

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM ANABİLİM DALI
KİŞİLERARASI İLETİŞİM BİLİM DALI

**BENLİĞİN SUNUMU VE İZLENİM OLUŞTURMADA YALAN
KULLANILMASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Yüksek Lisans Tezi

ŞULE ÇETİN

İstanbul,2020

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM ANABİLİM DALI
KİŞİLERARASI İLETİŞİM BİLİM DALI

**BENLİĞİN SUNUMU VE İZLENİM OLUŞTURMADA YALAN
KULLANILMASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Yüksek Lisans Tezi

ŞULE ÇETİN
Danışman: DOÇ.DR. EMEL POYRAZ

İstanbul,2020

GENEL BİLGİLER

Adı Soyadı:Şule Çetin

Anabilim Dalı:Halkla İlişkiler ve Tanıtım

Bilim Dalı:Kişilerarası İletişim

Tez Danışmanı:Doç. Dr. Emel Poyraz

Tezin Türü:Yüksek Lisans Tezi

Yıl :2020

ÖZ

BENLİĞİN SUNUMU VE İZLENİM OLUŞTURMADA YALAN KULLANILMASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Sosyoloji, psikoloji, din gibi çeşitli alanlarda değerlendirilebilir olan yalan kavramı, iletişim alanında yapılmış çalışmalarda genel anlamda davranışsal boyutuyla ele alınmıştır.Bu çalışmada ise yalanın davranışsal ya da etik boyutundan ziyade günlük yaşam üzerindeki etkilerinin ele alınışı söz konusudur. İlk etapta anlamı açısından incelenmiş olan yalan kavramı sonrasında sosyal hayatta kullanımı hususunda ele alınmaya çalışılacağı için bu durum benlik, kişilik, kimlik kavramlarının da araştırılma zorunluluğunu beraberinde getirmiştir. Çalışmanın kavramsal çerçevesine ek olarak yalan, izlenim oluşturmaya etkisi bakımından incelenmiş ve kullanımına dair alışkanlıklar gözlemlenmeye ve analiz edilmeye çalışılmıştır. Kuramsal çerçevede Goffman'ın günlük hayatta benliğin sunumu çalışması ele alınarak yön verilen çalışmada derinlemesine mülakat tekniği kullanılıp katılımcıların yalan alışkanlıkları, yalana hangi sebeplerle başvurdıklarına dair çeşitli bilgiler edinilmiştir. Tüm bu değerlendirmeler sonucunda yalanın günlük hayatımızı kontrol etmede ve ilişkilerimizi düzenlemede bir iletişim stratejisi olarak kullanıldığı sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yalan, benlik sunumu, kişilik, izlenim

GENERAL KNOWLEDGE

Name Surname:Şule Çetin

Department:PublicRelationsandPromotion

Programme:İnterpersonalCommunication

Supervisor:Asst. ProfessorEmel Poyraz

DegreeAwarded: Master

Year : 2020

ABSTRACT

A RESEARCH OF USING LIE ON SELF PRESENTATION AND CREATING IMPRESSION

The concept of lies, which can be evaluated in various fields such as sociology, psychology, religion, has been handled in a behavioral dimension in the studies conducted in the field of communication. In this study, the effects of the lie on daily life rather than behavioral or ethical aspects are discussed. After the concept of lies, which was first examined in terms of its meaning, it was tried to be handled within the framework of its use in social life. Therefore, it has been deemed necessary to investigate the concepts of self, personality and identity. In addition to the conceptual framework of the study, lies were handled in terms of their effect on creating an impression, and habits regarding its use were tried to be observed. In the theoretical framework, Goffman's study of self-presentation in daily life was used and various information was obtained about the participants' habits of lying and for what reasons they applied to the lie by using an in-depth interview technique. As a result of all these evaluations, it was concluded that the lie was used as a communication strategy to control our daily life and regulate our relations.

Keywords: Lie, self presentation, personality, impression

ÖNSÖZ

Öncelikle tez araştırmamın gerekleşmesinde beni yüreklendiren ve konunun gidişatı konusunda değerli görüşleri ile beni yönlendiren, araştırmamın planlanmasında ve yürütülmesinde desteğini esirgemeyen sevgili danışman hocam Doç. Dr. Emel POYRAZ’a her daim bana ve çalışmama olan desteği için teşekkürü borç bilirim.

Son olarak, desteğini benden hiç esirgemeyen ve kaynaklara erişimde bana yol gösteren ve bu süreçte bana destek olan kıymetli eşim Furkan ÇETİN’e teşekkürlerimi sunarım.



TABLO LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 1 :Katılımcı Tablosu.....	105
Tablo 2 :Bilginin Doğruluğu ile İlgili Katılımcı Fikirleri....	115
Tablo 3 :Katılımcıların Yalana Hakkındaki Düşünceleri.....	117
Tablo 4 :Katılımcıların Yalan Söyleme Sıklığı.....	118
Tablo 5 :Katılımcıların En Çok Başvurduğu Yalanlar.....	126
Tablo 6 :Katılımcıların kendileri için başvurdukları yalanlara ait veriler.....	127

ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1 : Zararsız Hilekar Barnum.....	23
Şekil 2 :YapısalModelin Farkındalık Düzeyleri ile İlişkisi...	43
Şekil 3 :Kültürün eylemleri, davranışları, düşünceleri ve hisleri benlik kurgusu aracılığıyla nasıl etkilediğini gösteren bir model...	50
Şekil 4 :Rogers'ın Benlik Teorisi.....	53
Şekil 5 :Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi.....	55
Şekil 6 :Frank Abagnale.....	84
Şekil 7 :Why Lie?.....	85
Şekil 8 :Jacop Hall.....	90
Şekil 9 :Mark Landis.....	91
Şekil 10 :Propositions of Interpersonal DeceptionTheory.....	100

KISALTMALAR

<i>ABD</i>	Amerika Birleşik Devletleri
<i>DAC</i>	Demokratik Alman Cumhuriyeti
<i>TDK</i>	Türk Dil Kurumu
<i>YÖK</i>	Yükseköğretim Kurulu
<i>WWW</i>	World Wide Web

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No:
TABLO LİSTESİ.....	iv
ŞEKİL LİSTESİ.....	v
KISALTMALAR.....	vi
GİRİŞ.....	1

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE YALAN ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

1.1. YALAN KAVRAMI.....	7
1.2. YALAN TÜRLERİ.....	12
1.2.1. Beyaz Yalanlar.....	14
1.2.2. Acil Durum Yalanları.....	17
1.2.3. Siyah Yalanlar.....	18
1.2.4. Patolojik Yalanlar.....	18
1.2.5. Eğlence Amacıyla Söylenen Yalanlar.....	19
1.2.6. Diğer Yalan Türleri.....	19
1.3. GÜNDELİK YAŞAMDA YALAN.....	20
1.3.1. Kültürel Yaşamın İçinde Yalan.....	25
1.3.2. Din Bağlamında Yalan.....	28
1.4. YALAN SÖYLEMEYİ NASIL ÖĞRENİYORUZ?.....	31
1.4.1.Öğrenme Kuramları.....	31
1.4.1.1 Davranışçı Yaklaşım.....	32
1.4.1.2 Bilişsel Yaklaşım.....	34
1.4.2. Öğrenilmiş Yalancılık	35

2. KİŞİLİK, KİMLİK VE BENLİK

2.1.KİŞİLİK (PERSONALITY).....	39
2.2. KİMLİK (IDENTITY).....	46
2.3. BENLİK (SELF).....	47
2.3.1. Aidiyet Duygusu ve İletişim İhtiyacı.....	55
2.3.2. Başarma ve Kendini Gösterme.....	56

2.3.3. Sosyal Kaygı.....	59
3. GÜNDELİK YAŞAMDA BENLİĞİN SUNUMU	
3.1. GOFFMAN VE DRAMATURJİK YAKLAŞIM.....	61
3.1.1. İzlenim Yönetimi.....	63
3.1.1.1. Fiziksel İpuçları.....	66
3.1.1.2. Ayırıcı Özellikler.....	67
3.1.1.3. Roller.....	68
3.1.1.4. İzlenim Yönetimi Taktikleri.....	69
3.1.2. Dramaturjik Yaklaşım Dair Kavramlar.....	71
3.2. ROL YAKLAŞIMLARI.....	78
3.3.BENLİĞİN SUNUMUNDA YALANIN KULLANIMI.....	82
3.3.1.Neden yalan Söyleriz?.....	83
3.3.2. Sosyal Medya ve İzlenim Yönetimi	100
4.ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ VE BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	
4.1.ARAŞTIRMANIN KAPSAMI.....	103
4.1.1.Araştırmanın Amacı.....	103
4.1.2. Araştırmanın Önemi.....	103
4.1.3.Araştırmanın Yöntemi.....	104
4.1.4.Veri Toplama Süreci.....	104
4.1.5. Derinlemesine Mülakat Soruları.....	106
4.2. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ	107
4.2.1. Bulgular.....	107
4.2.2.Kişilerin İletişimde oldukları Sosyal Alanlara Dair Verilerin Elde Edilmesi.....	107
4.2.3.Yalan Kavramının ve Yalana Karşı Katılımcıların Tutumlarının Değerlendirilmesi.....	109
4.2.3.1. Yalan Kavramının Değerlendirilmesi.....	109
4.2.3.2. Yalana Karşı Katılımcı Tutumlarının Değerlendirilmesi....	116

4.2.4.Katılımcıların Yalana Başvurma Nedenleri ve Sosyal İlişkiler Bağlamında	
Değerlendirilmesi.....	118
4.2.5. Sosyal Medya ve Yalan Kullanımının İncelenmesi.....	128
SONUÇ	127
KAYNAKÇA.....	131



GİRİŞ

"Eğer size yalan söylenmesini istemiyorsanız, soru sormayın"

B.Traven

İnsan var olduğu andan itibaren içinde bulunduğu çevreye adapte olmak ve varlığını bu ortamda dilediği gibi devam ettirebilmek için kendini, kendine ve başkalarına kabul ettirmeye çabalar. Ben kimim, neler yapabilirim, neden buradayım vb. gibi sorulara cevap arayarak varlığını anlamlandırmak ister. Bu durum, kişinin kimliğinin oluşumuna da etki eden bir süreçtir. Bu süreçte kişi, etkileşim kurduğu insanlarla yaşamayı öğrenmenin yanı sıra onlar gibi olmayı, onlara ait düşünce kalıplarını ve davranış tarzlarını benimsemeyi, onların baktığı çerçeveden dünyaya bakmayı, düşünmeyi, yorumlamayı öğrenir. Kısacası kendini onlardan farklı kılacak her şeyden uzak tutmaya çabalar. Aksi halde farklı olmak kişinin mutsuz ve başarısız hissetmesine neden olacaktır. Çalışmamızda ele aldığımız yalan kavramı ise kişinin topluma uyum sağlaması, farklılıklarının görmezden gelinmesi ya da üstünün örtülmesi hususunda kişiye yardımcı olmaktadır.

Yalan, günlük hayatımızın yadsınamayacak kadar önemli bir parçasıdır. Üstelik sıklıkla başvurduğumuz bir iletişim yöntemidir bile denilebilir. Günlük hayatta iş arkadaşımızın basit bir ‘nasılsın?’ sorusuna verdiğimiz ‘iyiyim’ yanıtı, randevularımıza geç kalmamıza sebep sıkışık trafik(!), bazen de romantik ilişkilerde çeşitli sebeplerle gizlediğimiz gerçekler yalanın habercisidir. Hepimiz ister günlük ister profesyonel ilişkilerimizde çeşitli nedenlerle yalana başvururuz. Hatta bazı zaman kişinin doğru söylemekten bir kaybı olmadığı durumlarda dahi yalana başvurduğu görülebilir. Sürdürdüğümüz iletişim sürecinin hemen hemen her aşamasında yardımımıza koşan bu kandırma hikayelerinin sayısı için uzmanlar tarafından sunulan bir görüş birliğinden bahsedemesek de emin olduğumuz şey söylenme sıklığının günlük ilişki yoğunluğumuza göre değişmesi ve sonsuza kadar da kullanılmaya devam edilmesi olacaktır.

Her ne kadar bir siyasetçinin kamuoyuna söylediği yalan, sevilen bir aktörün izleyenlerine söylediği yalan, bir çocuğun öğretmenine söylediği yalan onlar açısından zor durumda imdatlarına koşan bir yardımcı olarak da görülse de aslında yalan, tarih boyunca hemen hemen her dinde, kültürde, toplumda ayıplanarak kişinin de kendisinde

suçluluk yaratan ve ortaya çıktığı takdirde insanların güveninin sarsılmasına yahut sonsuza kadar yitirilmesine neden olan yanlış bir iletişim taktiği olarak kabul edilir. Hepimiz zor durumda kaldığımızda, bazen keyfi bir durum için, bazen karşıdaki bazen de kendimiz için yalan söyleriz ve bunu kabul etmesek de sıklıkla yaparız. “Yalan söyler misiniz?” sorusuna alınan cevaplar genel olarak ‘hayır, söylemem’ şeklinde olsa da bu cevabı en sık söylenen yalanlardan biri olarak kabul edebiliriz. Her ne kadar farklı bahaneler üretip durumun içinden haklı bir şekilde çıkmaya çalışsak bile yapılan eylemde karşıdakine gönderdiğimiz sözlü ve sözsüz mesajlarda eksik ya da yanlış bilgi vermenin söz konusu olması, bizi aldatma, kandırma ya da yalan sözcüğünün kullanımına zorlar. İster zararsız gördüğümüz ve karşıdakinin kalbini kırmamak için söylediğimiz küçük beyaz yalanları, isterseniz tüm bir topluma zararı dokunacak ve Gobbells’in dediği gibi inananı çok olan büyük yalanları ele alın, varılan sonuç iletişim sürecinde mesajın kaynaktan eksik, çarpıtılmış ve yanlış çıkması durumudur. Bu demek ki annenizin tuzu fazla gelmiş yemeğinden şikayet etmeyip ‘doymuş olmasam bir tabak daha alırdım’ dediğimizde ya da yaralama olayının failini görüp ‘benim bir şeyden haberim yok’ deyip suçun başkası üzerine kalışını sessizce izlediğimizde teorik açıdan aynı eylemi gerçekleştirmiş oluruz. Yalan!

Ekman(1991, s.16), ilk zamanlar yalan üzerine yaptığı çalışmanın günlük hayatta, politikacıların, ikili ilişkilerin içinde kullanılan yalan ile ilgili olabileceğini tahmin etmediğini sadece akıl hastasıyla çalışanlar için yararlı olabileceğini düşündüğünü söyler. Halbuki artık yalan istenilen iletişim süreci inşasında pek çok amaçla hiç çekinmeden kullandığımız bir araca dönüşmüştür. Kişilerin karşıdakini incitmek, onu zor duruma sokmak ya da maddi manevi yönde bir çıkar elde etmek gibi başvurduğu bencilce nedenlerin yanı sıra kişi, kısıtlı zaman nedeniyle kendini iyi ifade edemediğini düşündüğünde veya kazara oluşmuş bir olumsuz algıyı değiştirmek istediğinde oluşmasını istediği izlenimi yaratmak için bu sürece müdahale etmek isteyebilir ve bu süreçte yalanı etkili bir kurtarıcı olarak görür. Bu bağlamda yalan kullanımı, kişiye göre karşıdakine zarar verme amacı olmadan söylenen, kişinin lehine olacak bir durum yaratmak ve kendisini daha ifade etmesini sağlayan bir araçtır. Harris (2013, s.57) ise ‘yalan söylemek başkalarından dünya görüşünü saklamaktır’ der. Ancak bizim amacımız bunun doğruluğunu, yalanın etik boyutunu yahut toplum üzerindeki etkisini incelemek değildir. Yapacağımız çalışmada amacımız din, sosyoloji, psikoloji,

iletişim gibi birçok alanda farklı şekillerde ele alınan yalan konusunu kişilerarası iletişim sürecinde kişilerin benlik sunumunda kullanımını ele almaktır.

Bu nedenle araştırma amacına uygun olarak ilk bölümde yalan tanımı yapılmış ve düşünürlerin gerçeklik, doğruluk ve yalan söyleme üzerine fikirlerine başvurulmuştur. Bu nedenle Harris tarafından Stanford Üniversitesi Yönetim Bilimi ve Mühendisliği Bölümü'nün Karar Analizi Programı'nda araştırmalar yapmış olan Howard ile konusu etik çalışmalar doğrultusunda yalan etiği olan bir röportaj incelenmiştir. Genel anlamda birçok düşünüre ait farklı fikirlerden yola çıkılmış ve çalışmanın gidişati için ele alınacak yalan kavramının hususları belirlenmiştir. Bu çerçevede ele alınan yalan kavramından sonra insanların yalan söylerken oluşan davranışsal ipuçları, sözsüz kodlara değinilmeden yaş aralığı belirlenerek 'insanlar ne sıklıkla yalan söyler?', 'hangi amaçla yalan söyler?', 'benlik sunumunda yalanın rolü nedir?' sorularına cevap aranmıştır. Bu sorulara cevap vermek açısından sonraki bölümde kişilik, kimlik ve benlik kavramlarına değinilmiştir. Bu kavramların açıklanması, kişinin davranışlarına etki eden unsurların anlaşılması açısından önemlidir. Kişiliğin oluşumunda çevresel etkiler, kişilerin kendini tamamlama ihtiyaçları, aidiyet duygusu, iletişim ihtiyaı, başarma ve kendini gösterme ihtiyaçları göz önüne alınarak yalan davranışına gerekçe oluşturabilecek durumlar gösterilmeye çalışılmıştır. Sonraki adımda ise Goffman'ın benlik sunumu çalışması ile kişinin kendini ifade etmek için bir araç olarak gördüğü yalanın kullanımı incelenecektir. Goffman'a göre günlük hayat rollerden ibarettir. Herkes yaşam sahnesinde performanslarını sergiler. Goffman, bu performansları ciddi bir çözümlemeyle insan doğasına uygun bir süzgeçten geçirerek bize tarafsız ve ayrıntılı bilgiler sunmayı amaçlamıştır. Biz ise bu tarafsız bilgiler sayesinde sergilenen performansları daha iyi kavrayıp yalanın bu performanslar içindeki rolünü açıklamaya çalıştık.

