile sorun yaşamamak için ne kadar çaba harcarsınız? Bu sorunun karşılığında genelde çiftlerin %70 ile %50 civarında çok çaba harcamalarının aslında bireylerin empati kurmak yerine daima olaylara kendileri açısından yaklaştıklarını göstermektedir. Buna ek olarak karşılıklı ilişkilerde bireylerin karşısındaki tarafından ne kadar suçlandığı sorulduğunda, eğitim seviyesi yükseldikçe suçlamanın arttığı %50 ve %75 gibi cevaplardan anlaşılmaktadır. Yine her birey, kendini haklı görerek verici olanın karşısındakinden daha çok kendisinin olduğunu %75, %85 oranlarla belirtse de eğitim seviyesinin yükselmesi ile vericiliğin ters orantılı olduğu ortaya çıkmaktadır. Kişiler zaman açısından yoğunlaştıkça kendilerine vakit ayırma özgürlüklerine ulaşma isteği artmaktadır. Maslow'un hiyerarşik basamaklarında görülen doygunluk ve yoksulluk açısından incelenecek olursa doygunluk, eğitim seviyesi düşük olanlar için sınırlı alandadır. İşin, aşın ve sağlığın yerinde olması yeterli görülen bu grup için doygunluk seviyesinin ölçüsü açısından diğer sınıflardan ayrılır. Diğer yandan eğitim ile alınan vizyon kişinin başarıya koşması için, kendini geliştirmek için gerekli fırsatın kapısını aralarken, kendilerini alt kültüre bağımlı görmeleri yüzünden bağlı bulundukları gruba biat ettikleri de ispatlanmış olmaktadır (Köknel; 2013:158-159).

İşte yukarıda bahsedilen bu nedenlerden dolayı, bireyler kendilerini hep yoksun hissederek, doygunluğu başka hazlarda aramaya yönelmektedir. Bu nedenle, eğitim seviyesi düşük olan ailelerde karşılıklı doygunluk sağlanmış olarak çatışma alt boyutunu işaret eden eşinin ne kadar değişmesini isteyen bir soruda, beyler genellikle doygunluk boyutunda iken, kadınların arzuları hep daha baskın gözükmektedir. Kendini gerçekleştirme yolunda, kadınların daha arayış içerisinde olduğu, eşinin biraz değişmesini isteyen kadınların %65 ve %100 oranındaki cevaplarından anlaşılmaktadır. Bunun nedeni de kıyaslamadan, kendini farklı hayatlarda aramaktan geçmektedir. Çatışma alt boyutundaki sorulardan bir başkası olan eşlerin ne kadar kızdırdığı sorusunun karşılığında en üst oran çalışan eğitim seviyesi yüksek bayanlarla evli beylerden gelmektedir. Ailenin doygunluk derecesini yukarılara taşımak isteyen hanımların, olduğu duruma ve koşula kanaat edememesi, olgunlaşma yolunda karşılarına çıkan engelleri daha sorunlu atlatmalarına sebep olmakta, kimi zaman büyük

krizler içerisinde hissettikleri yoksunluklarının atlatılmasında zorlanma yaratmaktadır. İşte bu anlamda sorulan soru, eşin kendisini hangi sıklıkta kontrol etmeye ya da etkilemeye çalıştığı ile bağlantılı olarak, eğitim seviyesi yüksek olan beylerde ve hanımlarda çıkması hiçte şaşırtıcı olmamıştır. Zira kişinin egosunun yüksekliği ile kendini haklı görmesi, her zaman önde olmak istemesi doğru orantılıdır. Burada özellikle beyler, hanımların kendilerini etkilemeye çalıştıklarından, kontrol etmeye çalışmasından rahatsızlık duymaktadır. Kendini başka hayatlarda arama isteği doğrultusunda, kıyaslama yüzünden yoksunluk duyulması, kendini gerçekleştirme yolunda hâkimiyet içerisinde ilerlemelerini, yaptıklarının doğruluğuna inanmalarını sağlar. Bunun sonucunda karşısındakini kimi zaman rencide eden davranışlar içerisinde çatışma alt boyutunu işaret eder.

İkinci olarak sosyal destek alt boyutunda incelenen sorulardan ilki yardım ihtiyacında eşe ne kadar güvenileceği ile ilgilidir. Bu soruya yüksek oranda cevap olumlu gelmiştir. Burada ortaya çıkan Maslow'un (1943) da dediği gibi, kişi ortak bir yükümlülük içerisinde bir topluluğa ait olduğunu hissetmek ister, bu topluluk aile, akrabalar, arkadaşlar olsun bir grubun üyeleri tarafından sevildiğine, sayıldığına inanarak, ilgi görmek istemesi en büyük ihtiyaçlarından biridir (Cobb; 1995: 379). Ancak, diğer yandan eşinin dürüstlüğü konusunda sorulan soruya alt eğitim seviyesinde olan katılımcıların yüksek oranda olumlu cevap vermesine karşın (%70-%75), eğitim seviyesinin ve ekonomik gelirin yükselmesi ile kadınların, erkeklere olan güveninin azaldığı ortaya çıkmaktadır. Hâlbuki bu konuda sosyal destek alması kendisinin, içinde bulunduğu duruma ait algıladığı tehdidi azalttığı gibi, stres faktörlerini de yenmesine sebep olur (Fisher,1985;39-53 Fenlasa ve Beehr 1994: 57-175). Diğer bir deyişle, sosyal destek hem stresini yenmeye hem de düşündüğü tehditlere göğüs germesine yardımcı olur. Demek ki önemli olan Maslow'un sosyalleşme basamağından yukarı doğru ilerlerken doygunluğa ulaşması için yoksunluklarını gidermesidir. Nitekim yukarıda bahsedilen soru, ayrıcalıklı olarak ihtiyaç duyulduğunda eşin yardımına ne kadar güven duyulacağı ile ilgili soruda yine eğitim seviyesi daha yüksek olan grup içerisinde eşine hiç güvenmeyenlerle orta güvenenlerin sayısı güvenenlerin yüzdesine eşittir (%50). Bu grup için sosyal destek, sadece eşinin iyi bir dinleyici olduğunu belirtirken aslında paylaşımlarının bir yere kadar olduğunu yine her iki tarafın kendi insiyatifine ve kendi çözümüne göre hareket ettiğini, bağımsız olduklarını göstermektedir. Bağımlı olan alt eğitim seviyesindekiler için ise güven duygusu daha önemli bir yerdedir. İşte burada sosyal ilişkiler teorisindeki "toplumsal paylaşım" ortaya çıkar, birlik ruhu, "biz" olarak dayanışma gözlemlenir.

Son olarak derinlik alt boyutunda ilişki derinliği üzerinde incelemeler yapılmıştır. Buna göre, duygusal açıdan daha tatminkâr ilişkiler yaşamak önelidir. Doğumdan itibaren ömrün sonuna kadar gelişim ve değişim içerisinde olan insan, Maslow'un da bahsettiği gibi risk endişesini ve büyüme mutluluğunu yaşayarak olgunlaşır. Ancak; birincil ilişkilerde olan insanların ilişki güvenlerinin üstünlüğü, eğitim seviyesi yükseldikçe ilişkilerde daha bağımsız olunurken, karşı tarafında bağımlı olmasını engellemeye çalışmak adına daha empati doygunluğu içerisinde geliştiği görülmektedir. Nitekim "yakın ilişkilerde tercihleri doğruda söyleme" konusunda, birincil ilişkiler içerisinde yaşayan insanların çok fazla kaybetme korkusu olmadığından bir başka deyişle, birbirlerine bağımlı olmaları nedeni ile, daha duyarsız daha empatiden yoksun olarak konuşmaya yöneldikleri aşikardır. Kaybetme korkusu yaşayan dolayısı ile ilişki korkusu içerisindeki eğitim seviyesi yüksek olan katılımcılar ise aslında hayatlarında tam tatminkârlığı yaşamadıklarını, içini kimlik, cinsiyet, kişilik, benlik, eğitim ile doldurdukları bardaklarında aslında bağımlı ve bağımsız rollere rahat girdiklerini kanıtlamaktadırlar. Doğru olan ise her iki tarafın bardağı birlikte doldurmasıdır. Derin ilişkilerin olabilmesi için başkalarının düşüncelerine yer vermek, ne hissettiklerini anlamaya çalışmak; kısaca ilişki yoğunluğu yaşamak gerekir (Kaypakoğlu; 51). Çalışmaya katılan bireylerin tamamı, eğitim seviyesi yüksek bayanların ise yarısı için dış görünüş oldukça önemli yer tutmaktadır. İlişkide güvenin artması ile bağlantılı olan dış görünüm dışsal ilişki kontrolü ile de bağlantılıdır. Eğitim seviyesi daha düşük olan birincil ilişki yaşayan toplumlarda dost ve akrabalar zaten bellidir, etraflarında sunulan ilişkiler zaten var olanın devamıdır, süreç normal akışındadır. Bu nedenle, ilişkiler tesadüfî düşünülmez. Eğitim seviyesi yükseldikçe bağımsızlık arttıkça, bireylerin dışarıda başka hayat alanları oluşur. Burada gelişen ilişkilerde şans, tesadüf faktörü vardır. Hint atasözündeki gibi " hiçbir tesadüf, aslında tesadüf değildir" den hareketle ilişkilerin şansa bağlı olaylarla geliştiğine inananlar, eğitim seviyesi yüksek katılımcılardır. Emek verilerek, empati kurularak daha duyarlı hareket edilmeye çalışıldığı gözükmektedir.