Sonrasında ise ele aldığımız kuramsal çerçeveye değinerek kişilerin neden yalan söylediği sorusuna cevap aranmıştır. Bu konu ile ilgili fikrine müracaat ettiğimiz birçok ismin yanı sıra yalan ve yalanın etik konusuna değinmesi sebebiyle görüşlerine başvurduğumuz bir isim de Paul Ekman'dır. Ekman insanların nasıl yalan söyledikleri, nasıl başarılı oldukları, yalanı nasıl sezdiklerine dair bilgiler sunmaktadır. Bilimsel yöntemlere başvurarak yaptığı bu çalışmaların sonuçları bize insanların yalana hangi amaçlarla başvurduğu, neden yalan söylediği konusunda veri sağlamıştır.

DePaulo ve arkadaşları gibi yalan araştırmacıları genel olarak günlük hayatta yalan kullanımı üzerine çalışmalar yapmış ve de denekleri yalan testlerine tabi tutarak yalanın anlaşılmasına yönelik ipuçlarını yakalamaya çalışmışlardır. Cole (2001) ise romantik ilişkilerde yalanın kullanımı üzerine yaptığı benzer çalışmada kişilerin bağlılıkları ve cezadan kaçınma istekleri doğrultusunda yalana başvurdıklarını gözlemlemiştir. Çocukların duygularını gizleme, maskeleye yahut karşıdakini aldatma yeteneğinin incelendiği az sayıda çalışma vardır. Küçük çocukların aldatma benzeri davranış örneklerini Micheal Lewis, DePaulo, Feldman gibi isimler incelemişlerdir. Çalışmalarda, hem sosyalleşme faktörlerinin hem de artan bilişsel kapasitenin, çocukların altta yatan duygusal hallerini maskelemek için yüz ifadelerini ve sözlü ve sözsüz davranışların değiştirmelerini sağladığı varsayılarak aldatma yeteneklerini kullanma becerilerinin ölçülmesi ve bu anlamda gelişimsel farklılıkların gözlemlenmesi için 7-9-11 yaşlarında çocuklar seçilmiştir. Son olarak da David Buller ve Burgoon (Expectancy Violations Theory of Judee Burgoon, 2012) katılımcıların bir başkasını aldatmasını istedikleri iki düzineden fazla deney gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında insanların başkasını kandırarak zarar vermek, kendi çıkarlarını sağlamak veya çatışmaya girmekten kaçınmak için karşıdakini aldattıklarını öne sürmüşlerdir. Alıcıların aldattıcıların mesajlarına verdikleri tepkilerin nadiren kabul edilmesi ve bu tepkilerin iletişimin dengesini değiştirmesinin belki de aldatmanın başarısını etkilediğini belirterek kişilerarası aldatma teorisinin gerekliliğini ortaya koymuşlardır.

Türkiye’de yapılan çalışmalarda din ve yalan kavramları üzerinde durulmuş, yalan söyleme kabiliyeti ve cinsiyete göre dağılımı incelenmiştir. Ayrıca yalanın davranışsal ipuçları ele alınarak cinsiyet ile bağlantısının kurulduğu doktora çalışması mevcuttur. Çetindoğan ise yalanın tiyatro ile olan bağına felsefenin de yardımı ile ele aldığı çalışmasında yaratıcı bir işleve sahip olduğunu düşündüğü yalandan bir dil oyunu olarak bahseder. Çalışmanın amacı hakikatler içinde yalanı tercih eden insanı anlamaktır. Bunlar dışında yalan ile ilgili dergi ve gazetelerde çıkmış makale ve yazılar alınarak yalan kavramının günlük hayatta neler çağrıştırdığı, hangi alanlarda kendinden söz ettirdiği ile ilgili fikir edinilmeye çalışılmıştır.

Günlük hayatta yalanın incelendiği çalışmada (DePaulo, Kashy, vd. Lying in everyday life, 1996) yalan, Goffman’ın ‘benlik bakışı’ çerçevesinde ele alınmıştır. Bu bakış açısına göre sosyal yaşamda başkalarına sunulan benlik düzenlenmiş ve

paketlenmiş bir yaklaşımdır. Benliğin düzenlenmesi kişi tarafından etkileşim sürecine en uygun şekilde belirlenir. İstenilen izlenim bilinçli şekilde tasarlanır. İstenilen kimliklerin oluşturulup talep edilen kimlikler doğrultusunda değişiklikler yapılarak kazanç elde edilir.

Çalışmamız için kişilerin hayatlarını şekillendirme evresi olduğunu düşündüğümüz ve toplum içerisine aktif katılım gösteren on dokuz-yirmi beş yaş arasında gençler üzerinde bilgi toplanması uygun görülmüştür. Bunun nedeni şöyle açıklanabilir: bireyin en erken kaç yaşında yalana başvurduğu tartışılrsa da genel olarak söyleyebileceğimiz şu ki kişi gerçekliğin farkında olduğu zaman yani gerçek ile sahte olanın farkını ayırt edebildiği zaman yalan söyleme becerisini kullanabilir demektir. Çocuk dış dünyanın farkına vardığı yaşlar olarak kabul edebileceğimiz tahmini 5-6 yaşlarından sonra yalan söyleme, gerçeği gizleme, çarpıtma gibi becerilerini geliştirmeye başlar. Bilişsel olgunlaşma süreci ile birlikte karşıdakini yönlendirebilmek için, cezadan kaçınmak veya ödül kazanmak gibi farklı sebeplerle yalana başvurur. Zamanla karşıdakinin de fikirleri ve davranışlarına karşı öngörülebilirlik kazandığından daha iyi kandırma yöntemleri kullanmaya başlar. Sonraki dönemlerde daha tecrübe kazanan çocuk sözlü mesajlarının yanı sıra sözsüz mesajları da kontrol etme ihtiyacı duyar ve zamanla yeteneğine farklı tecrübelerle birlikte katkıda bulunur. Başkalarının, kendi zihninde olan biteni kontrol edemediğini ya da fark edemediğini anlayan çocuk topluluk içinde kendini özerk bir hal almış gibi hissedecek ve anne-babasından bağımsız bir birey olduğunun farkına varacaktır.

Çocuğun ilk gelişim yıllarından sonra sosyalleşmenin sıkıntılı olduğu ergenlik dönemine girilir. Bu dönem artık kişinin özel yaşam oluşturmak ve toplumsal hayata karışmak için yalana başvurma ihtiyacının daha sık duyduğu yıllardır. Örneğin yıllarca sigara içmenin zararlarından bahseden çevresi artık onun sigara kullanımını da yasaklar boyuta gelmiştir. Halbuki birey, kendine öğretilen kuralların, değerlerin dışına çıkmak ve kendine yenilerini yaratmak ister. Bu yaşa kadar edindiği deneyimler, sigara kullandıktan sonra yakalanmaması için ne yapması gerektiğine dair yönlendirecek kadar onu eğitmiştir. Kişi bu dönemde sözlü ve sözsüz mesajlarını düzenleme de daha kontrollüdür. Bu dönem, yalan hakkında edindiği bilgileri pratiğe dökmeleri için en uygun çağdır. Artık önüne konan yemeği yememek için yalan söyleyen, camı kırdığı için saklanan çocuğun yerine daha planlı ve yakalanmayacağı türden bahaneler

üretebilen, gizli kalması gereken durumlar için pek fazla çaba harcamasına gerek olmayan tecrübeli birey haline gelmiştir.

Birey gençlik çağına geldiği zaman yavaş yavaş kişiliğini oturtmaya çabalar. Artık sosyal hayata dair sahip olması gerekenler, üzerinde baskı yaratmaya başlar. Oturmuş bir düzeni, bir işi, ailesi, evi, arkadaş çevresi olmalıdır. İçinde bulunduğu sosyal çevreye daha bağımlı hale gelir. Onlara karşı sorumlulukları vardır ve kendini en iyi biçimde tanıtmalıdır. Başkaları üzerinde yaratmak istediği izlenimler, oynaması gereken roller, Goffman'ın tabiri ile takması gereken maskeler, kişiyi öncesine göre yalanı daha geniş çaplı hazırlayan daha stratejik planlayan ve sonraki adımı da düşünmeyi ihmal etmeyen biri haline getirir. Ufak tefek sıkıntılar yaşasa bile kişi artık yaşadığı bu çatışmaları gidermek için daha temkinli davranma eğilimindedir. Bu çatışmaların onu yıpratmasına izin vermeyen birey –mış gibi yaparak olası bir uyumsuzluktan kaynaklanacak sıkıntıdan kendini korumuş ve beklenen tutarlı yönde iletişimi oluşturarak kendini de dışarıya karşı en iyi şekilde ifade etmiş olur. Kişinin bu yöneme en sık başvurduğu dönem ise kendine yüklenen sorumlulukları yerine getirmesi için bu maskeleri takması gerektiği gençlik dönemidir. Bu dönemde söylediği yalanlar kişinin bundan sonraki hayatına etki edecek düzeyde önemli kabul edilebilir. Bu sebeple bu çalışmanın yapılması için seçilen yaş grubu ile kendilerine ait bir hayat oluşturmak için çabalayan gençlerin yalana bakışlarını, sıklıkla söyledikleri yalanları, nedenleri incelenmiştir. Özellikle son zamanlarda kullanımı oldukça yaygın olan sosyal medya üzerinden yalan davranışı üzerine bilgi edinmek için de sorulardan alınan cevaplara başvurulmuştur. Bu araştırma da mitomani vakaların incelemesine yer verilmemiştir.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde araştırma süreci, araştırmanın amacı, tekniği gibi hususlar hakkında bilgi verilmiştir. Araştırma kısmı için nitel araştırma yöntemlerine başvurulmuştur. Katılımcılar ile yüz yüze konuşmanın daha sağlıklı gözlem yapabilmek açısından gerekli olduğu düşünüldüğü için derinlemesine mülakat yapılması uygun görülmüştür. Tüm bu edinilen bulguların paylaşılmasının yanı sıra bulgular yorumlanarak bir sonuca varılmaya çalışılmıştır. Son olarak ise sonuç bölümümüzde önceki bölümlerde verilen tüm bilgiler ile araştırma sonucu edindiğimiz bulguların değerlendirilmesi yapıp araştırmamız bir sonuca bağlanmıştır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE ve YALAN ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

Bu bölüm kapsamında, bireylerin bir iletişim unsuru olarak sıklıkla başvurduğu yalan olgusu üzerinde durulmuş, kavrama dair çalışma yapan önemli araştırmacıların düşüncelerine başvurulmuş, kavramın ana hatları ve türlerine dair genel bir çerçeve oluşturulmaya çalışılmıştır.

1.1. YALAN KAVRAMI

Genel anlamda yalan; *“söyleyen kişi tarafından gerçeğe aykırı olduğu bilindiği halde başkalarına doğru olduğu inancını verme amacı ile söylenmiş söz ya da ileri sürülmüş sav”* olarak tanımlanmaktadır (Koç, 2007,s.2). TDK’ya göre ise yalan sözcüğünün ilk anlamı *“doğru olmayan, gerçeğe uymayan söz”* olarak verilmiştir. Yine TDK’da yer alan bir tanıma göre yalan sözcüğü açıklanırken doğruluk kavramı kapsamında ele alınarak değerlendirmesi yapılmıştır. Türk Dil Kurumu’ndan aktarılan bu anlama göre yalanda anlatılanın gerçeklikten uzaklığı söz konusu iken bilginin de eksik verilmesi, söylenenin tam olarak gerçeğe uymaması durumu yani bir çarpıtma veya eksik bilgi verme olayına dolaylı bir şekilde değinilmiştir (Yelkenli, 2006, s.17). Anlam olarak gerçeklik sözcüğünün *“düşünülen, tasarılan, imgelenen şeylere karşıt”, “var olan şeylerin tümü”, “doğadaki gibi olan”* anlamlarıyla kafa karıştırıcı olduğunu ve konu üzerine daha ayrıntılı düşünmek gerektiğini vurgular. Yalancı sözcüğü ise *“yalan söylemeyi huy edinmiş olan kimse”, “gerçek olmayan, gerçeğe benzetilmiş”* anlamına gelmektedir. İfade her ne kadar gerçeğe yakın olsa da tam bir gerçeklik olmaması o şeyi “yalancı” olarak tanımlamaya sebep olacağına işaret eder. Anlamı açısından benzer olsa da yalan söylemek fiilinin aksine daha olumlu bir anlam çağrıştıran “kandırmak” fiili ise TDK sözlüğüne göre; *“kanmasını sağlamak, inandırmak, ikna etmek”* anlamında iken ikinci sırada gelen ve yalan sözcüğü ile anlamca daha yakın olarak gördüğümüz kelime “aldatmak” fiilidir. “Aldatmak” sözcüğü ise *“beklenmedik bir davranışla yanıltmak”*, olarak ifade edilirken bir diğer anlamıyla *“karşıdakinin dikkatsizliğinden, ilgisizliğinden yararlanarak onun üzerinden kazanç sağlamak”* olarak aktarılmıştır. Bir diğer ifade ile ise “yalan söylemek” olarak tanımlanmaktadır. Kandırmak sözcüğünün tanımında ‘yanıltmak, yanlışlık, gerçek olmayan’ gibi anlamlardan ziyade; inandırmak, ikna etmek gibi yapıcı ifadeler yer

almaktadır. Bu kapsamda anlam, ifade edilen kelimeler üzerinden tanımlanarak ve gerçeklik algısına sadık kalınarak anlamlandırılmış olur. Ancak TDK'da ifade edilen gerçek sözcüğünün 'doğayı olduğu gibi yansıtan' anlamı yalanın tam karşıt ifadesini anlam olarak karşılamamaktadır. İfade edilen yakın ve zıt anlamların yalan nedir sorusuna net bir cevap verememesindeki nedenlerden biri gerçeklik kavramının müphemliği iken bir diğeri ise iletişimin sözlü unsurların yanı sıra sözsüz unsurları da barındırmasıdır. Sözlü iletişimde, karşılıklı gelişen etkileşim esnasında ortaya atılan iletişimsel öğelerinin doğruluğu ya da yanlışlığını anlamak göreceli de olsa daha mümkünken, sözsüz iletişim ortamlarında iletişim sürecindeki iletilerin doğru ya da yanlış olduğunu kestirmek daha güçleşmektedir. Bunun nedeni ise en temelde iletişimde verilen sözsüz mesajların kodlarının açılmasının oldukça zahmetli bir süreç olmasıdır. Tonlama, jest, mimik kullanımı sözlü iletişime göre daha üstü kapalı bir iletişim süreci oluşmasına neden olur. Sözlü iletişim durumu kotarmaya daha elverişli iken, sözsüz iletişim açık bir iletişim dili olmamasından ötürü yanlış anlaşılmaya mahal verebilir. Örneğin kişi rahatlıkla verdiği mesajın aksini iddia edebilir ve gönderdiği sözsüz mesajları görmezden gelerek yarattığı anlamın çarpıtılmasına neden olabilir.

Yalan kavramına dair yapılan araştırmalar, bireyin niyeti, psikolojik ve sosyolojik durumu, sözü söyleyenin bilinç düzeyi vb. gibi birçok parametreyi bünyesinde barındırdığından, kavrama dair farklı tanımlamaların yapılması kaçınılmaz olmuştur. Bu durum ise araştırmacıların yaptığı yalan tanımlamaları arasında muhalefet oluşturmuştur. Kimi araştırmacılar yalan kavramı üzerinde tanımlamalarda bulunurken aldatma olgusuna dikkat çekmiş, kimi araştırmacılar ise aldatmanın yanı sıra aldanma olgusunu da ekleyerek farklı bakış açıları geliştirmişlerdir. Bu durum ise birbirinden farklı yalan tanımlarını beraberinde getirmiştir. Kimilerine göre yalan, düpedüz bir yalan olarak tanımlanırken bazılarına göre ise uzun burnu, kısa bacakları vardır. Lerner (kandırma dansı,2015), yalanı tanımlamak için, düzenbazlık, ihanet, -mış gibi yapmak, kaypaklık, sinsilik, tahrif etmek, sahte tavırlar gibi seçtiği birçok kavramlardan faydalanır. Bu farklı kullanımlar, iletişim sürecinde karşıdaki kişi, iletişim kalitesi, iletişimin gerçekleştiği bağlam gibi durumların çeşitlilik göstermesine bağlı olarak en uygun şekilde seçilir. Farklı sözcüklerin kandırma eğiliminin amaç ve nedenlerini en etkili şekilde izah ettiğini söyler. Sissela Bok (Fullinwider, 2007,14), yalanın tanımını, söyleyen tarafından gerçek olmadığı bilinen ve karşıdakini kandırma amacıyla söylenen

ifadeler yani kasti olarak aldatıcı mesajların tümü olarak ifade eder. Ona göre, doğrunun arkasında bir ahlak ilkesi yatar ve bu ahlaki varsayım çerçevesinde yaşayan kişi, gerçeği anlamının mümkün olamadığı bir dünyada yaşamak istemez. Gerçeği bulmak için harcanan çaba insana yaşamak için zorluk yaratır. Gerçeklerin konuşulduğu bir dünyada yaşamının ise kişinin kendini büyük ölçüde güvende hissetmesini sağlayacağını söyler. Bok, yalan kavramına dair fikir sunduğu ilk dönemlerinde Kalvinizmin katı ahlak geleneğini benimseyen Kant ve Augustine gibi yalan söylemenin kesinlikle yasak olduğunu hatta iyi niyetle bile yalana başvurma doğru olmadığını savunmuştur. Ancak zamanla Bok, bu katı geleneğin bir sonucu olan aşırı kuralcılığın insan hayatında doldurulabilmesi mümkün bir boşluk olmadığını anlamış ve yalan konusunda bazı hususlarda daha gerçekçi bir geleneğin savunuculuğunu yapmaya başlamıştır. Savunuculuğunu yaptığı bu düşüncenin varsayımları ise şöyledir (Fullinwider, 2007,22):

“-Yalan söylemek yanlıştır ama her zaman değil.

-Ne zaman ahlaki olarak uygun bir yalan söylüyorsun veya söylemiyorsun?

-Bunu nasıl bile bilirsin?

-Buna nasıl karar vermelisin?

-Kişi yalan söylerken kendi vicdanına bir takım sorular yöneltmelidir.

-Yalana alternatif doğrular var mı?

-Yalanın içeriği nedir?

-Söylenen yalan nelere sebep olacak?

-Kararımız diğer insanları nasıl etkiler?”

Kant ise bu konuya daha keskin sınırları olan bir çerçeveden bakar. Ona göre insan değerli ve onur sahibidir. İnsanı, savunduğu ahlak yasasının öznesi olarak görür. Bu yüzden de her şekilde doğrunun söylenmesi taraftarıdır. Dürüstlük kavramının evrensel ilkesi çerçevesinde bakarsak ‘kapıdaki katil’ örneğinde evdekileri öldürmeye gelen katile yakınlarımızın evde olduğunu söylemeli miyiz yoksa yalan söyleyip onu kapıdan geri mi çevirmeliyiz ikilemi tartışılır. Kant, belki de evdekilerin arka pencereden kaçıp gideceklerini ve biz yalan söylediğimiz için kapıdan dönen katilin onları dışarıda yakalayıp öldürebilme ihtimali olduğunu düşünmemizi ister. Ona göre

yalan söylediğimiz zaman daha iyi bir sonuçla karşılaşp karşılaşamayacağımızı bilemeyiz. Bu yüzden ahlak yasasına karşı gelmek iyi sonuçlar doğurmayacaktır. Ancak Kant'ın bu düşüncesi negatif ve pozitif ödevlerin çatışması demek olduğu için eleştirilir. Katilin işlediği cinayet, ailenin kurtulmasına galip gelir. Kant bu durumu bireyselleştirmez ve insanlık açısından ele alarak evrenselleştirip ahlakilik açısından değerlendirir. (Duran,2017) Herkesin kendi yararı için söylediği yalan, ne olacağını hayal edemeyeceğimiz kötü sonuçlara yol açabilir. Bu yüzden de yalan söylemek her neden olursa olsun yanlıştır. Halbuki Bok, katilin gerçeği bilmeyi hakketmediğini bu yüzden de ona söylenen yalanın daha geniş bir tanımla ele alınarak; *“bir bildiri şeklinde kasıtlı olarak aldatıcı bir mesaj”* şeklinde ifade edilmesi gerektiğini söyler. Bok ayrıca kandırma ve yalan kavramlarını farklı şekilde ele alarak kandırmanın insanların sözlü ve sözsüz iletişim unsurlarını kullanarak gerçekleştirildiğini söyleyerek kandırmayı yalana göre daha geniş bir tanım olarak ele alır (<https://infed.org/sissela-bok-on-lying-and-moral-choice-in-private-and-public-life-an-amplification/> erişim tarihi 12.10.2018).Halbuki Ekman, insanların gönderdikleri mesajların sözel, yazılı ya da sembollerle kodlanmasına gerek olmadan herhangi bir bilginin gizlenmesi durumu veya çarpıtmaya maruz kalması itibari ile bu durumun yalan kabul edilebileceğini savunur.Yani kandırmayı ve yalanı benzer anlamlarda kullanır. Ona göre hepsi aynı amaca hizmet eden farklı yollardır ve yalan söyleyen kişi bu durumun farkındadır. Birey, doğru ve yanlışın ayrımını yapabilir. Ancak kişi doğru ve yanlışın ayrımını yapamıyorsa yani söylediği şeyin yanlış olduğunun farkında değilse karşıdakine yalan söylemiş sayılmaz, istemeden onu aldatmış olur. Bazı araştırmacılar her ne kadar bilgi gizlemeyi yalan tanımlarına dahil etmeseler de Ekman (1996,s.802), bir şeyi gizlemek ve yanlış bilgi vermeyi yalan söylemenin iki yolu olarak görür. Kişi bazı zamanlarda karşıdakini aldatmak için ikisine birlikte başvurabilir. Ancak bazı zaman ikili ilişkilerde kişilerin iletişim sürecinin en başında birbirleriyle yaptığı anlaşmada kandırılmayı kabul ettikleri durumlar söz konusu olabilir. Mesela çok istediği bir ürünü beklentilerini karşılamayacak dahi olsa almak isteyen müşteri, satıcının ürünün ona sunmasını beklediği faydalarını anlatarak kendisini kandırmasını bekler yahut buna izin verir. Doktoru ile en başından anlaşmasını yapan hasta ise eğer kötü bir durum varsa bunu kendine söylememesini sadece tedavi uygulamasını isteyerek kandırılmayı talep ederler. C. V.Ford'a (yalancılığın psikolojisi, 1997) göre de her yalan kandırmadır ancak her

kandırma yalan değildir. Buluşmaya geç kalan adam asansörün bozulduğunu o yüzden biraz geciktiğini söyleyerek durumu idare etmeye çalışır. Oysaki bozulan asansör adamın içinde bulunduğu değildir. Bu durumda adam ilk buluşmasında karşısındaki güzel hanıma yalan söylememiştir ancak onu kandırmıştır.

Linda Coleman ve Paul Kay (Mahon, 2008,s.218) ise diğerlerine göre karmaşık bir yalan tanımı yapmıştır. Onların tanımına göre konuşmacı bir şey sunar, sunulan bu şey yanlıştır, konuşmacı bunun farkındadır ve zaten bu niyettedir. Ancak sunulan şey son etapta gerçeğe örtüşüyorsa bu yalan sayılmaz. Bunu Jean-Paul Sartre'ın kısa öyküsü ile anlatır (Mahon,s.219):

“Mahkum Pablo Ibbieta, gardiyanlar tarafından direniş lideri Ramon Gris'in nerede olduğu hakkında sorguya çekilir. Ibbieta, Gris'in kuzenlerinin evinde saklandığına inanır ancak gardiyanlara, Gris'in mezarlıkta saklandığını söyler. Gris ise kuzenlerinin evinden mezarlığa geçmiştir. Gris yakalanır ve Ibbieta serbest bırakılır. Yukarıdaki bu tanıma göre, Ibbieta gardiyanlara yalan söylemez, çünkü gardiyanlara doğru olduğunu söylediği şey, yalan olduğuna inanmasına rağmen doğru çıkmıştır.”

David Livingstone Smith bir davranış şekli olarak yalandan bahsederken, bir bitkinin bitkiye benzeyen fiziksel bir şekle sahip olması yalanı meydana getirir diyerek yalanı çok geniş anlamda ele alır (Mahon,s.212). Alder Vrij (2008,s.14) ise Ekman gibi yalanı kelimelerin kullanımını gerekli kılmadan Smith'e göre daha dar çerçevede ele alır ve kötü bir performansı gizlemek isteyen atletin, ayağını tutarak yaralandığı izlenimini yaratmak için kelimelere başvurmadığı örneğini verir. Vrij'e göre insanlar başkalarına yalan söyleme niyetleri hakkında önceden bilgi vermediklerinde yalan söylemiş olurlar. Bu yüzden sihirbazlar performanslarını sergilerken yalan söylemiş sayılmazlar. Ayrıca Smith dışında bahsettiğimiz ve yalanın kasti bir şekilde söylenmesi durumunu kabul eden düşünürlere göre de bitkinin yalancı olma olasılığını yoktur. Bu durum aldatmaya çalışmak olarak alınabilir buda bize aldatmanın yalana göre daha geniş anlamda ele anılabileceğini gösterir. Shibles, yalan söylemeyi şu şekilde tanımlamaktadır: *“Bir yalan, sadece inanç (kendi kendine konuşma) ile ifade arasındaki bir çelişkidir”* (Mahon,s.211). Bu durumda kişinin sadece kafa sallayarak bile yalan söylemesi mümkündür. Kişi bir odaya girer o odanın boş olduğuna kendini inandırır

ve başkasına da bu oda boş derse o oda boş olmasa bile o kişi yalan söylemiş sayılmaz. Angelo Turri ve John Turri (TheTruthAboutLying,2015), yalanı tanımlarken ele aldığımız bilinçsizlik durumu yani kişinin söylediğinin doğru olmadığının farkında olmaması durumu ile niyetinin karşdakini kandırma, yanlış yönlendirme olması durumunu bir kenara koyarak yalanı farklı şekilde ele almışlardır. Çolak (2018), Turri&Turri'nin yalan çalışması hakkında şu kısma değinmiştir:

“Turri ve Turri (2015), ‘yalan söylemenin gerçekleşmesi için söylenen şeyin yalan olmasına gerek yoktur, yalnızca söyleyen kişinin o söylevin yalan olduğunu düşünmesi yeterlidir’ ifadesinin, bireylerin algısında doğru olup olmadığını test etmek için üç deney gerçekleştirmişlerdir. Ulaşılan sonuç, yalan niyetiyle söylenen bir şey eğer gerçekten yanlış bilgi içeriyorsa yalandır. Yanlış bilgi içermiyorsa doğrudur şeklinde olmuştur.” (s.17)

Ancak Vrij'in (Detecting Lies and Deceit,2008) bu ulaşılan sonuca kıyasla baktığımızda durduğu yer daha nettir. Ona göre yalan söylemeyi niyet eden kişinin kandırmaya niyet ettiği husus doğru bile çıksa, kişi kandırmaya niyet ettiği için ifadesi, gerçekle uygunluğuna bakılmaksızın yalan olarak kabul edilir. Son olarak Aristoteles'in yalana yaklaşımı ise ‘insan mutlu olmak için erdemli olmalıdır’ şeklindedir. İnsan erdemli yaşama yetisine doğuştan sahiptir. Bunun da yolu cesaret, dürüstlük, cömertlikten geçer. Erdemli ruh, iyi düzenlenmiş ruhtur.

1.2. YALAN TÜRLERİ

Kavramına dair yapılan farklı tanımlardan da anlaşıldığı gibi yalan olgusu, farklı düşünürler tarafından çeşitli çizgilerde incelenmiş, farklı şekillerde değerlendirmesi yapılmış ve kesin bir tanıma ulaşamamıştır. Bunun da günlük hayatımızda söylediğimiz ya da karşılaştığımız yalanların genel olarak birbirinden farklı şekilde çeşitlendirilmesine, isimlendirilmesine neden olduğunu görürüz. Söylenilen yalanların gerekçelerinin, getirilerinin, kazanımlarının ya da kişinin yalan söylemedeki niyetin farklı olması durumu, yalanların sınıflandırılmasında rol oynar. Söylediğimiz yalanın ne olduğu, kime söylendiği ya da kim tarafından söylendiği nasıl önemli bir konu ise kişilerarası iletişim sürecine etkisi bakımından söylenilen yalanın gerekçesi, niyeti, bağlı

olduğu koşulları da bu derece önemlidir. Her ne kadar temel amaç insanları kandırmak, bir bilgiyi onlardan gizlemek olsa dahi yalanın hedefi ve içeriği sınıflandırmak adına önemlidir. Çünkü yalanların hepsi düşünüldüğü gibi manipülatif değil bazen nezaket bazen de yardım amaçlı söylenebilir. Yakın bir arkadaşımızın, annemizin ağır bir hastalığa sahip olduğunu bildiği halde sırf biz üzülmeylem diye bize söylememesinden doğan yalan söyleme biçimi ile, iş yerinde alacağımız olası bir terfiyi engellemek adına söylediği yalana benzer tepkiler vermeyiz. Bu iki yalan yalnızca bir tanım ekseninde özdeşleşebilir. Ancak kişiye yaşattığı duygusal durum ile alakalı benzer bir izlenim sunmaz. Sevdiğimiz biri adına bazı zaman güven kırıcı olsa da önemsemediğimiz biri için çoğu zaman karşılık bile vermeye gerek duymadığımız bir his uyandırır. Kimi zamanda sevdiklerimizden gelecek küçük bir açıklama bizi rahatlatırken yabancı birinin söylediği yalan her ne olursa olsun öfke ile karşılanabilir. O saatten sonra her iki taraftan da gelecek sözsüz mesajlar bu haklı gerginliğin destekleyicisi ya da yatıştırıcısı olacaktır.

Yalan tanımını yaparken kandırma amaçlı söylenen söz ve bilinçlilik durumunu esas almıştık. Bu tanıma uygun düşen söylenen sözü yalan olarak ifade ettikten sonra amaçlarına göre ayırmak durumundayız. Yalanı söyleyen kişinin niyetine göre ayırdığımızda ilk olarak karşımıza ‘beyaz yalan’, ‘siyah yalan’ türü çıkar. Ancak ondan önce bir yalan türü olarak ele almayacağımız ‘abartı’ ya da değinmek gerekir. TDK’ya göre abartı, bir şeyi, bir olayı olduğundan daha büyük veya çok göstermedir. Her ne kadar bu açıdan bakıldığı zaman ortada gerçekten olan bir olay söz konusu ise de gerçeklik ve doğruluk ilkelerine göre incelediğimizde bunun yalandan pek de farklı olmadığını görürüz. Çünkü yalan her zaman olmamış bir şeyi olmuş gibi göstermek değildir. Var olan bir şeyin farklı algılanmasını sağlamak olarak da ele alınır. Kişi, gerçeği abartmak istediği zaman ister sözlü ister sözsüz tüm mesajları olduğundan farklı göstererek yahut yanlış yerlerde yanlış anlamlar yüklenmesini sağlayarak karşıdakini kandırmayı seçebilir. Hem de bunu doğru söyleyerek yapabilir. Yelkenli (s.23), söylenen şey eğer tadımızı kaçırıyorsa yalan olarak görüp şiddetli bir tepki gösteriyoruz oysa tadımızı kaçırmayan durumları ise abartı olarak adlandırıyoruz diyerek yalan ile abartı arasındaki farkı ortaya koymaya çalışmıştır. Karpman (Lying: A Minor Inquiry into the Ethics of Neurotic and Psychopathic Behavior, 1949, s.147), kötü niyetli olarak abartmaları da farklı bir yalan türü olarak açıklayıp amaçlarının kişinin karşıdakine

zarar vermek, kendi memnuniyeti için kıskançlık ve düşmanlıkla davranmak olduğunu söyler. Oysa bazen yapılan abartmalar insanların kendini iyi hissetmesi, yaptığı seçimler karşısında tatmin olmasını da sağlar. Televizyonda sıklıkla karşılaştığımız diş hekimlerinin bir numaralı tercihi olan diş macunları biraz abartılı bir şekilde sunulsa da kullanıldığı zaman kişiye kendini farklı hissettirebilir. Şöyle bir örnek vermek gerekirse, çocuk eve gelip öğretmenin onu dövdüğünü ve arkadaşlarının ise ona bu nedenle güldüğünü ve onunla dalga geçtiğini söyleyerek öğretmenin babasına şikayet eder. Öğretmenin ona kızma nedeni ise sıra arkadaşını merdivenlerden aşağı itmesidir ve bu nedenle öğretmeni onu kolundan sert bir şekilde tutup azarlamıştır. Ancak öğretmenin bunu arkadaşı ile şakalaştığı için yaptığını söyleyerek hem babasının ona kızmasını önlemeye çalışır hem de babasının öğretmeninden çocuğuna vurduğu (!) için hesap sormasını bekler. Çeşitli nedenlerle olayları biraz değiştirip, öğretmenin müdahalesini de biraz abartarak amacına ulaşmaya çabalayan çocuk sadece günlük hayatta sıklıkla başvurduğumuz bir savunma yöntemini kullanmak istemiştir. Gerçek hayattan uyarlanma dizi ya da filmlerinde durumu aynıdır. Yaşanılan olay durumu biraz daha ilgi çekici, merak uyandırıcı hale getirmek için abartılır, eklemeler yapılır ki duygu yoğunluğu ile seyirciyi etkilesin yani yapılan abartıda ki amaç karşıdakini daha fazla etkilemek, kişinin kendini yüceltmesi, karşıdakini istenilen duyguya kesin olarak sokmak, harekete geçirmek olabilir.

1.2.1. Beyaz Yalanlar

İlk olarak rengi gibi saflığı, iyiliği ifade eden, çoğumuzun karşıdakine iyilik yapmak onu üzmemek amacıyla sıklıkla kullandığımız, kullanan kişiye psikolojik olarak rahatlama hissi veren ya da onu içinde bulunduğu suçluluk duygusundan kurtarmaya da yardımcı olan beyaz yalanları ele alalım. Beyaz yalanlar, karşıdakine zarar vermese bile daha kötü bir duruma yol açmasından korkulduğu için toplum tarafından kullanımı diğer türler gibi onaylanmayan ancak yine de sıklıkla başvurduğumuz yalan türüdür. Amaç karşıdakine zarar vermek değil onun çıkarlarını korumak, kişinin mutsuz olmasını engellemek olduğu için diğer türlere göre daha masum olarak görülür (Karpman,1949,

s.140-141). Bir hastanın moralini bozmamak, bir çocuğun üzülmesine izin vermemek, bir ailenin dağılmasını engellemek gibi çeşitli nedenlerle söylenebilen ve sıklıkla karşılaştığımız bu yalan türünü Mayer (yalana övgü,2008,s.18) basit bir şekilde;“*iyi bir amaç için ve iyi niyetle küçük yalanlar söylemek*” olarak tanımlar. Lerner, Kandırma Dansı (s.9) kitabında iyi niyetli söylenmiş yalana dair şu ifadelerle örnek verir:

“O yılı yeniden düşündükçe, gerçekleri hastadan saklayan tıbbi sistem yüzünden annemin yaşadığı yıpratıcı deneyimle birlikte yalanlarında baş gösterip birbirini izlediğini anımsadım. Bir türlü tanı konulmayan uzun süreli vajinal kanamalardan sonra ağır bir kanama geçiren annem acil servise alınmıştı. Bu süreç, hiç umulmadık biçimde, bilinmeyen bir kanser türünün dokuları sarmış olduğu teşhisiyle noktalandı. Doktor babama durumu anlattı ve anneme bir şey söylememesi için yemin ettirdi. Hastaneden taburcu olmak üzereyken ancak yüz yüze görüşebildiği doktoru kendisine radyasyon tedavisi önerince annem tam teşhisi öğrenmek istedi. Doktor soruya yanıt vermek yerine onun elini tutup yaşamdan ve önümüzdeki bir yıl içinde cinsellikten zevk almasını öğütledi.”

Mayer (2008,s.19) ise duvar yıkıldığı sırada komaya giren, Demokratik Alman Cumhuriyeti’nde (DAC) memur olan ölümcül hasta kadının ailesinin büyük çaba sarf ederek ona DAC’ın hala ayakta olduğu yalanını yaşatmaya çalışmalarından bahseder.