Her iki çalışma sonucunda da ortaya çıkan, ilişkinin besleyici olması gerektiğidir. Besleyici olmayan ilişki yürümez. Çiftlerde olması gereken role uyar ve daha iyisini yapmak için çabalarken, bağımsızlık altında diğer bireyi bağımlı hale getirmektedir. Kişilik açısından problemle boğuşan ve her zaman sorun yaratan kişiler için doyuma ulaşmak adeta imkansızdır (Maslow; 1999: 34). Spilzberg ve Cupach'ın (1984) "iletişim Yeterliliği Teorisinde"

(Communication Competence Theory) bahsettiği gibi, iletişim davranışında etkili olmak iletişim yeteneğine ve yeterliliğine bağlı olmaktan geçer. O halde, en uygun davranışı sunacak olan **bilgi**, davranışı uygulama yeteneği verecek olan **beceri**, iletişim için istek yaratacak olan **motivasyon** aile içi ilişkilerde de görülmesi gereken davranışlardır (http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/a__model_of_intercultural_communication_competence.pdf). Dengeli bir aile yapısının yanı sıra ailedeki çocukları da ihmal etmemek onun az bilen olmamasına da dikkat etmek gerekir. Günümüzde Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu (UNFPA) özellikle kız çocuklarının eğitiminin önemi üzerinde durmaktadır. Bugün 10 yaşında olan kız çocuklarına yapılan yatırımın 15 sene sonra alınabileceğini ve o yıl içerinde dünyamızın nasıl görüneceğinin bugünkü atılan tohumlarla belirleneceğinin altını kalın olarak çizmektedir (Hürriyet. 22.10. 2016, s:4).

Maslow'un da üzerinde durduğu gibi (1999: 86); kendini gerçekleştirme noktasına çıkan kişi, dünyayı özgür bir dünya olarak görmeye başlarken, korkularını, endişelerini de yenmiş olur. İçsel zenginliği artarak büyürken önemli olan acıyı da kabullenmektir. Sürekli doygunluk, ya da sürekli yoksunluk olması, algıda farklılık yerine yanılma yaratabilir. Karşısındaki kişi ile empati kurarken, geribildirim fark yaratacak bir ayrıntıdır. Ancak geribildirim, eleştirme olarak iletişim içerisinde olmayı gerektirirse çatışma ortamı yaratır. Geribildirim, empatik anlayış içerisinde karşısındakini anlamak olarak ilerlemelidir. Sevgiyi, şefkati, anlayışı, hayranlığı, en önemlisi affetmeyi bilmek gerekir. Uyumlu ve sosyal hayatı bütün içerisinde pozitif gelişen, paylaşıldıkça çoğalan, kendine özsaygılı bireyler olabilmek, formal ve informal öğrendiklerini pekiştirerek, kendisi için en doğru kararı verebilecek hale gelmekten geçer.

ÖNERİLER

- Cinsellik hayatın başındadır. Böylece, okul çağından itibaren verilecek cinsellik eğitiminin, kişiyi hayata ve hayatta karşılaşacaklarına hazırlaması,
- Evlilik hazırlığında olan çiftlere 3 ile 6 ay sürecek psikolojik, sosyolojik, ekonomik sorunları içeren sertifikalı eğitim programı sunulması,
- Özellikle kız çocuklarına eğitim alanında verilecek fırsat eşitliğinin sağlanması,
- Büyük şehirlere göç etmiş ya da eden ailelerin şehre uyumu için belediyelerin, aileleri şehir içinde oryantasyona alması önerilir.

EK 1: İLİŞKİ NİTELİĞİ ÖLÇEĞİ (Pierce ve ark., 1991)

İFADELER	Hiç	Biraz	Orta	Çok
1.Bu kişi ile sorun yaşamamak için ne kadar çaba harcarsınız?				
2.Bir problemle ilgili yardıma ihtiyaç duyduğunuz zaman bu kişiye ne kadar güvenirsiniz?				
3.Duymayı bile istemediğiniz bir konuda bu kişinin size dürüst bir geri bildirim verebileceğine ne ölçüde güvenirsiniz?				
4.Bu kişi sizin kendinizi ne kadar suçlu hissetmenize neden olur?				
5.Bu ilişkide ne kadar vericisiniz?				
6.Ailenizden çok yakın birinin ölümünde bu kişinin yardımına ne kadar güven duyarsınız?				
7.Bu ilişki hayatınızda ne kadar önemlidir				
8.Gelecek 10 yılda bu kişi ile olan ilişkiniz ne kadar yakın olacak				
9.Bir ay kadar bu kişi ile görüşüp konuşmazsanız ne kadar özlersiniz?				
10.Bu kişinin iyi olması konusunda kendinizi ne kadar sorumlu hissedersiniz?				
11.Birine kızdığınızda bu kişinin sizi dinleyeceğine ne kadar güven duyarsınız?				
12.Bu kişinin ne kadar değişmesini istersiniz?				
13.Bu kişi sizi ne kadar kızdırabilir?				
14.Bu kişi sizi hangi sıklıkta kızdırır?				
15.Bu kişi yaşamınızı hangi sıklıkta kontrol etmeye ya da etkilemeye çalışır?				
16.İlişkinizde, almaktan çok veren siz misiniz?				