Her ne kadar karşıdaki kişinin iyiliği için dahi olsa bu yalan türünün savunucusu kadar karşı çıkanları da vardır. Buna karşı gelenler kişinin iyiliği için söylenen bu yalanları söyleyenin bencilliği olarak düşünürler. Harris (Lying,2013,s.68) kitabında fikirlerinin şekillenmesinde büyük rol oynadığını belirttiği Howard’ın katıldığı bir konferansından ve Howard ile yaptığı bir röportajdan bahseder. Howard’a göre yalan genel olarak yanlıştır. İnsan her zaman yalan söylemeye geçecek sebepler gösterebilir ama bu güveni gereksiz yere zedeler. Harris; Howard’a ‘bir çocuğa ölmek üzere olduğunu söyler misiniz?’ diye bir soru yöneltir. Howard ise “bu kişiye iyileşeceksin dersiniz onu bu sınırlı süre içinde yapmak isteyeceği onca şeyi yapma fırsatından mahrum bırakırsınız” der. Birçok durumda kişiler ölmek üzere olduklarını bilirler. Bırakalım huzur içinde ölsünler diyerek cevap verir. Burada yalanın amacına yönelik bir sorgulama söz konusudur: kaçamak ya da eğilip bükülmüş cevaplar mı, yoksa doğru ve seçilmiş sözcüklerle gerçekleştirilen etkili iletişim mi?

Paul Ekman (Lerner,2015,s.27), karşıdaki kişiye fayda sağlayan, ancak söyleyen kişiye herhangi bir yararı dokunmayan insancıl olarak nitelediği bir yalan türünden bahseder. Yani yalan söyleyen kişi söylediği yalandan bir çıkar elde etmez. Amacı karşıdaki kişinin fayda sağlamasıdır. Kişi, söylediği yalan ile karşıdakinin çıkarını düşünür, ona zarar gelmemesini amaçlar. Lerner ve kendi gibi psikolog eşi ise bu nedenle söylenmiş bir yalanın kişinin karşıdakinden çok kendisini rahat hissetmesini sağladığını ve belki de karşıdakine yararı değil zararı dokunduğunu ve iyi niyetle de olsa çocuğa söylenmiş yalanın ileride yetişkinlerin kendisine doğruyu söyleyeceklerine güvenebilmesinin olumsuz etkileneceğini düşünseler de yine de kötü etki yaratacağını düşündükleri için tereddütte kaldıklarını ifade etmişlerdir. Karpman (1949,s.146) ise; “*cehaletin mutluluk olduğu yerde, akıllıca davranmak aptalca*” diyerek insanların bilmediği şey onlara zarar vermez düşüncesiyle iyi huylu yalan olarak adlandırdığı beyaz yalana dair fikrini belirtir ve yukarıdaki görüşe karşı çıkar. C. Ford (1997, s.26), beyaz yalanı, tasarlanmadan söylenen ve iyi ilişki oluşturulması ya da sürdürülmesi amaçlanan yalan türü olarak tanımlarken, ‘başkalarını korumak için söylenen yalanlar’ ı ise isminden de çıkarım yapılabileceği gibi başkalarının çıkarlarını gözetmeyi amaçlayarak üzülmelerini engellemek ve kendi benlik saygısını garantiye almak için söylenen yalanlar olarak açıklar.

Gündelik hayatlarımızda ilişkide bulunduğumuz kişiler ile kurduğumuz iletişim bağının zedelenmemesi adına kullanılan bu yalan türü, Lerner (2015, s.26) tarafından ‘nazik yalanlar’ olarak ifade edilmektedir. Bu yalan türü kapsamında kullanılan yalanlar genellikle basit ve önemsiz cinstedir. Çoğu zaman ortaya çıkması durumunda ilişkilerimize zarar vermez ve de kullanıldığında karşı taraf doğru olmadığını fark etse bile çoğu zaman yalan sürdürülür. Çatışmayı engelleyen, iyi niyetli kandırmacalar olduğu için çift taraflı devam ettirilir. Karşı taraf yalanınızı bozuntuya vermeden konuyu kapatır. Burada yalan söyleyen de yalana maruz kalan da gerçeklerin farkındadır ancak amaç karşıdakine zarar vermek olmadığından duruma bağlı olarak çift taraflı oynanan susma oyunu söz konusudur. Bu yalan türünü Yelkenli (s.38), ‘ortak yalanlar’ olarak isimlendirir. ‘Masum yalanlar’ ise

çevremizdekileri incitmemek, kırmamak için gerçekleri onlardan gizlediğimiz yalan türüdür. Teyzemizin ördüğü kazağı belki de hiçbir zaman giymeyeceğimiz halde çok güzel olmuş diyerek ona teşekkür bile ederiz. Romantik yalanlar ve nezaket yalanları da beyaz yalanların çeşitlerindendir.

1.2.2. Acil Durum Yalanı

Acil durum yalanı olarak ifade ettiğimiz bu yalan türü ise, beyaz yalan ile mukayese ettiğimizde niyet açısından benzerlik göstermiş olsa da netice itibarıyla bencillik hissinin daha ön plana çıktığı bir yalan türüdür. Acil durum yalanlarında kişinin kendini ve çıkarlarını korumaya çalışması söz konusudur. V.Ford (s.27), bu tür yalanları kişinin kendini olası bir olumsuzluktan, ceza almaktan korumak için ya da benlik saygısını kaybetmemek için söylediği yalanlar olarak tanımlar ve savunma için söylenen yalanlar olarak adlandırır. Annesinin misafirler için hazırladığı pastayı bozan, sorulduğu zaman ise annesine ben ellemedim diyerek yalan söyleyen çocuğun amacı annesine kötülük yapmak değil ondan gelecek cezayı önlemektir. Parka giderken annesi tarafından yabancılarla konuşmaması için tembihlenen çocuk, kendine doğru yaklaşp “senin annen nerede, gel seni annene götürüyüm” diyen adama “annem burada oturuyor” cevabını verip koşmaya başlar. Çocuk kişisel sınırını korumak, adamın kendisine zarar vermesini önlemek için kendiyle ilgili bir bilgiyi adama yanlış şekilde aktarmıştır. Amacı adama zarar vermek olmadığı gibi iyilik yapmakta değildir. Sadece kendini korumayı amaçlar. Bu yalan türü, uyulması gereken kuralları göz önünde bulundurulduğunda yalanı yasaklamış olan İslam dininin, kişinin kendini bazı durumlarda koruması için kullanılmasına izin verilmiş bir türdür.

“Kalbi imanla dolu olarak mutmain iken, dini inkâr etmeye mecbur bırakılıp da yalnız dilleriyle inkâr sözünü söyleyenler hariç, kim imanından sonra Allah'ı inkâr ederek gönlünü inkâra açar, göğsüne küfrü yerleştirirse, onlara Allah tarafından bir gazap, hem de müthiş bir azap vardır.”(Kur'an. Nahl suresi, 16/106)

Özellikle İslam dininin ilk dönemlerinde İslam'ı yeni seçmiş kişilere karşı dinlerinden dönmeleri için eziyet ve baskı gören kişilere canlarını kurtarmaları için dini inkar etmelerine bu şekilde ruhsat verilmiştir.

1.2.3. Siyah Yalanlar

Siyah yalanlar ise, sembolik olarak adıyla özdeşleşen olumsuzluğu, kötü durumu, günahı ve yasağı çağrıştırır. Amaç karşıdaki kişiyi kırmak, üzme ve onun zor durumda kalmasını sağlamaktır. Kişi kendi yararı için karşıdakinin uğrayacağı zararı göz ardı eder veya kendi yarar sağlamasa bile karşıdakinin uğrayacağı zarar için yalana başvurur. Ford, (s.28) insanları kırarak ve üzerek kendimize fayda sağladığımız bu tür yalanları ‘kırıcı yalanlar’ olarak isimlendirmiştir. Karpman’a göre (s.141) zarar vermek amacı taşıyan kötücül yalanlarda ise bir başkasının durumundan çıkar, fayda sağlamak söz konusudur. Kişi, kendi çıkarlarını başkasının kötülüğü pahasına öne çıkarır. Bu karşıdakinin çok az zarar gördüğü bir durumdan, kişinin hayatını tehdit eden uç noktaya kadar varabilir. Toplantıda yapılması gerekenler konusunda arkadaşına yanlış bilgi veren kişi, bu sayede onun sorumluluklarını aksatmasına ve patronları tarafından azarlanmasına neden olacaktır ya da bayat bir ürünü günlük diye satışa çıkaran manavın amacı alıcıyı düşünmeden elindekini bir an önce elden çıkarmaktır. Ancak her yalanın etkisi her zaman bu kadar masum olmayabilir. Iraklı askerlerin hastanede kuvözdeki çocukları alıp sokağa attığı yalanı ABD’nin savaşa dahil olma gerekçesini meşrulaştırmaya yararken yine aynı şekilde Tony Blair’ın sonradan itiraf ettiği gibi Irak savaşında ABD’nin medyayı Irak’a özgürlük amacıyla girildiği algısı yaratması için kullanılması da kitleleri etkileyen siyah yalana örnek olarak tarihe geçmiştir.

1.2.4. Patolojik Yalan

Kişi, içinde bulunduğu durum ne olursa olsun kendini yalan söylemek durumunda kalmış gibi hisseder. İçinde bulunduğu durumu göz önüne almadan kendine yarar sağlasa da sağlamasa da yalan söylemeyi tercih eder. Söylediği yalanın kendine ne kazandıracığını veya sosyal hayatında neden olacağı zararları düşünmez. Yalan söylemesinde bir amaç yoktur. Kendine zarar verecek bile olsa orantılı, orantısız ölçülerde yalan söylemeye devam eder.

İçerik olarak bunu karşılayan yalan türü ise patolojik yalanlar olarak tanımlanmaktadır. (Ford, 1997,s.28)

Karpman'a göre kişi kendini tehdit eden ve yalan söylemediği sürece kaçamayacağını düşündüğü durumlarda bir hayatta kalma koşulu olarak yalan söyler. Elbette ki söylediği bir yalan diğer yalanları da beraberinde getirir ve bunlar da her türlü aldatmacaya yol açar. Sam Jonhson savaş sırasındaki cesaretin ölüm, büyük kayıplar gibi trajik kayıplara neden olabileceği gibi ölümsüzlük ihtimalini de taşıdığı söyleyerek aslında diğerlerinin benzer durumlarda gösterdiği doğruyu söyleme cesaretini bu kişilerin gösteremediğine benzettir (Karpman, s.141).

1.2.5. Eğlence Amaçlı Söylenen Yalanlar

Mayer (2008,s.32) yapılan araştırmaların sonucunun yalan söyleme zevkini ortaya çıkardığını aktarır. Bu yalanlara kişilerin eğlenmesi, iyi vakit geçirmesi için başvurulur. Bu tür eğlence için söylenen yalanlarda dalga geçilip fazla abartı yapılarak karşıdaki kişiye gerçekdışı bir bilgi verilir. Ancak amaç karşıdakinden gerçekleri saklamak olmadığı için karşıdakinin de fark ettiği bu durum iki tarafında gülerek karşıladığı yalanlardır. “Dün çağırdım ancak gelmedin” diye sitem eden komşusuna gerçeği uzun uzun açıklamak yerine “beş çayı için Paris'teydim” diyerek cevap veren kişi aslında karşıdakinin kalbini kırmadan sorunun üzerinden gülüp geçmeyi amaçlar. Sıra arkadaşına saçına sakız yapışmış diyen çocuk ise bir an için arkadaşını korkutup sonrasında ise bunun eğlenceli bir muhabbete dönüşmesini isteyerek bu yalan türüne başvurur. V.Ford bu yalan türünü muziplik için söylenen yalanlar olarak da adlandırır.

1.2.6. Diğer Yalan Türleri

Eksik verilen bilgi ile söylenen yalanda kişi, karşıdakine eksik bilgi vererek onun gerçek hakkında tam olarak bir bilgi edinmesinin önüne geçmiş olur. Karşıdakine olay ile ilgili bazı kısımlar aktarılırken bazıları gizlenir. Bu tür yalanlar yakalanması en zor türdür. Yakalanılsa bile kişi çeşitli bahanelerle durumu toparlayabilir.

Telafi edici yalanlar: Kişinin iletişim kurduğu kişiyi olmayan ya da abarttığı başarıları ile etkilemek istemesi sürecinde doğan yalan türüdür. Kişi aşağılık duygusuna kapılmamak ve kendini öne çıkartmak için bilinçli bir şekilde ele aldığı hikayeyi kendine göre uyarlar ve kendini mükemmelleştirir.

Yapıcı yalanlar: Robert Wolk ve Arthur Henley “yapıcı yalanların” kişilerin birbirlerine olan bağlılıkları, sevgi ve saygılarının getirisi olarak zaruriyet hali kazandığını amacın aradaki bu bağı güçlendirmek olduğunu söylerler (Lerner, 21).

Kişisel çıkar için söylenen yalanlar: Ekonomik yarar sağlamak, maddi olmayan yarar sağlamak, pozitif imaj kazanmak için söylenen yalanlardır(Çolak, s.28).

Meslek gruplarına göre reklamcıların söylediği yalanlar; politikacıların söylediği yalanlar, doktorların söylediği yalanlar, avukatların söylediği yalanlar, bilim adamlarının söylediği yalanlar işyerinde patron ve çalışanların birbirlerine söyledikleri yalanlar olarak sınıflandırabiliriz.

Diğer yalan türleri de ego tatmini için yalanlar, ülke için yalanlar, büyük yalanlar, habersiz yalanlar, cinsel konular ile ilgili söylenen yalanlar, küçük çocukların sözde yalanları, taklide dayalı yalancılık, baskı sonucu ortaya çıkan yalancılık olarak isimlendirilmiştir.

1.3. GÜNDELİK HAYATTA YALAN

Kişi, büyük bir güven ortamının hakim olduğu ve gerçeği konuşma pratiğinin yaygın olduğu bir dünyada yaşayarak bu durumdan fayda sağlamayı ister. Huzurlu bir yaşamın devamlılığının sağlanması için, bir güven anlayışına ihtiyaç vardır. Oysa kandırma ve yalan her ne kadar içgüdüsellliği tartışmaya açık bir konu olsa da doğada sadece insana özgü bir şey değil birçok canlıda var olan bir durumdur. İnsanlar gibi diğer canlılarda hayatlarını güvenilir şekilde idame ettirebilmek için diğerlerini kandırma yoluna başvururlar. Renk, koku, davranış değiştirerek kendini saklar, avlarını tuzağa düşürür, çiftleşmek için yanıltıcı sinyaller göndererek karşı tarafı etkilemeye çalışırlar. Bu becerisi onun hayatta kalma şansını attırmaktadır. Bu durum ise Tennessee Üniversitesi’nde yapılan bir araştırma kapsamında şu şekilde ifade edilmektedir:

“İtalyan La Stampa gazetesinde yayımlanan habere göre, Tennessee Üniversitesinden JonathanRowell ve ekibinin araştırması,

hayvanların da hayatta kalabilmek için yalana başvurduğunu göstermiştir. Hayatta kalma olasılıklarını artırmak için hayvanların aldatıcı şekilde hareket edebildikleri belirtilen araştırmada, buradaki amacın yem ya da dişi peşindeki hayvanın rakiplerini kandırmak olduğu bildirilmiştir. Serçeye benzer bir kuşun örnek gösterildiği araştırmada, bu kuşun, genellikle yırtıcı bir hayvanın geldiğini diğerlerine haber vermek için kullandığı bir sestten, onları yemden uzaklaştırmak için de yararlanabildiği vurgulanmıştır. Kurbağaların da "yalancı" oldukları kaydedilen araştırmada, bu hayvanların sesleriyle diğer erkek kurbağalara boyutlarını haber verdikleri, ancak kimi zaman kuvvetli vraklamanın ardında rakibiyle mücadeleden çekinen "çelimsiz" bir kurbağanın olabildiği belirtilmiştir."

https://www.sabah.com.tr/yasam/2010/05/02/hayvanlar_da_yalan_ustasiymis
(erişim tarihi 02.02.2018)

Tilki, kedi, köpek, maymun gibi hayvanların avlarını yakalamak için uyuma numarası ya da ölü taklidi yaptıkları bilinmektedir. Özellikle kuş türleri yavrularını korumak ya da çiftleşmek istedikleri karşı cinsi kendine çekmek için içgüdüsel yahut öğrenilmiş olarak kabul ettiğimiz hilelerine başvururlar. Atlar da istemedikleri durumlarda topallayıp hasta numarası yaparak karşıdakini kandırmaya çabalar. Kartalları oradan uzaklaştırıp yemek kalıntılarına kendileri sahip olmak isteyen kuzgunlar ise bir tehlike varmış gibi sinyal verip aniden toplu bir şekilde kaçıp kartalında oradan uzaklaşmasını sağlarlar. Şempanzeler üzerinde yapılmış çalışmalar, onların da insanlar kadar yüksek yalan söyleme becerisine sahip oldukları sonucunu ortaya çıkarmıştır. Örneğin, yemek bulduğu zaman bunu paylaşmak istemeyen şempanze diğer şempanzeleri farklı tarafa yönlendirerek yiyeceğin sadece ona kalmasını sağlar. Görüldüğü üzere yalan her canlı için hayatta kalma stratejisi, kendini ifade etme çabası, sosyal iletişim için bir araçtır. Hayvanlar aleminden farklı olarak insanda bu durum içgüdüsel değil planlı, düşünülerek yapılan bir eylem hatta bazı durumlarda refleks haline gelmiştir. Çoğu zaman kişinin bilinçli olarak tercih ettiği bu durum kimi zamanda biz elimizde olmadan bizi içine çeker. Lerner Kandırma Dansı (s.8) kitabında yalanın günlük hayatımızdaki yerini en basit bir hikayeyle anlattığı Tony ve Marshlar bölümünde yalan söylemek ile ilgili şunları söyler: "yalan söylemek bireysel ve toplumsal yaşam içinde, özellikle de politikada yaygın bir yer edinmiş olsa

da,kültürümüzde ‘yalancı’ damgası derin bir suçlamadır, ruh hastalığı ve günah kavramlarını da akla getirir.”

Birçok meslek grubu insanlara vaatlerde bulunarak onları etkilemeyi amaçlar. Karşıdakini en iyi etkileyen kazanır. Avukatların meslekleri hepimizin de bildiği gibi en çok yalana başvurulmuş mesleklerden biridir. Suçlu müvekkilinin suçsuz olduğu hususunda hakimi inandırmak zorundadır. Etik değerleri zayıf olan gazeteciler haber yapabilmek için elindeki verileri biraz çarpıtır ya da abartılı şekilde sunar. Reklamcılar ise bu işin ustası olmuş kişilerdir. Ellerindeki hizmet veya ürünü en güzel şekilde pazarlamak için onu olduğundan farklı gösterirler, özelliklerini abartarak ürünün alınması için tüketiciyi aldatırlar. Siyasetçiler ise en bilindik yalancılarıdır. Bu yalanlar halkın yönetimlere karşı güvensizlik duymasına neden olsa da gelecek seçimde iktidara gelmek için akla uygun yalanlar söylemek zorundadırlar. Yalan vaatlerle halkı etkileyip bir sonraki seçime kadar uyduracakları yeni yalanları planlarlar. Nikita Kruşev’in dediği gibi “*politikacıların hepsi aynıdır. Ortada nehir yokken köprü vaat ederler*”. Bu konuda öne çıkan önemli bir isim olarak Hitler olarak gösterilebilir. Ekman ise bu durumu şu şekilde ifade etmektedir:

“Adolf Hitlerin Büyük Britanya Başbakanı Neville Chamberlain ile ilk görüşmesi tüm dünya için önemli bir andı. Hitler Çekoslovakya’ya saldırı planlarını hazırlarken bu saldırıyı önlemek için çalışan Chamberlain’in tüm bu hazırlıklardan haberi yoktu. Chamberlain geri döndüğü zaman parlamentoya Hitler hakkında olumlu görüşlerini beyan etti ve Çekleri savaşmamaları için ikna ederek Hitlerin isteklerini yerine getirdiğimiz taktirde uzlaşmaya yanaşacağını söyledi. Oysaki Hitler bu sırada savaş hazırlıkları için ordunun eksikliklerini tamamlamaya uğraşıyordu. Hitlerin söylediği bu yalan yeni bir savaşın başlangıcı olurken Chamberlain’in de mesleki hayatının bitmesi demektir. Ancak Hitler ne söylediği yalan ne de çıkardığı savaş için suçluluk hissediyordu.” (Ekman,1985,s.19-20)

Savaş ya da kriz zamanlarında çekilen görüntülerin bir kısmının gerçek olmaması hatta Bosna savaşında elinde bebeği ile gördüğümüz kızın fotoğrafının stüdyoda kurgulanarak çekilmiş olduğunun ortaya çıkması, 15

temmuz sürecinde sosyal medyaya askerler ile ilgili servis edilen görüntülerin yabancı ülkelerin savaş görüntülerinden seçilerek servis edilmesi, özellikle Körfez Savaşı'nda medyanın, basının nasıl iş birlikçi olduğu yalan konusunda mevcut güçlerle birçok grubun işbirliği içinde olduğunu da görmemize yardımcı örneklerdir. Hükümetler başarısız politikalarını gizlerken, holdingler yolsuzluklarını örterken, tanınmış kişiler yaptıkları hatalardan aklanmaya çalışırken tabii ki en etkili araç olan medyanın yardımını alacaklardır. Peki bunların yanında ya çok güvendiğimiz bilim insanları da bizlere yalan söylüyorlarsa! Elbette ki bir zamanlar doktorlar tarafından tavsiye edilen sigara ya da kalp dostu margarinlerin kullanımına dair tavsiyeleri hatırlarız veya bembeyaz dişler için dişçilerin tavsiye ettiği diş macunlarını, ilaç mümessilleri ile anlaşmalı önerilen ilaçları... Tamamı pazarlama stratejilerine dayanarak üretilen bu etik dışı bilgilerin en temelde birer yalan ürünü olduğu açıktır. Ancak elbette ki her yalanın bir inanarı olmakla birlikte herkes bir şekilde varlığını devam ettirmek için yalan söylemeye devam edecektir. “Zararsız Hilekar Barnum” olarak tanınan kişiye dair aşağıdaki ifadeler ise konunun doğru anlaşılması adına önemli bir örnek teşkil etmektedir:



Şekil 1: Zararsız Hilekar Barnum

Kaynak: Grunig ve Hunt, 1984,s.28.

“London Times tarafından zararsız hilekar olarak tanımlanan “her dakika bir enayi dünyaya geliyor sözünün sahibi Barnum, George Washington’ın hizmetkârı JoiceHeth’in 160 yaşında olduğu hikayesini uydurarak gazete haberleri, editoryal yazılarla hikayesinin duyulmasını sağladı ve başarılı da oldu kamuoyunda uzun süre yer aldı. Otopsi sonucu ise kadının 160 değil 80 yaşında olduğunu ortaya çıktı ancak Barnum kadını görmeye istekli New Yorklulardan haftada 1500 \$ topladı. Barnum, kötü tanıtım diye bir şey olmadığını, haber bültenlerinde adının doğru yazıldığı sürece ona saldırı olup olmamasının umurunda olmadığını söyledi.”

Her ne kadar karşılaşmayı istemesek de yalan ailede, romantik ilişkilerde, iş ilişkilerinde, arkadaşlık ilişkilerinde karşımıza çıkar. DePaulo ve arkadaşları (1998) “yalanın günlük hayatta kullanımı” araştırmasında, Cole (2001) ise romantik ilişkilerde yalının kullanımı üzerine yaptığı benzer çalışmada kişilerin bağlılıkları ve cezadan kaçınma istekleri doğrultusunda yalana başvurduklarını gözlemlemiştir. Aldatma, yolsuzluk, kalpazanlık gibi kavramlar toplumsal yozlaşmanın kamu lüğatinde kullanılan ifadeleridir. İkili ilişkilerde hukuken cezalandırılması mümkün olmayan yalanlar, romantik ilişkilerde çoğu zaman sadece güvenin sarsılması ile sonlanırken din söz konusu olduğunda devreye vicdan azabı girer veya ahirette vereceği hesaba dair düşünceler ön plana çıkar. Ticari ilişkilerde ise sözleşmelerle koruma altına alınarak ihlallerin önüne geçilmeye çalışılır. Ancak kültürel temeli ve dini duyarlılıkları göz önüne alındığından toplumların bu etik ihlallere karşı mücadelelerinin, önlemlerinin, tutumlarının, sisteme olan güvenlerinin birbirinden farklı olduğu görülür. Bireyci toplumlar daha sorgulayıcı, kurallara ve ceza sistemine dayalı ilişkiler yürütürken birbirleri ile iç içe yaşamaya alışmış kolektif toplumlarda ise daha ilişki temelli, toplulukla uyumlu, nepotizmin, rüşvetin daha sık görüldüğü ve duyguların daha fazla suistimal edildiği yani kişilerin bir başkasını kandırmak için yalana kolayca başvurduğu tarzda ilişkiler söz konusudur. Siyasetin, ticaretin, ikili ilişkilerin yanı sıra özellikle rekabetin yoğun olduğu iş ortamında kişiler, şirketler öne çıkabilmek, güven kurmak, kendine pay edinmek için sıklıkla yalana başvururlar.

1.3.1. Kültürel Yaşam ve Yalan

Evrenin yaradılışından bu yana dini metinlerde, yaradılışa dair hikayelerde, mitolojide, kültürel normlarda yalan her zaman var olan bir unsurdur. Yalan kelimesinin yazılı olarak kullanıldığı ilk kaynak olarak bilinen ve Uygurca ifade edilen “yalgan” kelimesi; iftira ve töhmet anlamı taşımaktadır (<https://www.etimolojiturkce.com/kelime/yalan> (02.03.2019)). Antik Yunan mitolojisinde kendine tek gözlü devi alt etmesi ile yer bulan Odysseus ile söylediği yalanlardan ötürü övgüye mazhar olan Hermes’in yer aldığı metinlerde, yalanın övülmeye değer yanlarının olduğu da anlaşılmaktadır.

Yine Antik Yunan anlatılarına baktığımızda Apollo, Hermes’in sürüsünü çaldığı yönündeki iddiaları doğrultusunda Zeus’un karşısına çıkıp onun yargılamasını ister. Ancak Zeus, Hermes’in yalanlarından etkilenerek ona ceza vermeme kararı alır. Bir anlamda Hermes’in etkileyici düzeyde güzel yalan söylemesinden memnun kalmıştır. Zeus ise çapkınlıkları ile bilinen bir tanrıdır. Hera’ya kendini göstermek onu etkilemek için bir kuş kılığına girerek onu kendi çıkardığı fırtınadan korur. Odysseus ise kendisini mağarada zorla tutan tepegöze ismini sorduğunda isminin ‘Hiçkimse’ olduğunu söyler. Daha sonra Odysseus onu mağaradan çıkarmak için gözünden yaraladığında etrafına toplananlar “bunu kim yaptı?” diye sordukları zaman ‘Hiçkimse’ diyerek yanıt verir. Bu cevap karşısında ona yardımcı olmadan uzaklaşırlar ve acı içinde mağaranın önündeki kayayı çeker, Odysseus da bundan faydalanır ve oradan kurtulurlar (Erdemiroğlu, 2017, s.105).

Yalanın tanımını yaptığımız kısımda yalanın doğruluk ve gerçeklik kavramlarının farkından doğan yönüne değinmiştik. Bu iki kavram birbirini pekiştirici nitelikte de olsa birbirlerinden farklıdırlar. Gerçeklik, objektif yani değişmezdir. Her şeye rağmen varlığını sürdürür ve doğrudan önce gelir. Doğruluk ise sübjektiftir. Algılara göre şekillenir. Kendini ispatlamak için gerçekliğe değil kişinin sahip olduğu değerlere, inanç esaslarına, kurallara ve ait olduğu kültürene başvurur. Farklı kültürler ise farklı toplumsal ilişkiler, farklı doğrular yani farklı beklentiler demektir. Anlaşılacağı üzere doğrular insandan insana, kültürden kültüre değişir. O zaman düşünülmesi gereken nokta şudur: Doğruluk sözcüğü ile gerçeklik sözcüğünü ele aldığımızda hangisinin karşıt anlamı yalan söylemektir? Karpman (s.135-136) bir çalışmada St. Elizabeth Hastanesi Psikiyatr şefinin yalan davranışında kültürün rolü

üzerine fikirlerine yer verir. Şef, insan davranışının bir şekli olan yalan söylemeyi, dürüstlikle ilişkisini ve bunu hayatımızın ayrılmaz bir parçası olarak görmeyi sağlayan kültürümüzden bahseder. Ona göre, yalan söylemek bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde ortaya çıkan bir davranış biçimi değil, bir baskının ürünüdür ve bilinçsizce motive edilir. İlkel dürtülerimizin kontrolsüzlüğü başkalarıyla iletişim kurmamıza izin vermez. Sosyal alanda geçinmek zorunda olduğumuz insanlar ve kültürel zorunluluk kesinlikle yalan söylemeyi zorunlu bırakan birçok durum yaratır. Bahsedilen kültür, sosyal alanın en önemli parçası kişiliğin oluşumunda da en önemli faktörlerden biridir. Kültürün nelerden etkilendiği, hangi süreçlerden geçtiği, ölçüleri onu evrensel olandan ayırır ve özel bir bütün haline getirir. Konuşulan dil, renk, fiziksel özelliklerden ziyade insanları birbirlerinden tutum, davranış, dahil oldukları inanç sistemleri ile ayrılmalarını sağlar. Her ne kadar coğrafi açıdan yakın olsalar da bu farklılıklar insanlar arasındaki ayrımı derinleştirir. Çeşitli değişkenler, ortak değerler, tarih boyunca sayısız etkileşimler kültürün tanımını zor hale getirse de Heine kültürün –fikir, inanç, alışkanlık, pratikler- öğrenme yoluyla gruplara ve bireylere aktarıldığını söyler. Bu farklılıklar zamanla her soruya her kültürde aynı cevabın alınamayacağını gösterdiği için oluşturulan kuramların da geçerliliğinin sorgulanmasına da neden olmuştur. Örneğin, sosyal psikoloji deneylerinde grup baskısı için yapılan deneyin sonucunda grup baskısının Batı Avrupa ve Kuzey Amerika’da daha fazla görüldüğü ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni Batı’daki bağımsız kişilik ve Doğu’daki karşılıklı bağımlılıktır. Bu bireyci ve karşılıklı bağımlılık içinde olmayan toplum koşullarına maruz kaldıklarında diğer kişilerin zamanla gerginlik yaşadıkları görülmüştür. Farklı kültürlerde benliği sorgulamaya dair sorulan bu soruların cevapları nasıl ki farklı ise sorulacak diğer sorularında cevapları hüküm verme, bilgi işleme, neden yükleme gibi nedenlerden dolayı farklılık göstermektedir. Kişinin olayları algılamasında ona farklı pencereler açan kültür, kişilere yöneltilen sorularda, açıklaması istenen kavramlarda, benimsemesi beklenen değerlerde farklılık yaşanmasına neden olur. M. A. Hogg ve Graham M. Vaughan (2018,s.609) kitabında, Hollandalı Daan’dan bahseder. Daan, Güney Kore’de bir süre yaşadktan sonra yerli halkın kimin haklı veya haksız

olduğuna karar vermekten ziyade insanların sosyal ilişkilerin uyumlu şekilde sürdürölmesi kaygısı taşıdıklarını belirtir. Bu yüzden farklı kültürlerde dilden kaynaklı kelimelerin anlamlarının farklı olmasının yanı sıra farklı algılanmasının da söz konusu olması muhtemeldir.

Yalan kavramı da anlamı, kapsamı, sınırları kültürden kültüre farklılık gösterebilen bir sözcüktür. İngiliz - Amerikan dilinde var olan ‘blacklie’ (siyah yalan), ‘whitelie’ (beyaz yalan) terimleri yalanın nitelemesini yaparken aynı zamanda bu kültürlerde yalanın söylenme nedenine uygun olarak tanımlandığını ve bu şekilde söylenen yalanlara gösterilen tepkilerin nedenine bağılı olarak farklılık gösterdiğini de bizlere aktarır. Örneğin Almanya’da yalana bakış diğerkültürlere göre biraz daha katıdır. Yalan onlar için dürüst olmayan her şey manasına gelir. Nedenine bakılmaksızın kötölük yapmak ile eşdeğer tutulmuştur. Diğerkültürlerde de elbette ki yalan onaylanmaz ancak yalanın kapsamı biraz daha farklıdır. Biriyle görüşmek için randevu ayarlarsınız. Randevu saatini, yerini kararlaştırdıktan sonra yapmanız gereken şey karşı tarafı bekletmeden randevuya yetişmektir. Ancak eğer bir uzak doğu ülkesinde iseniz karşı taraf randevuya haber vermeksizin gelmeyebilir. Çünkü o gün o saatte başka işi vardır yahut söylediğiniz yere gelmek istemediğı için gelmez ama sizi randevulaşırken reddetse kabalık etmiş olacağını düşündüğü için o gün o saatte orada olacağını söyleyerek sizi kırmadan sorunu çözmüş olur. Yani bu kültüre göre yalan söylemek, iyi insanların kendini karşıdakine karşı sorumlu hissetmesinden dolayı normaldir ya da yapılan yalan kapsamına alınmamaktadır. Hindistan’da ise insanların iletişim kurdukları kişileri incitmemesi hususunda çok daha kibar olduklarını görmek mümkündür. Bir otobüs yolculuğunda olduğunuzu varsayarsak doğru yere gidip gitmediğinizi teyit etmek için soracağınız soruyu dikkatli seçmeniz gerekecektir. Eğer bu otobüs Mumbai’ye gidiyor değil mi sorusunu sorduysanız ve otobüs oraya gitmiyor ise bunu ancak indikten sonra öğrenirsiniz. Burada sormanız gereken doğru soru otobüsün nereye gittiğidir. Aksi halde sizi kırmamak için kimse otobüsün farklı yöne gittiğini söylemek istemeyecektir. Batı toplumları Doğu’ya göre iletişim kurma, kendini ifade etme, sosyal alanda yaşam gibi konularda farklı anlayışlara sahiptirler. Özellikle iki tarafında gerçeğin algılanması ve aktarılması konusundaki hassasiyeti birbirlerinden farklıdır. Avrupa ülkelerinde dürüstlük, doğru söz iletişimin olmazsa olmazı ise de Asya ülkelerinde gerçeklerin olduğu gibi aktarılmaması onlar için pek sorun teşkil etmez.

Batı’da bir sözleşme, söylenen şeydir yani ne fazla ne eksiktir. Ancak Asya’da iseniz koşullarla beraber her şey değişebilir.

Arkadaşınız ile vapurda olduğunuzu varsayın. Arkadaşınız yasağa rağmen sigara yaktı ancak etrafta sizden başka kimse yok. Bu durumda arkadaşınızı şikayet eder misiniz? Buna yakın bir çalışma Charles. M. Hampden-Turner ve Fons. Trompenaars tarafından yapılmıştır. Kanada, Japonya, ABD, Rusya, Çin gibi çeşitli ülkelerden insanlara “arkadaşınız bir trafik kazası yaptı ve bunun tek şahidi sizsiniz. Arkadaşınıza yardım etmek için hız sınırını aştığını gizler misiniz yoksa her şeyi olduğu gibi polise anlatır mısınız?” şeklinde bir soru yöneltilmiştir. Bu soru karşısında Fransız kadın “yaya öldü mü?” diye sorup eğer öldüyse arkadaşımın yanında olurum, artık bir ölü için yapılacak bir şey yok cevabını verirken Kore, Çin gibi Asya ülkeleri böyle durumlarda arkadaşlarının tarafında durup onu destekleyeceklerini söylemiştir. Bunu söyleyenlerin oranı, Ukrayna, Amerika, Kanada’ya göre hayli yüksekken bu oran Almanya, Hollanda, Fransa’da ortalama oranlardadır. Bu oranlar kültürlerin kolektif mi bireyselci mi olduğuna göre farklılık göstermiştir (Hampden ve Trompenaars, 2002,s.149-150-151). Kolektif toplumlarda gruptan dışlama olasılığının düşük olması onları, kendileriyle birlikte başkalarını, arkadaş, aile ve tanıdıkların çıkarlarını düşünerek hareket etmeye yönlendirmiştir. Oysa Batı toplumları gibi bireyci yaklaşımı benimseyen toplumlar, başkaları için yalan söylemeyi kabul etmeyip doğru söylemekten yana tutum sergilemişlerdir.