Ek 2: Çok boyutlu İlişki Ölçeği (Snell; 2002)

Maddeler

Yakın ilişkilerde bir partner olarak kendime güvenirim.
Sürekli yakın ilişkiler üzerine düşünürüm.
Yakın ilişkilerimle ilgili çok fazla düşünürüm.
Yakın bir ilişki içinde olma isteğim/güdüm
çok fazla.
Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı
hissetmeme neden olur.
Yakın ilişkilerimle ilgili kendimi depresif /çökkün hissederim.
Yakın ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı/ tesadüfî olaylarla gelişmiştir.
Başkalarının yakın ilişkilerim konusunda
ne düşündüğüne aşırı önem veririm.
Birisiyle yakın ilişkiye girmek beni biraz ürkütür.
Yakın ilişkiyle ilgili gereksinimlerimin şu anki karşılanma biçiminden memnunum.
Yakın bir ilişkide iyi bir partner olduğumu
düşünüyorum.
Yakın ilişkileri, başka her şeyden daha
çok düşünürüm.
Yakın ilişkilerimde, kendi davranışlarım
çoğunlukla belirleyici bir rol oynar.
Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye
genellikle zaman ayırırım.
Yakın bir ilişkiye zaman ve emek vermek
konusunda çok istekliyim/güdülüyüm.
Yakın ilişkilerde biraz acemi ve gerginimdir.
Yakın ilişkilerimde, tercihlerimi doğrudan
dile getiririm.

*Yakın ilişkilerim konusunda kendimi
mutsuz hissediyorum

Yakın ilişkilerimin başkalarına nasıl
göründüğüne/sunulduğuna aşırı önem veririm.
Bazen yakın ilişkilerden korkarım.
Yakın ilişkilerimden çok memnunum/doyum alıyorum.
Yakın ilişkilerde pek çok insana göre daha iyiyimdir.
Yakın ilişkiler zihnimi meşgul eder.
Yakın ilişkilerimde kontrol daha çok
benim elimdedir.
Yakın bir ilişki içinde olmayı çok arzu ediyorum.
Karşı cinsten biriyle duygusal bir yakınlık/etkileşim kurmak bende-gerginlik yaratır.
Yakın ilişkilerde isteklerimi dile getirmede biraz pasifimdir.
*Yakın ilişkilerim konusunda cesaretimin kırıldığını hissediyorum.
Yakın ilişkilerim üzerinde şansın büyük etkisi vardır.
Yakın ilişkilerimin başkaları üzerinde bıraktığı
izlenim konusunda sıklıkla endişe duyarım.
Zaman zaman, birisiyle yakın bir ilişkiye
girmekten korkarım.
Yakın ilişkilerim temel beklentilerimi karşılıyor.
Kendimi yakın bir ilişki için oldukça tercih edilen
bir partner olarak değerlendiririm.
Sürekli olarak yakın bir ilişki içinde olmayı düşünürüm.
Yakın ilişkilerimi etkileyen temel şey
benim kendi yaptıklarımdır.
Yakın bir ilişki içinde olmak benim için çok önemlidir.
Yakın ilişkilerde birçok insana göre daha kaygılıyımdır.
Yakın bir ilişkide isteklerimi dile getirmekten çekinmem.
*Yakın ilişkilerim konusunda kendimi
hayal kırıklığına uğramış hissediyorum.

Yakın ilişkilerimin büyük oranda şans (iyi ya da
kötü anlamda) meselesi olduğuna inanıyorum.
Genellikle başkalarının yakın ilişkilerime

yönelik verdikleri tepkilere duyarlıyımdır.
Yakın bir ilişki içinde olmak beni fazla korkutmaz.
Yakın ilişkilerim, diğer pek çok ilişki ile
karşılaştırıldığında, çok daha iyidir.
Yakın bir ilişki içinde kendime oldukça güvenirim.
Zamanımın büyük bir bölümünü yakın
ilişkileri düşünerek geçiririm.
Yakın ilişkilerim benim sorumluluğum ve
kontrolüm altındadır.
Yakın bir ilişki içinde olup, bunu sürdürmeyi çok isterim.
Yakın bir ilişki içinde kendimi tutuk ve utangaç hissederim.
Yakın ilişkiler söz konusu olduğunda, isteklerimi genellikle ifade ederim.
*Yakın ilişkilerimi düşündüğümde üzülüyorum.
Yakın ilişkilerimin gerçekten de bir kader/kısmet
işi olduğunu düşünüyorum.
Başkalarının yakın ilişkime nasıl tepki verdiklerine/
vereceklerine dikkat ederim.
Yaşamımın yakın ilişkiler yönü, benim için
çok doyurucudur.
*Ters kodlanması gerekir.