1.3.2. Din Bağlamında Yalan

Kişide bu bilginin pekişmesindeki diğer bir unsur dindir. İnanç sistemlerinde bir şeyin yanlış olarak ele alınması ve yasaklanması için yapılan eylemin sonrası hakkında yorum yapmanın gerekli olduğunu düşünülür. İnsanı genel manada güzele, iyiye yönlendiren dinler, kişiye doğruluk ilkesine ters düştüğü için yalan ve aldatmadan uzak durmasını, doğruyu konuşmasını emreder. Kişiler inançlarına aksi şekilde davranarak kendilerini yasaklanmış ya da hor görülen bir ayıp ve günahın içine sokmak istemezler. Aksi halde bu vicdani sorumluluk kişide suçluluk duygusu, psikolojik açıdan baskı yaratacaktır. Bu yüzden sonrasında geçerli sebepler yaratılarak bu duygu

kenara itilmeye çalışır, kişi yaptığı yanlış davranıştan ötürü savunmaya geçer. Dini metinlerde yalan ile ilgili uyarılar vardır. Mesela İslam dini “*yalan söyleyenler, iftira edenler, ancak Allah’ın ayetlerine inanmayanlardır. İşte onlar, yalancıların ta kendileridir*” (Nahl, 105) ayeti ve bu gibi benzer ayetlerle yalana bakışını ortaya koyar. Ancak İslam’da kişinin zor durumda kaldığında kendini kurtarmak yahut bir başkasının zor duruma düşmesine engel olmak gibi zaruri hallerde yalan çeşitleri bölümünde örnek gösterdiğimiz beyaz yalanın kullanılmasına müsaade etmiştir. Tevrat’ta ise 10 emir “*yalancı şahitlik yapmayacaksın*” hükmü ile yalandan yüz çevrilmesini istemiştir. İncil (23. Bölüm, Ayet 7) ise “*yalandan uzak duracak, suçsuz ve doğru kişiyi öldürmeyeceksiniz*” diye emreder. Budist inancına göre de sekiz aşamalı yüce yolda kişinin ilk olarak doğruyu olduğu gibi görmesi ve kavraması ve iyi düşünce ve iyi niyet ile zarar vermeme, merhametli olma öğütlenir. Kişinin doğruyu içselleştirmesinin ardından gelen yasak, yalan ve yanlış konuşmaması, incitici söz söylememesidir. Üçüncü aşama olan yalan söylememek, yanlış konuşmamak bir sonraki aşamada doğru davranmak kandırmamak, dürüst olmak gibi davranışlarla pekiştirilmiştir. Sonraki adım doğru yaşama biçimi, kazancını düzgün bir şekilde sağlamaktır. Dini öğretiler gündelik ahlak anlayışının oluşması ve Budist inancındaki gibi aşamalı olarak bilincin oluşturulması ve derinleşmesi için kurallar ortaya koymuşlardır ve bunlara uyulmadığı takdirde kişileri otoritenin emirleri dışına çıkmakla suçlayarak cezalandırılmasını uygun görürler. Din ve kültür sayesinde oluşmuş ahlaki kalıpların oluşturduğu otorite de kişinin sorumluluk ve topluma karşı bir görev/ödev olarak gördüğü doğru sözün dışına çıkıldığı takdirde kendi imkanlarıyla kişiyi cezalandırarak onu toplum dışına atmakla ve yalnız kalmasını sağlamakla tehdit eder.

Günlük hayatımızda yalan olarak adlandırmak istemediğimiz tüm bu durumlardan çarpıtma, tahrif etme, dolandırma, dolaylı anlatma, entrika, sinsilik, kötü niyet, düzenbazlık, dümen olarak bahsedebiliriz. Lerner (2015), dilin doğru söylemekten nasıl uzaklaştığımızı tanımlamak için olanaklar sunduğunu ve farklı sözcüklerle kandırma eğiliminin ciddiyetine, amacına, verdiği zarara göre sınıflandırmamızı sağladığını söyler. Her nasıl tanımlarsak tanımlayalım hepimiz bazen kendi kurduğumuz bazen de başkaları tarafından içine alındığımız bir yalan zincirinin mensubuyuzdur. Her ne kadar bunun bir parçası olmaktan yakınsak da özlem duyduğumuz yalansız dünyada yaşasak ne olurdu? Bundan düşündüğümüz gibi

memnun kalır mıydık? İnsanların iyiliği için yapıyorsa çoğu araştırmacıya göre yalan söylemek doğal ve zararsız bir durumdur. Üstelik bu sorunun cevabı iletişim sürecinde en basit olanından tutun en karmaşık olanına kadar yalanı hayatımızdan çıkardığımızı hayal ederek bulabiliriz. Claudia Mayer, “kötülediğimiz yalanlar olmadan günlük hayatımız nasıl görünürdü?” sorusuna cevabı “LierLier” filmindeki karakteri örnek göstererek cevaplar:

“Bir anda uydurma, yalan söyleme yetimizi yitiriyoruz. Halimiz ne olurdu? Sevimsiz bulduğumuz fırıncı kadından alışveriş yaptıktan sonra “Görüşmek üzere” diyerek vedalaşmak yerine “Bir daha asla görüşmemek üzere” diyerek ayrılabilirdik ve hatta “Cehenneme kadar yolun var” diyebilirdik. Annemizin yaptığı bifteğin tadını hiçbir zaman sevmediğimizi söylediğimizde ise onların kalbini kırmış olurduk.”. (s.10-11)

Mayer’in yaptığı tanım ile hayatta kalma stratejisi veya bir çeşit uzlaştırmacı rolündeki yalanın elbette ki pek de kötü bir şey olmadığına ilişkin fikrin bir savunucusu da Nietzsche’dir. Nietzsche’ye göre yalan söylemek, insanları kandırmak, maske takmak yaşamak için bir kural, bir yasadır. Şaşılmaması gereken şey insanların arı doğruluk istekleri, bir düş yalanının içindeki insanın mevcut durumuna engel olmayan ahlak yasalarıdır. (<https://www.cafrande.org>)

“New York Üniversitesi Felsefe Profesörü David Nyberg, toplumumuzun gerçekleri söylemeye gereğinden daha fazla önem verdiği görüşündedir. Amerikalı Psikiyatrist, George Serban ise yalanları “insanların ikinci doğası” olarak tanımlar. Yani aslında yalan söylemek insanın doğasında var ve esas olarak baktığımız zaman sosyal iletişim becerilerimizden biri hatta en gereklisi olarak bile sayılabilir. Hatta bunu destekler nitelikte “Sosyalpsikolog ve yalan araştırmacısı MarcAndreReinhard da yalanın birlikte yaşamın sosyalliği için son derece önemli olduğunu belirtmektedir.” (Mayer, s.11-12)

Karpman (s.139), bu durumu Pinokyo örneğini vererek aktarır. Pinokyo yalan söyledikçe, insanları kandırdıkça ve hile yaptıkça burnu uzar.

Burnu uzayan Pinokyo okulda diğer arkadaşları gibi görünmediği için rahatsız olur ve onlar gibi normalleşmenin yolunu arar. Bu yol ise yalan söylememekten, hile yapmaktan geçer. Pinokyo sırf toplumun gözünden farklı biri olmamak için yalan söylemeyi bırakır. Halbuki burnunun uzadığını göz önüne alırsak demek ki yalan ve kandirmaca Pinokyo'nun doğasında vardır. Ancak yine burnunun uzaması göz önüne alındığında Pinokyo'nun toplumun değer yargıları içerisinde doğduğunu ve bu durumda yalanın toplum tarafından hoş karşılanmadığını da bizlere gösterir. Sonuç olarak tüm bu emirler, kişiye yüklenen sorumluluklar, beklentiler üstü kapalı bir şekilde kişiyi, toplumun istediği gibi davranmaya maruz bırakır. Bazı koşullarda da kişinin -mı gibi yapmasına sebebiyet vererek yalan söylemeye iter.

1.4. YALAN SÖYLEMEYİ NASIL ÖĞRENİYORUZ?

Kişinin farklı nedenlerden ötürü başvurduğu yalan çeşitleri bir hayli fazladır. Yalana başvurmak için gerekli her sebep aslında birer yalan çeşididir. Kişi, genel manada başvurduğu yalanın sonuçlarını hesaba katarak, yalanını nerede başlatıp nerede sonlandıracağını düşünerek karşıdakini kandırmaya başlar. Bu yapılan ince hesaplar kişinin neden yalan söylediğinin yanı sıra yalan söylemeyi kimden ve nasıl öğrendiği hakkındaki soruları da beraberinde getirir. Kişi ne zaman kendini iyi bir yalancı olarak görmeye başlar ve bunu çevresindekilere nasıl kabul ettirir? Bu soruların cevabı için ilk olarak kişinin öğrenme eylemini nasıl gerçekleştirdiği, doğuştan mı yoksa sonradan kazanılan bir beceri mi olduğu konusuna değinilmiştir. Bu yüzden de ilk başlıkta öğrenme kuramları ele alınarak yalan konusuna ile ilişkilendirmenin daha doğru olacağı düşünülmüştür.

1.4.1. Öğrenme Kuramları

Diğer canlı türleri gibi insanın da en önemli yetilerinden biri doğduğu andan itibaren öğrenme becerisi kazanmasıdır. Yeni doğan kuşun uçmayı, kedinin annesini gibi kendini temizlemeyi öğrendiği gibi insan da doğumundan sonraki süreçte soru sorarak, gözlem yaparak ya da edindiği deneyimlerinden yararlanarak dış dünyaya karşı tutum ve davranışlarını oluşturur. Elbette ki bu hayvanlar kadar ilkel boyutta kalmayıp sonradan geliştirilebilir bir yetenek olarak sürdürülür. Dünyaya geldiği andan itibaren kendisini ve çevresini anlama çabası içerisinde. Yeme-içme ihtiyacına ek olarak temel ihtiyaçlarından biri de bilgiye sahip olma ihtiyacıdır. Cüceloğlu (2018, s.138); “on

bin yıl önceki ilkel insanı şimdiki şehir yaşamının içine getirebilseydik, bizim gibi otobüse binemez, trafiğin yoğun olduğu sokakta karşıdan karşıya geçemez ve büyük olasılıkla bir trafik kazasında hayatını kaybederdi” diyerek aslında dünden bugüne gerçekleşen öğrenme davranışını ortaya koymaktadır. İnsanın geçmişten günümüze devam eden öğrenme sürecini inceleyen araştırmacılar öğrenmeye dair birçok görüş ortaya atmışlar bunlara da çeşitli açıklamalar getirmişlerdir. Ancak insanın öğrenme yeteneğinin tam olarak anlaşılammaması birçok öğrenme kuramını beraberinde getirmiştir. Kimine göre taklit ederek öğrenen insan kimine göre hayatı deneyimleyerek öğrenir. Aslında insanın farklı öğrenme şekillerini savunan bu yaklaşımların hepsi bize göre birbirini tamamlar nitelikte insan davranışının açıklayıcısıdır. Bunlardan ele alabileceğimiz iki tür öğrenme türü çağrışimli öğrenme yani davranışçı yaklaşım ve bilişsel öğrenmedir. Davranışçı yaklaşım klasik koşullanma ve edimsel koşullanma olmak üzere ayrılır.

1.4.1.1. Davranışçı Yaklaşım

İnsanın koşullanması ve öğrenmesinde temel süreçleri inceleyen araştırmacılar, gözle görülür insan davranışının, uyaranlara verilen tepkilerin, ceza-ödül sisteminin koşullanmayı sağladığı koşullanmanın ise kişinin öğreniminde etkili olduğunu savunmuşlardır. John B. Watson’a göre; birey doğduğu andan itibaren ailesi, arkadaşları, etki çevresi ve toplum tarafından yaşamın zor şartlarına alışmaya, karşılaşılan zorluklarla savaşımaya koşullanır. Çocuğun kalıtsal yetenekleri ve zekasından ziyade uygun çevresel koşulların yaratılması çocuğun öğrenme davranışı ve eğitimi üzerinde etkilidir. Uygun koşullar yaratıldığında sonuç olarak birey, gelen benzer uyarıcılara benzer tepkiler vermeye başlayarak yapması gerekeni öğrenmiş olur. Skinner da Watson gibi çevrenin gücünü savunarak gözlem dışı olan her şeyi reddeder. Skinner ayrıca kişinin davranışlarının çevrenin beklentileri sonucu ortaya çıktığını ve bu çerçevede kişinin davranışları için onurlandırıldığını veya cezalandırıldığını söyler. Davranışsal yaklaşımlar aşağıdaki başlıklar özelinde sınıflandırılabilmektedir.

Klasik koşullanma: tepki-uyarıcı ilişkisi olarak tabir edebileceğimiz kişinin bilincinde olmasa bile bir uyarıcıya karşı verdiği tepkiyi ifade eder. Çevremizde gerçekleşen olaylar birbirleriyle istem dışı eşleşir ve davranışa yol açar. Zihinsel yaklaşım bunu algılama ve bellek ile temellendirir. Davranışsal yaklaşım ise öğrenmenin böyle bir süreç gerektirmeden otomatik olarak oluştuğunu savunur (Cüceloğlu, s.143). Pavlov köpekleri üzerinde yaptığı çalışmalarla klasik koşullanmanın ortaya çıkarılmasında büyük katkılar sağlamıştır. Deneyde köpeğe bir ışık gösterilmiş ve ışıktan hemen sonra köpeğe yemeği verilmiştir. İlk etapta köpekte herhangi bir salya salgılama durumu söz konusu olmamıştır. Fakat bu durum defalarca tekrar edildikten sonra köpek ışıktan sonra kendisine yemek verileceği için salya salgılamasında bulunmuştur. Süreç sonunda köpek ışık ve yemek arasında bir bağlantı kurmuş ve koşullanma sağlanmıştır. Klasik koşullanmada köpeğe pasif bir rol verilmiştir. Köpek davranışının karşılığını almaz, ister davranışta bulunsun ister bulunmasın yiyeceği alır.

Edimsel koşullanma: kişinin kendiliğinden ortaya çıkan bir davranışı sonucu ödül veya ceza alması o davranışın kişide pekiştirilmesini ya da sönmesini sağlar. Kişinin davranış sıklığı olumlu ya da olumsuz pekiştireç ile şekillendirilir. İstenmeyen davranış azaltılırken onaylanan davranışın ödüllendirilerek arttırılması sağlanır. Skinner, bu konuya dair bilimsel çalışmalarını kutuya koyduğu fareler üzerinde deneyler yaparak gerçekleştirmiştir. Kutu içindeki farenin deneye tabi tutulmayan süreçte kaç kere manivelaya bastığı saptanır. Bu temel sayı olarak alındıktan sonra manivelaya her basışta kutuya yiyecek düşecek şekilde düzenek kurulur ve fare manivelaya her bastığında yiyecek düşer. Fare bu işlemi tekrar etmeye başlar. Manivelaya basma davranışı yiyeceğin verilmesi ise pekiştirilir. Daha sonra fare manivelaya bastığı halde yiyecek düşmemeye başlar ve manivelaya basma sayısı en baştaki miktarına geriler. Bu şekilde davranışın sönmesi sağlanır. Fareye ayırt etme davranışının öğretilmesi için düzeneğe bir ışık eklenir. Fare ışık yandığı zaman manivelaya basarsa yiyecek gelir. Zaman içerisinde ışık sönükken manivelaya basmayan fare ışık uyarıcısı geldiğinde yiyecek için manivelaya basma davranışını gösterir. Edimsel koşullanma da fare aktif rol üstlenmiştir. Davranışı sonucunda yiyeceğe kavuşur. İnsan davranışı üzerinde edimsel koşullanma için yapılan çalışmada, üniversite öğrenciler farkında olmadan deneye tabi tutulmuştur. Konuşma sırasında öğrenciler kullandıkları “öyle zannediyorum ki”, “bana göre” gibi ifadelerle başlayan

cümleler “evet, haklısınız”, “gerçekten dediğiniz gibi” şeklinde cevaplarla pekiştirilmiştir. Bunun sonucunda kişisel ifadeleri içeren cümlelerin arttığı görülmüştür. Bu da davranışların hayvanlarda olduğu gibi, insanlarda da ödüllendirerek, pekiştirerek arttırıldığı görülmüştür (Cüceloğlu, s.152).

Sosyal öğrenme Kuramı: araştırmacılar davranış ve çevre ilişkisini inceledikçe kişinin edimsel koşullanmadaki gibi deneme yanılma yöntemi ile öğrenmesinin zor olduğunu düşünmeye başlamışlardır. Çünkü insanlara yemek yapmak, paten kaymak, yüzmek öğretilir ancak tehlikeli sporlarla uğraşan bir kişilerin bunu ödül-ceza yöntemi ile öğrenmesi oldukça risklidir. Bu bakışın sınırlılıklarını fark eden düşünürler kişilerin davranışlarının çevre tarafından şekillendiğini hatta çevre davranışı ile birey davranışının karşılıklı etki-tepki içinde olduğunu söylerler. Bandura, insan davranışlarının ödül-ceza pratiğine indirgenerek insana özgü becerilere haksızlık yapıldığını kişinin davranışlarının şekillenmesinde çevre, ödül-ceza gibi dışsal faktörlerin yanı sıra bilginin kazanılması, işlenmesi, kişiye ait düşünceler, inançlar gibi içsel süreçlerinde var olduğunu söyler. Bireyi sosyal bir varlık olarak ele alan kuram, kişinin bilgiyi gözlemleyerek de öğrendiğini söyler. Ancak kişi bilgiyi doğrudan gözlemlediği gibi almaz gözlemler, üzerine düşünüp değerlendirir. Yani kişinin davranış oluşturmadaki süreci çevresel ve bilişsel faktörlerin bir araya gelmesi ile oluşur. Vygotsky’ye göre yaşam boyu gelişim süreci, gerçekte bilişsel gelişime götüren sosyal etkileşim ve sosyal öğrenmeye bağlıdır (Bayrakçı, 2007, s.200). Julian Rotter, bir tepki karşısında kişinin davranışa geçmesini sağlayan şeyin beklenti ve önceden pekiştirilmiş ‘davranış potansiyeli’ olduğunu söyler. Ayrıca kişilerin sıklıkla pekiştirilmeye veya cezalandırılmaya bağlı ‘genellenmiş beklentileri’ vardır yani kişi karşılaştığı bir durum karşısında davranış potansiyelini belirleyen genellenmiş beklentiler kullanarak harekete geçer.

1.4.1.2. Bilişsel Yaklaşım

Bilişsel yaklaşım, kişinin kendisine gelen bilgileri istediği doğrultuda bilgi işleme yoluyla kaydettiğini ve davranış kalıplarını da bu kodladığı bilgiler çerçevesinde şekillendirdiğini açıklar. Kişinin öğrenme sürecinde bilişsel

süreçlerine eğilir. Otomatik gerçekleşen ve çağrışımla gelen davranışı yetersiz bulur. Kişinin davranışı gerçekleştirmesi için bir şeyi algılama, kavrama, yorumlama gibi zihinsel süreçlerden geçirmesi gerektiğini söyler. Bilişsel yaklaşımda öğrenme, zihinsel sürece dayalıdır ve anlam birey tarafından oluşturulur. Kişi kendisine gelen bilgileri kendi bilişsel yapısına göre sınıflandırarak yeni bilgi işler ya da var olan bilgiyi geliştirir. Karşılaştığı olay karşısında birey gözlemleri ve kodladığı bilgileri kullanarak kendine ait davranış kalıpları oluşturur. Kişinin davranış değişikliği, zihinsel süreç olan öğrenmenin meydana gelmesi ile gerçekleşir.

1.4.2. Öğrenilmiş Yalancılık

İnsan yaşamı boyunca karşılaştığı birçok durumda gerçeğin zorlu ve zahmetli yolunu, kolay yoldan menfaat ve zevk elde ettiği yalana tercih etmektedir ancak bu her ne kadar doğru olsa da insanlar yalancı olarak doğmazlar. Kişi yaşamını en makul hale getirebilmek için zamanla yalan söyleme becerisi kazanır. Zaman içerisinde kazandığı deneyimler ile gerçeğin ne kadarını, ne zaman, nasıl söylemesi gerektiğini öğrenir. Yalanın tanımını yaparken kişinin söylediği şeyin yanlış olduğunun bilincinde olması, söylediğinin doğru olmadığını fark etmesi gerektiğini belirttik yani kişinin bilginin doğruluğuna ya da yanlışlığına dair bir fikri yoksa yalan söylemiş sayılmaz. Bir kişinin yalan söylemek için sahip olduğu bu olgunluk çocukluk dönemlerinden itibaren bireyin dış dünyayı anlamlandırmaya başlaması ile oluşur. Doğumundan itibaren dört beş yaşlarına kadar dış dünyaya ait pek çok şeyin ve gerçekliğin farkında olmayan birey hayal ile gerçeği ayırt edemediğinden kendinin de içinde bulunduğu bir dünya tasarlar. Ancak bu durum bir çocuk için yalan olmaktan öte kurgulanmış bir oyundur. Bu yüzden bu yaşlara kadar bir çocuktan dış gerçeklikle, inanılması güç olan uydurma öyküler arasında ki farkı etik açıdan değerlendirmesi beklenemez ve oyun amaçlı kurguladığı bu öyküler yüzünden çocuk yalancılıkla suçlanamaz. Çoğu zaman anne babasını taklit eden davranışlar sergiler. Daha çok onların çıkardıkları sesleri tekrar etmeye çalışır. Sonrasında çocuğa gerçek ve gerçekdışı olanın farkı gösterilir. Çocuk ayırım yapmayı öğrenerek hem kendisine hem de dış dünyaya dair bir fikir edinmeye başlar. Doğru olmadığını bildiği şeyin karşı tarafta ki etkisini gözlemler. Bu durumda verilen tepkileri ölçer ve böylece zamanla kişiliği ve ego, süperego gelişimi söz konusu olur. Dış dünya ile tanışan çocuk bir yandan kendini tanıırken diğer yandan kendini ifade

etmeyi, korumayı, sınırlandırmayı gün geçtikçe öğrenir. Kurationsız yanını, parçası olduğu bu toplumun değerklerini baz alarak dizginlemeye çalışır. Bu sürecin ilk aşamasında en önemli şekillendirici olan faktör çocuğun en çok maruz kaldığı kişiler olan ailesidir. Çocuk ilk olarak gelişim sürecinde onları taklit eder, onlardan nasihat alır, hayatı onlar sayesinde –onların penceresinden- öğrenmeye başlar. Aile, çocuğun yetiştirilmesi için gerekli koşulları oluştururken ilk etapta kapasitesini, zekasını, yeteneklerini bir kenara koyup bulunduğu çevreye ait koşulları düzenlemeye çalışır. Söz dinlemeye başladığı bu çağlardan itibaren çocuğa iyi-kötü öğretildiği gibi yalan söylemenin de ne kadar kötü bir davranış olduğu, yalancıları kimsenin sevmediği söylenerek çocuk yalan söylemekten uzak tutulmaya uğraşılır. Çocuğun zihninde yalan ile ilgili bu olumsuz yargıları oluşturmaya gayret eden aile, diğer yandan çocuğa nasıl yalan söyleneceğini de incelikleriyle öğretmektedir. Küçük yaştan itibaren anne ve babasının hemen hemen her davranışını taklit etmeye çalışan çocuk elbette söylediği yalanları da taklit edecektir. Yalan söylemenin ne kadar kötü olduğu hakkında nasihatler veren annesi, telefonu çaldığında arayan kişiye dışarıda olduğunu söyleyerek yalan söylemiştir ya da sabah onu başından atmak için bisiklet alacağını söyleyen baba söz verdiği gibi bisikleti akşama getirmemiştir. Çocuk bu gibi deneyimlediği durumlardan elbette ki kendi hayat tecrübelerini oluştururken ve kendi davranış kalıplarını şekillendirirken yararlanacaktır. Bunun dışında bazı durumlarda çocuk zorla yalan söylemek durumunda bırakılır. Mesela parkta oynadıktan sonra annesi ile gittiği alışveriş merkezinde annesi bir şeyler alıp çocuğu aldıklarını babasına söylememesi için sıkı sıkı tembihler. Aksi takdirde bir daha parka çıkamayacağı ile korkutulan çocuk akşam eve gelen babasının bugün neler yaptınız sorusuna cevap verirken kendini biraz gergin, utanmış ve kötü hisseder çünkü yapılanı eksik anlatmış, bütün gün parkta oynadığını söylemiş ancak annesi ile gittiği alışverişten bahsetmemiştir. Çocuk herkes tarafından kötü görülen, toplumda dışlanmaya neden olan o durumun içinde bulmuştur kendini yani yalan söylemiştir. Bu durum çocuğun yalana karşı oluşturulmaya çalışılan tutumunda birtakım değişikliklere yol açar. Çünkü söylediği yalan ortaya çıkmadığı için kimsenin onu ayıplaması söz konusu

olmaz ve çocuk ileride kendi çıkarları doğrultusunda bir araç olarak kullanabileceği yalanı deneyimleyip pratik kazanmış olur. Bir başka örnekle devam etmek gerekirse, yaşlılarına göre biraz hareketli olan çocuk, oynarken kız kardeşini koltuktan aşağı atar. Amacı ona zarar vermek, yaralanmasını sağlamak değil sadece uymasını istemesidir. Ancak küçük kız kardeşi denileni anlamaz yani uçamaz ve yere düşüp başını çarpar. Ağlama sesine gelen anne gelir gelmez abisine kızar ve cevabını bildiği o soruyu sorar, “kardeşine bunu sen mi yaptın?”. Bu durumu daha önce deneyimlememiş ise çocuk ‘evet, ben yaptım’ diyerek cevap verir ve kardeşine bunu yaptığı için ceza alır. Acemi bir yalancı ise ‘hayır, ben görmedim bile!’ diyerek hem söylediği yalan hem kardeşine yaptığı için azarlanmaya ve buna ek olarak cezaya maruz kalır. Ancak çocuk artık bunu birçok kez tecrübe etmişse artık daha profesyonel bir şekilde yalan söyleyip azarlanmaktan da cezadan da kurtulabilir. Bu bireyin ödül almak ya da cezadan kurtulmak için yalan söylemeye kendini koşulladığı ilk adımlardır. Görüldüğü gibi bireyler kendilerini yalana teşvik eden kurallarla büyür. Aldatma ve yalan bu yüzden her yaş grubunda görülen ancak çeşitliliğinin bilişsel gelişime göre farklılık gösterdiği bir durumdur. Bilişsel zekası yeterince gelişmiş gerçek ve gerçek olmayanı ayırabilen çocuk için yalan bir zeka göstergesi bile sayılabilir.

Çocukların duygularını gizleme ya da maskeleye yahut her yaşta daha doğal bir şekilde karşımıza çıkan aldatıcılık yeteneğinin incelendiği az sayıda çalışma vardır. Küçük çocukların aldatma benzeri davranış örneklerini Micheal Lewis, DePaulo, Feldman gibi isimler incelemişlerdir. Çalışmalarda, hem sosyalleşme faktörlerinin hem de artan bilişsel kapasitenin, çocukların altta yatan duygusal hallerini maskeleye için yüz ifadelerini ve sözlü ve sözsüz davranışların değiştirmelerini sağladığı varsayılarak aldatma yeteneklerini kullanma becerilerinin ölçülmesi ve bu anlamda gelişimsel farklılıkların gözlemlenmesi için 7-9-11 yaşlarında çocuklar seçilmiştir. Çocuklarda oluşturulan beklentilerden farklı olarak onlara verilen vaatleri tatmin etmeyecek şekilde başka hediyeler verilip çocukların bu durum karşısında sözsüz davranışları kodlanarak artan yaşla birlikte çocukların maskeleye yeteneğinin de iyileştiği gözlemlenmiştir. Diğer bir çalışma ise 33-37 aylık çocuklar arasında yapılmıştır. Oyun oynatılan deneklere, deneycinin bir sonraki oyunda bir hayvanat bahçesi düzenlediği ancak o gelene kadar çocuklara arkalarını dönüp oyuncaklara bakmamaları gerektiği söylenilmiştir ve daha sonra deney yapan kişi odadan ayrılmıştır. Bu sırada çocuklar

ayna aracılığı ile gözlemlenip videoya kaydedilmiştir. Odaya girdikten sonra oyuncaklara baktınız mı diye sorulduğunda ilk etapta cevap vermeyenler ikinci kere tekrarlandığında da cevap vermemiştir. Çocukların verdikleri cevaplar hayır-hayır şeklinde kafa sallamak, evet-evet şeklinde kafa sallamak, sözlü ve sözsüz cevap vermemek şeklinde kodlanırken bu çalışmalarda varılan sonuçlara göre 3 yaşına kadar, çocuklar aldatmak için sözlü unsurlardan yararlandıkları, beden dillerine tam olarak hakim olmadıkları ve ebeveynlerinin doğrudan ya da dolaylı olarak yönlendirmeleri göz önüne alındığı zaman da bu erken sosyalleşme durumu şaşırtıcı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Lewis, Stanger, Sullivan, 1989, s.440). Dolaylı olarak çocuklar başkalarının davranışlarını gözlemler ve zaman zaman karşılaştığı bu çelişkili durumlarla duygusal ifadeyi maskeleyen kurallarını öğrenir.

2. KİŞİLİK, KİMLİK, BENLİK

Yalan kavramının günlük yaşam pratiklerimizdeki yerini incelediğimizde, sıklıkla kullandığımız ya da maruz kaldığımız bir iletişim aracı olduğu görülmektedir. Asıl sorumuz olan yalan kullanımının gerekçelerinin kişiden kişiye farklılık göstermesinin altında ise farklı nedenler bulunmaktadır. Kişinin psikososyal gelişim sürecinde yaşadığı olaylar, psikoseksüel süreçteki edimleri, psikodinamik aşamadaki tecrübeleri, toplum ve çevre ile ilişkileri ise bu farklılıkların temelini oluşturmaktadır. Sonraki bölümlerde ele alacağımız kişilerin yalana başvurma gerekçelerinin daha iyi anlaşılması için ise bu bölümde kişiye ait unsurlar olan kişilik, kimlik ve benlik kavramları ele alınacaktır.

2.1. KİŞİLİK (PERSONALITY)

“Kişilik de yaşayan her şey gibi, büyüdüğüçe değişir.”

Goldon Allport

Bireyin davranış biçimleri, düşünce tarzları, tutumları kısacası diğer bireylerden ayırt edici özellikleri olarak ele aldığımızda kişiye özel kalıplar olarak kolayca ifade edebileceğimiz kişilik kavramı, oluşum ve gelişim süreçlerini göz önüne aldığımız zaman tanımlaması oldukça zor bir kavram haline dönüşür. Kişiliğin oluşumunda göz önüne alabileceğimiz çevresel faktörler, edinilmiş alışkanlıklar, kalıtsal özellikler, zihinsel yapı gibi çeşitli unsurlar kişiyi ufak farklarla da olsa bir diğerinden ayırır. Kişinin sahip olduğu yaşam fiziksel ve zihinsel tüm unsurlar onu bir başkasından farklı kılmaya hizmet eder. Olaylara karşı tutumları, verilen tepkiler, duygusal iniş çıkışlar ise kişilik ile ilgili çalışmalar yapanların ulaşmak istediği zeminden birkaçını oluşturur. G.Allport’un; “onun gibi bir kişi dünyaya asla gelmemiştir ve bir daha da gelmeyecektir” sözleri ile ifade ettiği gibi, kişilik bizi bir diğerinden ayıran tüm özelliklerimiz olarak kabul edilebilir. Burger (2016, s.23), kişilik bireyin kendisinden kaynaklanan tutarlı davranış kalıpları ve kişilik içi süreçler olarak tanımlar ve bu tanımın bazı yönlerine değinir. Bunlardan ilki kişinin sahip olduğu tutarlı davranış kalıplarıdır. Kişi, iyiliksever ise her durumda bunu gösterecek davranışlar sergiler.

Duygusal ise hep duygusaldır, hırs sahibi ise her alanda bunu gösterecektir. Çocuklara karşı olan merhameti genel anlamda günden güne değişmez, belki artar ya da azalır ama aksi bir şekilde yok olma ihtimali düşüktür. Korku anında kendi özgü savunma mekanizmasını yaratır, kendine ait stresle başa çıkma yöntemleri vardır. Kişiye özgü bu özelliklere verilebilecek örnekler uzar gider ancak önemli olan bu davranışların her durum için benzer şekilde görülmesidir. Ayrıca kişilik göz önüne alınırken tutarlılık durumuna istinaden istisna durumlar görmezden gelinir. Çünkü kişinin başkalarının gözünde diğer davranışları ile de örüntülü olarak oluşturduğu bir izlenim vardır ve kişi tüm bu durumlar göz önüne alınarak değerlendirilir. Burger, ikinci süreç olan kişilik için, davranışlarımıza ve duygularımıza yön veren bilişsel, zihinsel ve duygusal gibi içsel süreçleri kapsadığını söyler. Herkes bir patlama anında tepki verebilir, ancak kişilerin patlamaya verdiği tepkiler farklıdır. Kimi bu durumu soğukkanlı şekilde karşılarken, kimi ise olaya müdahale edebilir ya da olay yerinden kaçabilir. Verilen tepkiler kişiye özel kodlar barındırır. Bu örnekleri göz önüne aldığımızda birçok unsurun etkili olduğu karmaşık bir yapı olan kişiliğin kalıtım, çevresel faktörler, kişinin sahip olduğu duygu durumları ve yoğunluğu gibi unsurlardan oluştuğunu söyleyebiliriz. Bunlara ek olarak kişinin sahip olduğu sosyoekonomik faktörler, irade, karakter, mizaç, inanç, zeka ve yetenek gibi kavramlar da kişiliği oluşturan unsurlar arasında yer almaktadır.

Her ne kadar bazı görüşler yeni doğan kişiyi doldurulmaya hazır boş bir levha olarak da görseler, nasıl ki hastalıkların bir kısmı genler ile aktarılıyor ise kişiliğe dair bazı unsurlarında aktarılması söz konusudur. Fiziksel özellikler gibi hayata bakış açısı olarak pozitiflik, saldırganlık, kaygı durumu vb. anne babadan çocuğa geçen özelliklerdir. Bununla ilgili araştırma çift yumurta ve tek yumurta ikizleri üzerinde yapılmış ve kalıtımın kişilik üzerindeki etkisinin yaklaşık %70 civarında olduğu ortaya konulmuştur(https://www.academia.edu/9767233/Zeka_ve_kal%C4%B1t%C4%B1m%C4%B1n_ki%C5%9Filikte_etkisi (23.11.2019)). Ancak aktarılan her gen karakter üzerinde aynı etkiye sahip değildir. Kişinin zekası, duygusal zekası, empati yeteneği gibi unsurlar da etkilidir. Kişiliğin oluşumunda etkili

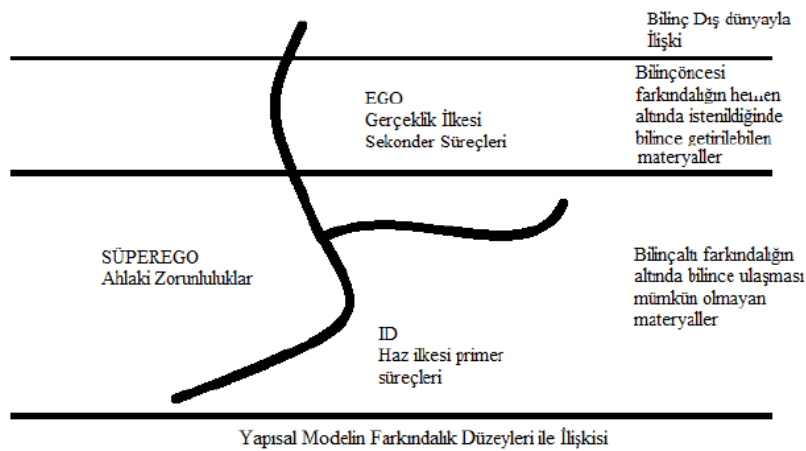
olan diğerk önemli faktör, kişinin doğumundan itibaren içinde bulunduğu çevredir. Çocuk anne karnında çevresel faktörlerin etkisi altında kalmaya başlar. Çevre, kişinin öğrenilmiş davranışlarından oluşan karakterin, kişiye özgü iç eğilimleri olan mizacın değişiminde ve gelişiminde etkilidir. Ayrıca kişinin sosyal yönüyle doğrudan temas halinde olan doğuştan gelen zekanın ve yeteneklerin değişimi üzerinde de rol oynar. Ayrıca anne babanın çocuğa davranışı, rol model olması temelde kişiliğin ve özsaygının oluşumunda önemlidir. *“Yapılan araştırmalar demokratik tutuma sahip anne-babaların çocuklarının tarafsız, akılcı, sosyalleşmiş, iş birliğine hazır, arkadaş canlısı, duygusal açıdan mutlu bireyler olduğunu göstermiştir”*(Demiröz, 2012 http://www.tavsiyedyorum.com/makale_8106.htm). Bunların yanı sıra kişiliğin oluşmasında kültür, sosyal gruplar, kitle iletişim araçları dini unsurlarında etkileri görülür. Toplumsal roller ile davranışlarına yön vermek zorunda olan kişi için yüklendiği sorumluluklar, beklentiler, sahip olduğu kurallar gibi faktörler kişinin tutum, davranış, bakış açıları, ilgi ve idealleri üzerinde etkilidir. Görüldüğü gibi kişilik değişime açık, işleyen, dönüşen bir süreçtir.