EK 3: Yarı yapılandırma soruları

Yarı Yapılandırma Soruları

1. Ailede yaşayan toplam birey sayısı

   _____

2. Oturulan evin aileye ait olup olmadığı

   _____

3. Oturulan evin özelliği

   Kaloriferli apartman dairesi

   Sobalı apartman dairesi

   Müstakil ev/Dubleks

   Müstakil ev/Gecekondu

   Site içerisinde

   Şehir merkezinde

   Banliyö

4. Ailedeki annenin sosyal güvencesi

   SGK

   BAĞ-KUR

   Emekli Sandığı

   Yeşil Kart

Dışarıdan gelir/Miras

5. Kadın ve erkeğin eğitim düzeyleri ve meslekleri

_____

_____

6. Kadın ve erkeğin yaptıkları iş

_____

_____

7. Ailenin gelir düzeyi

Asgari Ücret

3000-10000

10000-25000

25000 ve üzeri

8. Aile içerisindeki nüfus sayısı

Çekirdek aile

Geniş aile

9. <u>İlişkide Saygı</u>

- Yakın ilişkilerde bir eş/birey olarak kendime güvenirim.

*Evet *Hayır

10. <u>İlişki Kaygısı</u>

- Ailemdeki yakın ilişkiler üzerine sürekli düşünürüm.

*Evet *Hayır

11. İçsel İlişki Kontrolü

- Ailemdeki bireylerle yakın bir ilişki içinde olma isteğim çok fazla.

*Evet *Hayır

12. İlişki Bilinci

- Yakın ilişkilerim konusunda düşünmeye genellikle zaman ayırırım.

*Evet *Hayır

13. İlişkide Motivasyon/İlişkiye Odaklanma

- Yakın bir ilişkiye zaman ve emek verme konusunda çok istekliyim.

*Evet *Hayır

14. İlişkide Samimiyet/İlişki Girişkenliği

- Yakın ilişkiler kendimi sinirli ve kaygılı hissetmeme neden olur.

*Evet *Hayır

15. İlişkide Kendine Güven

- Yakın ilişkilerimde tercihlerimi doğrudan dile getiririm.

*Evet *Hayır

16. İlişki Depresyonu/Korkusu

- Yakın ilişkilerimle ilgili kendimi depresif hissederim.

*Evet *Hayır

17. Dışsal İlişki Kontrolü

- Dost/akraba ilişkilerim çoğunlukla şansa bağlı olaylarla gelişmiştir.

*Evet *Hayır

18. İlişki İzleme/İlişki İzlemini Ayarlama

- Akrabalarıma/dostlarıma ve başkalarına nasıl göründüğüme aşırı önem veririm.

*Evet *Hayır

19. İlişki Korkusu

- Eşimle duygusal yakınlık kurmak bende gerginlik yaratır.

*Evet *Hayır

- Akraba/dost ve arkadaşlarla çok sık görüşmek ve yakın temasta olmak beni korkutmaz.

*Evet *Hayır

20. İlişki Tatminliği

- Ailemle olan yakın ilişkim benim için çok doyurucudur.

*Evet *Hayır

KAYNAKLAR:

Adorno, T. ve M. Horkheimer, (2010). M. *Aydınlanmanın Diyalektiği.* E. Öztarhan, N. Ünler (çev.), İstanbul: Kabalcı Yayınları (orijinal baskı tarihi 1944)

Anık, C. (2000). *Siyasal İkna*. Ankara: Siyasal Yayınları.

Anık. C. (2014). *İletişim Sosyolojisi.* İstanbul: Derin Yayınları.

Argyris, C. (1964). Immaturity / Maturity Motivation Theory. *Integrating the Individual and The Organization.* http://www.accelteam.com/human_relations/hrels_06ii_argyris.html *(*20.12.2015).

Aktan, T. Ve N. Sakallı – Uğurlu (2013). Kalıp İçeriği Modeline Sosyal Bağlamsal Bir Yaklaşım: bağlam İçinde Kalıp Yargı İçerikleri. *Türk Psikoloji Dergisi.*16.31, 15-35

Başoğlu, M. Ş. (1945). *Değişen Dünya.* İstanbul: İktisadi Yürüyüş Matbaası ve Neşriyat Yurdu.

Berko, Roy M., Wolvin, Andrew D. ve Wolvin, darlyn R. (1992). *Communicating, A Social Career Focus,* Fifth Edition, USA: Houghton Mifflin Company.

Bilgiseven, A. Kurtkan. (1982). *Genel Sosyoloji: Kavramlar- Nazariyeler Bünye (türkiye'deki Sosyal Tabakalaşama)Değişme ve Sosyal Gelişme.* İstanbul.

Birdwishtell,R.L. (1970). *Kinesic and Context. Essays on Body Motion Communication.* University of Philedelphia Press.

Blumer, H. (1969). *Symbolic Interactıonism: Perspective and Method.* University of California Press.

Brody, S. (1964). *Bioenergetics and Growth.* USA: Hafner Press.

Brody, S. (1964). Homeostasis and Organismic Theory. *Bioenergetics and Growth*. 243-263. http://www.beefefficiency.org (29 Kasım 2015).

Bühler, C. (1951). Maturation and Motivation. *Dialectica*. Volume 5. 3-4, 312-361.

Büyükşahin, A. (2001). Yakın ilişki kuran ve kurmayan üniversite öğrencilerini çeşitli sosyal, psikolojik etkenler yönünden karşılaştırılması. Ankara: A.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Büyükşahin, A.ve Hovardoğlu, S. (2004) Çiftlerin aşka ilişkin tutumlarının Lee'nin çok boyutlu ak biçimleri kapsamında incelenmesi. *Türk Psikololji Dergisi*; 19: 59-72.

Büyükşahin, A. ve ark. (2004). İlişki İstikrarı Ölçeği (İİÖ). *Geçerlilik ve Güvenirlilik Çalışması.* Yayınlanmamış araştırma raporu.

Çağlayan, S. (2006). Göç Kuramları, Göç ve Göçmen ilişkisi. *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi* (17).

Caputo, John S, Hazel, Harry C. ve Mc Mahan, Collen (1994). *Interpersonal Communications: Competency Through Critical Thinking.* Boston: Allyn & Bacon.

Cobb, S. (1995) "Social Support as a Moderator of Life Stress" Toward an Integrated Medicine, Classics From Psychosomatic Medicine 1959-1979, American Psychiatric Press, Inc. USA:377-398.

Cohen, Anthony P., Topluluğun Simgesel Kuruluşu, Dost yay. Ankara, 1999.

***Cooley, C. H.; Human Nature and the Social Order, New York: Scribner's.* https://archive.org/stream/humannaturesocia00cooluoft#page/n1/mode/2up. (22 Aralık 2013).**

Creswell, J.W. (1994). Research Design Qualitative and Quantitative Approaches. CA: Sage Publishing.

Dal, A. (2012). *Grup iletişimi ve Örgüt İçi İletişim.* İletişim Bilgisi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

De Beavouir Simone. (1953). *The Second Sex.* İng. çev. H. M. Parshley. New York: Knopf, Türkçesi: " Kadın " *İkinci Cins,* 2 cilt, Bertan Onaran, (çev.), İstanbul: Payel, (orijinal baskı tarihi 1993)

Demirtaş. (2004). Yakın İlişkilerde Kıskançlık. Ankara. A.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Devito, J. (1992). The Interpersonal Communication Book. (6th edition). New York: HarperCollins.

Dilthey, W. (1999). *Hermeneutik ve Tin Bilimleri,* (Çev.D. Özlem), İstanbul: Paradigma Yayınları.

Dobzhansky, T. (1950). The Genetic Basis of Evolution. *Scientific American*. 3.3, 55-58.

Durkheim, E. (1986). *İntihar – Toplum Bilimsel İnceleme*. Özer Ozankaya (çev.), Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi. Orijinal baskı tarihi 1897)

Ekşi, H. & Hilal Ç. (2008). *Söylem Analizi.* Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Dergisi.

Esser, Husserl (2000). *Integration and Ethnic Stratification.* Hammur Esser at al. (Eds.) *Towards Emerging Ethnic Classes in Europe. Volume 1 Workshop Proceddings, Project Conclusions, Integration and Ethnic Stratification, Ethnic Economy and Social Exclusion.* Weinheim: Freudenberg Stiftung GmbH.

Fenlason, K.J., Beehr, T.A. (1994) "Social Support and Occupational Stress:Effects of Talking to Others" ***Journal of Organizational Behavior.*** **15.**

Fisher, C.D. (1985) "Social Support and Adjustment to Work: A Longitudinal Study" ***Journal of Management,*** **11.**

Freedman, L.O.D. Sears ve J.M. Carlsmith. (1989). ***Sosyal Psikoloji.*** **A. Dönmez (çev.) İstanbul: Ara Yayınları.**

Foucault, Michel-Gutman, Huck-Hutton, Patrick H.; ***Kendini Bilmek*****; Gül Çağalı Güven (çev.) ; Om Yayınevi; 4. Basım; 2003.**

Freud, S (1986). Yaşamım ve Psikoanaliz. K. Şipal (çev.), İstanbul: Say Yayınları.

Freud, S. (1905). ***Three Essays on the theory of sexuality*****. Standard Edition. USA: Perseus Books Group.**

Freud, S. (2011). Three Essays on the theory of sexuality. Paperback Edition. USA: Perseus Books Group.

Gadamer, H.G. (1977). ***Philosophical Hermeneutics.*** **Translated and Edited by D. Linge, University of California Press.**

Goffman, E. (2008). ***Sanatta ve Günlük Yaşamda İletişim Çatışmaları ve Empati.*** **İstanbul: Remzi Kitabevi.**

Goffman, Erving (2014). ***Günlük Yaşamda Benliğin Sunumu.*** **Barış Cezar (çev.) İstanbul: Metis Yayınları.**

Gradstein, L. (2003). Röportaj. http://www.npr.org/programs/morning/transcripts/2003/nov/031114.gradstein.html

Güngör, N. (2013). ***İletişim Kuramlar ve Yaklaşımlar.*** **Ankara: Siyasal Kitabevi.**

Gürüz, D. ve Ayşen Temel Eğinli. (2014). ***Kişilerarası İletişim.*** **İstanbul: Nobel Akademik.**

Hall, E.T. (1965). ***The Silent Language.*** **USA: Fawcett Publications.**

Hall, E.T. ve M.R. Hall. (1990). ***Understanding Cultural Differences.*** **USA: Intercultural Press,Inc.**

Henslin, J.M. (1990). ***Essentials of Sociology:*** **A Down To Earth Approach. Boston: Allyn and Bacon.**

Hofstede, G. (1980). ***Cultures Consequences: International differences in work –related values.*** **Beverely Hills: , CA: Sage.**

Hofstede, G. (2001). ***Culture's Consequences Comparing values, behaviors,institutions, and organizations across nations.*** **2nd ed. Thousand Oaks; CA: Sage.**

Hofstede, G. Hofstede, G.J., & Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: ***Software For The Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance For Survival.*** **New York: Mc Graw-Hill USA**

İnanç, B. Yerlikaya, E. (2010). ***Kişilik Kuramları.*** **3. Baskı. Ankara: Pegem Ak. Yayınları Eğ. Dan. Hiz. Tic. Ltd. Şti.**

Karasar, N. (2004). ***Bilimsel Araştırma Yöntemi.*** **Ankara. Nobel yayın Dağıtım.**

Kağıtçıbaşı, E. (1988). ***İnsan ve İnsanlar.*** **İstanbul: Evrim Basım Yayıncılık.**

Karakurt, G. (20011). The impact of adult attachment styles on romantic jealousy, Unpublished Master Thesis, METU. Ankara.

Kaypakoğlu, S. (2010). ***Kişilerarası İletişim Cinsiyet Farklılıkları Güç ve Çatışma.*** **İstanbul: Derin Yayınları.**

Köknel, Ö. (2013). ***Şiddet Dili.*** **İstanbul: Remzi Kitabevi.**

Kösemihal, N. Ş. (1971). ***Durkheim Sosoyolojisi.*** **İstanbul: Remzi Kitabevi.**

Küçükkurt, Mehmet ve CAN, Bakî. (1988). ***İletişimde Kaynak Faktörü ve İknaya Katkısı.*** **Düşünceler Dergisi. Sayı 2. İzmir.**

Lazar; J. (2001). İletişim Bilimi. Çev. C. Anık.Ankara: Vadi Yayınları.

Leavitt, H.J. (1951). "Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance" The Journal of Abnormal and Social Psychology.

Lewellen; Ted C. (2002). ***The Anthropolgy of Globalization: Cultural Athropolgy Enters 21st Century.*** **Westport: Bergins & Garvey.**

Maslow, A.H. (1941). Deprivation, Threat, and Frustration. ***Journal 0f Pschological Review. 48. http: //psychclassics.yorku.ca/FrustAgg/maslow.htm***

Maslow, A.H. (1943). A theory of human motivation. ***Psychological Review,*** **from http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm. (6 Kasım 2011).**

Maslow, A.H. (1954). Motivation and Personality. New York: Harper.

Maslow, A.H. (1970). Motivation and Personality. New York: Harper & Row.

Maslow; H.A. (1999). ***Toward a Psychology of Being.*** **USA: Wiley Publishing.**

Mattelart, A. (2013). *İletişimin Dünyasallaşması.* (Çev.Halime Yücel) İstanbul: İletişim Yayınları.

McClleland, D.C. (1961). *The Achieving Society.* Princeton, New Jersey, ABD: Van Nostrand.

Mead, George Herbert (1967). *Mind, Self and Society: From the Standpoint of a Social Behaviorist*. Chicago: The University of Chicago.

Miles and Huberman. (1994). *Qualitative Data Analysis*. USA: Michigan University. Sage Publishing.

Odabaşı, Y. ve Barış, G., (2006). *Tüketici Davranışı*, Kapital Medya Hizmetleri A.Ş., İstanbul.

Özabacı, N. "İlişki Niteliği Ölçeği Bir Uyarlama Çalışması" V. Evlilik ve Aile Terapileri Kongresi, İstanbul 2007

Palmer, R.E. (2002). *Hermenötik,* (Çev. İbrahim Görener). İstanbul: Anka Yayınları.

Piaget, J (1992) Epistemoloji ve Psikoloji. Çev.S.Selvi İstanbul: Sarmal Yayınları.

Potter, W., J. (1996). An analysis of thinking and research about qualitative methods. Lawrence Erlbaum Associates.

Şahin, B. (2010). *Almanya'daki Türk Göçmenlerin Sosyal Entegrasyonunun Kuşaklar Arası Karşılaştırılması: Kültürleşme.* Bilig. Güz Sayı 55: 103-104.

Snell, WE, Jr, Schicke M, Arbeiter T (2002) The Multidimensional Relationship Questionnaire: Psychological dispositions associated with intimate relations. In W.E. Snell, Jr (Ed.), New Directions in The Psychology of Intimate Relations: Research and Theory. Cape Girardeau, MO: Snell Publications.

Senol S.(2003). *Sünnet ve çocuk ruh sağlığı.* Çoluk Çocuk Dergisi. 24, 8-9.

Smith, P. (2007). *Kültürel Kuram.* Çev. Selime Güzelsarı ve İbrahim Gündoğdu.

İstanbul: Babil Yayınları.

Spitzberg, B.H. ve Cupach, W. R. (1984). Knowledge-Skills-Motivation. *Spring 2001 Theory Workbook.* http://www.uky.edu/~drlane/capstone/interpersonal/competence.htm. (15.08.2015).

Spitzberg, B. H. (1989). Issues in the development of a theory of interpersonal competence in the intercultural context. International Journal of Intercultural Relations, 13, 241 - 268. Spitzberg, B. H. (1993).

Sümer, N. ve Güngör, D. (1999). Yetişkin bağlanma stilleri ölçeklerini Türk örneklemi üzerinde psikometrik değerlendirmesi ve kültürlerarası bir karşılaştırma. *Türk Psikololoji Dergisi*, 14: 71-109.

Tonkiss, K. (2006). Analysis text and speech: content and discourse analysis. C. Seale, (2nd ed.). In. Researching Society and Culture. (367-383). Lodan: Sage

Tredgold, M. (1992). The Economy of Fiji, Performance, Management and Prospects. International Development Issues No.25. Canberra.Australian Government Publishing Service.

Tse, L. (570-490 BC). *Lao Tse Phrases.* https://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=en&prev=search&rurl=translate.google.com.tr&sl=es&sp=nmt4&u=http://web.archive.org/web/20100305111740/http://www.qfrases.com/lao-tsee.php&usg=ALkJrhhV2xsDZKiY6c0rtg6kRmfZ7AoaZg

Türkel, F. (2014). Yeni Şafak. (http://yenisafak.com.tr/yazralar/Fikri_Turkel/10-bin-saat-kurali-ve-guc-mesafesi/48881) (14.07.2015).

Türkoğlu, T.(2000). Amerikan Rüyası ve Maslow ölçütü. *Kişisel Gelişim ve Değişim*

***Dergisi.* 4, 4-11.**

Ulusu, Y. (2011). Marka İmajının Marka Güvenine Etkisi. *Journal of Yaşar University.* 24 (6*).* 3932-3950.

Volkan, Vamık. (1999). *Kanbağı Etnik Gururdan Etnik Teröre*, İstanbul: Bağlam Yayınları.

Weber, M. (1970). *From Max Weber: Essays in Sociology.* Gerth Hans (çev.). London: Routledge ve Paul.

Wiener, Norbert (1948). *Cybernetics, or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge: MIT Press.

Wirth, L. (2002). *Bir Yaşam Biçimi Olarak Kentlileşme. 20. Yüzyıl Kenti.* Bülent Duru – Ayten Alkan (der. ve çev.). Ankara: İmge Kitabevi.

Wittgenstein, L. (1967). *Philosophical Innovations.* 3rd Edition. (Trans. G.E.M. Anscombe). New York: Macmillian.

Yaylagül, L. (2014). *Kitle İletişim Kuramları.* Ankara: Dipnot Yayınları.

Zıllıoğlu, M. (2010). *İletişim Nedir?* İstanbul: Cem Kitabevi.

***Hürriyet*. (22.10. 2016), s:4**

Öğrencinin Adı Soyadı	Tezin İsmi	Anabilim Dalı / Bilim Dalı	Yer, Yıl
Ayşe Müge YAZGAN	Kişilerarası İletişimin Aile içi İlişki Algısına Etkisi: Alan Araştırması Üzerinden Analiz	Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı Kişilerarası İletişim Bilim Dalı	İstanbul, 2017