İnsanın çözümlenmesi zor yapısına ek olarak kişiliğin oluşumunda ki bu küçük farklar kişilik kuramcılarının ayrı görüşlere sahip olmalarına neden olmuştur. Kuramcılar da tartıştıkları nokta kişinin tüm bu kişilik özelliklerinin oluşmasında etkili olan şey nedir, edindiği deneyimler mi, öğrenme süreci mi, duygusal zekası mı, sahip olduğu arzular mı, çevresinde ki motive edici unsurları mı? Kuramcılar hangi etken üzerinde duracakları konusunda bir görüş birliğine varamamışlardır. 19. yüzyılın başlarında Gall, kafatasının yapısını inceleyerek beynin kafatasındaki çıkıntılardan da anlaşılacağı üzere farklı bölgelerin farklı davranışlara yol açacağını savunmuştur (Hazar,2006,s.127). 19. yüzyılın sonlarında kişilik özellikleri farklı boyutlarıyla fiziksel özelliklerle ilişkilendirilmiştir. *“1923 yılında Davenport, ince-uzun, orta ve şişman-etli ayrımına gitmiştir. Aynı şekilde Galant (1927), Stenosom, Mesosom ve Megalosom gibi tiplere gitmekte ve Davenport gibi farklı fizik özelliklerine sahip insanların birbirlerinden farklı kişilik özelliklerinin olduğunu ileri sürmektedir”*(Hazar, s.128). Daha sonraları benlik yaklaşımını benimseyen araştırmacılar, kişiliğin ihtiyaçlar ve çevresel şartlar sonucunda belirlendiğini ve dolayısıyla da kişiliği açıklayabilmek için bireysel ihtiyaçlar ve çevresel şartlar dikkate alınarak bir çalışma yürütülmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir ve uzun süre, *“Kişilik Özellikleri-Davranış Modeli”*

egemenliğini sürdürmüştür (Kaptangil, Erenler, Kaptangil, 2014,s.62). Ancak, 1960’larda, Mischel, Marlowe ve Gergen, kişilik ve ahlaki özellikler arasındaki tutarlılığın beklenenden düşük boyutlarda olduğunu ve değişkenliğin yüksek gerçekleştiğini bulduklarında, Kişilik Özellikleri (varsayılan) Davranış (gözlenen) Ortamsal Etkiler (etkileşim) Modeli’ne geçilmiştir. *“Dolayısıyla kişilik özelliklerinin tek tek değil de birbirleriyle etkileşim halinde bir bütün olarak davranışı etkilediği ileri sürülmektedir”* (Hazar, s.126). Bu model ile kişilik, kişinin içinde bulunduğu toplumda kendini ifade etme şekli olarak ele alınmıştır. Araştırmacılardan bazıları kişilik oluşumunda bilinçdışı süreçlere odaklanırken bazıları ise zihinsel süreçlere odaklanmıştır. Yerlikaya ve İnanç (2017, s.6); *“her bir kuramın kendisini geliştiren kuramcının kişisel geçmişinin, çocukluk yaşantılarının, dünya görüşünün bir yansımasıdır”* der.

Bu soruların cevabını vermek için Freud, kişiliği bilinçdışı-bilinçöncesi-bilinç olmak üzere üç kısma ayırmıştır. Kişiliğin oluşumunda etkili olduğunu düşündüğü bilinçaltı üzerine birçok çalışma yaparak kişinin dürtüler, içgüdüler ile harekete geçtiğini savunmuştur. Bunların bir kısmının kişi tarafından açığa vurulduğunu, fark edildiğini bir kısmını da bastırılmış ve bilinçaltına itilmiş eğilimlerin oluşturduğunu söyler. İşte id, kişiliğin bu ilkel dürtü ve arzuları içeren kısmıdır. Haz ilkesine uygun hareket eder. Kişisel tatmin ön plandadır. Bir bakıma bireyin sahip olduğu kişilikteki hayvani yönüdür. Üst benlik ise vicdan olarak kabul edilir. Kişiliğin ahlaki ve toplumsal yönüdür. Ego, kişiliğin idi baskı altında tutmak için birey tarafından çevre faktörünün de etkileri ile geliştirilmiştir. Kişinin isteklerinin toplumsal kurallara en uygun şekilde giderilmesi için savaşı. Kişinin bu savaştan kendini sağ çıkarabilmesi için ve kaygı sürecini en az hasarla atlatabilmesi için kişiliğin bir parçasını oluşturan savunma mekanizmalarından faydalanır. Ego dengeyi korurken, bireyde id veya süperegoda birinin diğerinden baskın olması farklı kişilik tiplerini ortaya çıkarmaktadır. Bu durum ise psikoanalitik kuramın temelini oluşturmaktadır. Freud’a göre id, ego ve süperegoda herhangi birisi daha baskın olduğunda aşağıdaki üç kişilik tipi ortaya çıkmaktadır. Erotik Tip, id’in baskın olduğu ve ego-süperego gerginliğinin sürekli olarak görüldüğü kişiliktir. Obsesif Tip,süperegoda egemen olduğu tutucu, yüksek ahlaklı,

sorumluluk bilincinde, riskten hoşlanmayan kişilerdir. Toplum kurallarına uygun yaşarlar ve örnek davranışları ile tanınırlar. Narsisit Tip ise, liderlik özelliğine sahip kendini seven ve benliğini devam ettirme çabası içinde yaşayan kimselerdir (Kulga, 2014, s. 21-22). Freud, kişiliğin gelişim sürecinde ise erken çocukluk döneminin kişilik üzerinde etkisi olduğunu savunan genetik yaklaşımı ve de kişilere dünyaya geldikleri andan itibaren içsel süreçlerinde etkili libido olarak adlandırılan enerjinin de etkisi ile psikoseksüel dönem boyunca geliştiğini savunmaktadır (İnanç&Yerlikaya,s.29). Bu anlayışında da yine kültürel anlamda bir etkiden ziyade biyolojik etkiler söz konusudur. Carl Jung,Alfred Adler ve ErichFromm gibi isimler Freud’un bu fikirlerini temel zeminde kabul etmiş ancak kişiliğin oluşumunda ki bazı unsurlara verilen önem hakkında görüş ayrılığına düşmüşlerdir. Özellikle Alfred Adler, Freud ile yollarını ilk ayıran psikanalist grup üyesidir. Jung ve Freud tarafından da kabul edilen kişiliğin kişinin farkındalığının ötesinde olduğunu kabul eder ancak bilinçdışı bilincin düşmanı olarak görme fikrine karşı çıkar (Yazgan&Yerlikaya,s.48). Freud’un kişilik oluşumundaki eksik yanının ‘üstünlük çabası’ (superiority) olduğunu savunur. Adler’e göre kişi hayatı boyunca aşağılık duygusundan (inferiority) kaçıp üstünlük kurmak ister. Ayrıca kişiliğin oluşumunda anne babasının çocuğa davranışının onu ihmal etmesi ya da aşırı ilginin ve doğum sırasının da etkisinin büyük olduğunu söyler(Burger, 2016, s. 254). Ona göre ilk çocuk diğerlerine göre daha sorunludur çünkü kardeşinin gelmesi ile mevcut sevgiden mahrum bırakılmaya başlanmıştır, en son çocuk ise herkesin ondan daha büyük ve güçlü olması nedeniyle aşağılık duygusuna sahiptir.



Şekil 2

*Kaynak: Hjellev, L.A. ve Ziegler, D.J. (1992) Personality Theories, McGraw-Hill'den uyarlanmıştır.
(inanç&Yerlikaya, s.20)*

Jung ise Freud'un bilinçaltı kavramını kabul eder ve zihinsel tüm faaliyetlerin libido tarafından yönetildiğini savunur (Yazgan&Yerlikaya, s.65) ancak farklı olarak ortak bir bilinçaltından ve arketiplerden bahseder. Ayrıca Freud'u kişiliğin oluşumunda ve kişinin eyleme geçmesinde cinsel dürtüleri fazla önemsemesinden ötürü eleştirir. Kişiliğin oluşumunda içedönüklük ve dışadönüklük arasındaki problemlerin etkili olduğunu söyler (Cüceloğlu, s.412). Karen Horney, Harry Stack Sullivan, Erich Fromm gibi kuramcılar ise Freud'tan farklı olarak bireyin sosyal yönüne değinir, kişiliğin oluşumunda id yerine egoyu ön plana alırlar. Cüceloğlu (s.413), egonun süperegö ve idin arasında arabuluculuktan ziyade başlı başına bir güç olduğunu söyleyerek sosyal tanınma istediğini belirtir. Davranışçı ve bilişsel kuramcılara göre kişilik, bireyin öğrenme sürecinin bir yansımasıdır. Kişiliği öğrenilmiş davranış örüntüsü olarak ilk açıklayanlar ise davranışçılardır (Yazgan&Yerlikaya, s.173). Kişi kendi cinsiyetine ait rolleri, toplum içinde davranış kurallarını, insanlarla sürdürmesi gereken ilişki süreçlerinin işleyişini öğrenir ve bu sayede de kişinin davranışları ile birlikte kişiliğinin de gözlemlenebilir olduğunu savunur. Psikodinamik kuramcılar aksine kişilik oluşumunda içsel süreçlerden ziyade dış faktörlere odaklanırlar. Ancak sonraları John Dollard ve Neal E. Miller gibi isimler kimi içsel süreçlerin de incelenmesi gerektiğini savunarak psikanaliz ve davranışçılık arasında bağ kurmaya çabalamışlardır (Yazgan&Yerlikaya, s.174). Ayrıca Miller ve Dollard, Freud'un ortaya attığı kişilik kavramlarının öğrenme süreçleriyle açıklanabileceğini ileri süren ilk isimlerdir (Cüceloğlu, s.421). Radikal davranışçı olarak adlandırılan Skinner, insan davranışlarının ve kişiliğinin oluşmasında çevresel uyaranlara dikkat çekmiştir. Ona göre kişi, davranışlarını pekiştirerek bunları alışkanlık haline getirir ve süreklilik kazanır. Eklektik davranışçılar olarak adlandırılan J. Dollard ve N.E. Miller ise pekiştirme davranışı görüşü yerine insan davranışına etki eden unsurların içgüdüler olduğunu söyler. Bunları 'birincil dürtüler' ve 'ikincil dürtüler' olarak ayırırlar.

Birincil dürtüler yeme, içme gibi doğuştan gelen ve sürekli olan dürtülerdir. İkincil dürtüler ise sonradan öğrenilen ve doyurulabilen tüm ihtiyaçlardır. Çocukluk döneminden itibaren kişiler bu ihtiyaçları doymayı ve olası çatışmalara karşı kendini savunmayı öğrenir. Bu sayede ileriki yaşlarda daha açık bir şekilde gözlenebilir olan kişilik oluşacaktır. Sosyal bilişsel kuramın öncülerinden olan Bandura, kişiliğin gözleme dayalı öğrenme ile geliştiğini söyler. Kişi, gözlemlediği davranışları kendi açısından değerlendirir. Bandura bu değerlendirmeyi ‘öz düzenleme’ olarak adlandırır. Öz düzenleme kişinin kendi davranışını gözden geçirmesi, değerlendirmesi, yönlendirmesi, kontrol etmesidir (Yazgan&Yerlikaya,s.206). Rotter ise, değer-beklenti kuramı çerçevesinde kişilik oluşumuna katkı sağlamıştır. Kişilerin davranışlarının nedeni davranış sonrası beklentisi ile ilgilidir. Ancak bu kuramcılar kişiliğin sürekliliği ve değişmezliğini açıklamada yetersiz kaldıkları için eleştirilirler (Cüceloğlu, s.423). Kişisel yapılar kuramı savunucusu George A. Kelly (Deniz,2017,s.255) kişilerin yaşadıkları çevre ile ilgili ön fikirlerini, zamanla deneyimleri doğrultusunda şekillendirdiklerini, düzelttiklerini ve yeniden oluşturdıklarını savunur yani kişiler dünya ile ilgili görüşlerini kalıp fikirlerini ve buna bağlı olarak kişisel yapılarını değiştirir ve geliştirirler. Ayrıca kişilik gelişiminde ebeveynler önemli rol oynar. Baskı, cezalandırma, aşırı ilgiye bağlı olarak çocukta birtakım değişiklikler gözlemlenebilir.

Ayrılcı özellik kuramı kişiyi belirli bir özelliği ne derece taşıdığına bağlı olarak sınıflandırır. Kişinin özelliklerinin değişmez ve kararlı olduğu kabul edilir. Kişinin davranışlarının altında yatan sebeplerden ziyade bir sonraki davranışı ön görmeye odaklanırlar (Burger, 2016,s.235). Ayrılcı özellik kuramı ile ilgili ilk çalışmaları yapan Gordon Allport, Freudçu kişiliği sorgularken göz önündeki verileri bir kenara bırakıp bilinçaltını anlamaya çalışmasından dolayı eleştirir. Kişinin içinde bulunduğu çevre ve ayrılcı özelliklerinin onun kişiliğinin oluşmasında temel olduğunu söyler. Ancak bu yaklaşım kişilik oluşumunda kişinin sadece bilinçli yönünü ele aldığı ve bilinçdışı olanı göz ardı ettiği için eleştirilir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında bazı araştırmacılar Freud dönemine göre toplumun bazı konularda –özellikle de cinsellik gibi- daha hoşgörülü olmaya başladığını ancak id ve süperegö çatışmasının azalmadığını fark etmişlerdir. Ancak içsel boşluk ve yabancılaşma probleminin ortaya çıkması ile insancıl yaklaşım geliştirilmiştir (İnanç&Yerlikaya,s.286). Bu yaklaşım kişinin özgür iradesini ve benlik bilincinin varlığını savunarak Freud’un insan doğasını açıklamaya yönelik

karamsar yaklaşımından da uzaklaşarak insanı iyimser bakış ile ele alır. Kişiliğe ilişkin bu yaklaşımlara benlik kuramları ya da kendini gerçekleştirme kuramları da denir. Bu kuramın savunucularından olan C. Rogers, insanın kendisi ile ilgili düşüncelerinin yani benlik bilincinin önemli olduğunu bu düşüncelerin kişinin kendi yaşamına yön vereceğini söyler. Kişi, kendini gerçekleştirme eğilimindedir. Temel ihtiyaçlarını karşılar sonrasında kendini geliştirmeye ve başkalarından saygı görmeye çabalar. (Rediscovering Rogers's Self Theory and Personality,2015,s.30)

2.2. KİMLİK

Kişinin sahip olduğu tutumları, davranışları, özgün yönleri ve inançları ekseninde oluşturduğu imaj bütünü olarak ele aldığımız kimlik kavramı, kişinin sosyal hayattaki yönüne de değindiği için günlük hayatı sürdürmede önemli bir rol oynamaktadır. Tural (t.y. s.30) kimliği, kişinin başkaları tarafından nasıl görüldüğünün işaretleri olarak tanımlamıştır. Kimlik; benlik, karakter, mizaç kişilik kavramı ile çoğu zaman karıştırılan ifadelerdir. Bu kavramlar birbirleriyle yakın anlama sahip olsalar da aralarında ince anlam farklılıkları bulunur. Kişilik, genel anlamda bunları içine alan bir kavram olarak algılanır (Kulga, 2014,s11). “*Kişilik, bireyin kimlikler içinde ve kimliklerle bir örgütlenmesidir. Zira birey, kimlikler aracılığıyla toplumsal çevreye uyum sağlar.*” (Aşkın, 2007, s.1). Sahip olduğu çeşitli kimlikler ile kendi kişiliğini oluşturur yani kimlik, bireyin kendi gözündeki ve toplum gözündeki kendini anlatan bir kavramdır. “*Erikson, kimliği bireysellik ve biricilik duygularının yanı sıra, geçmiş ve gelecekle bütünlük ve süreklilik duygusunu da içeren, karmaşık bir içsel durum olarak tanımlar.*” (Burger,2016, s.164).

Erikson, kişinin güçlü bir kimlik duygusu oluşturmaması sonucu yaşadığı kafa karışıklığını ise kimlik bunalımı kavramı ile ifade etmiştir. Birey doğduğu andan itibaren hem içsel hem dışsal süreçlerin sonucunda kendine ait kimlikler edinir. Kişinin ‘başkalarına göre ben kimim?’ sorusuna verdiği cevap edindiği kimliklerdir. Özellikle ergenlik döneminde bu soruyu kendine sıkça

soran birey eğer bu zamana kadar edindiği kimliklere dair bir yanıt veremiyorsa işte bu durum onu kimlik bunalımına sevk eder.

Tajfel ve Turner ise kimliğe dair yaklaşımlarını iki başlığa ayırmışlardır: Kişisel kimlik ve sosyal kimlik (Hogg ve Vaughan, 2017,s.139). Kişisel kimlik, yakın ilişkilerimiz, sosyal kimliğimiz ise ait hissettiğimiz gruplara dair kimliklerimizdir. Tajfel ve Turner'ın gruplar arası iletişim sürecini hedef alan sosyal kimlik kuramı kişilerin grup içerisinde kendi kimlikleri ile değil grup kimlikleri ile hareket ettiğini söyler. Sosyal kimlikler sosyal karşılaştırma sonucu belirlenir. Demirtaş (2003, s.131), John Turner'ın sosyal kimlik ve benlik kavramını şöyle ele almıştır:

“John Turner (1978: 105)’a göre, bir bireyin benlik kavramı ve dolayısıyla da benlik saygısı, onun sosyal sınıf üyeliğine, yani algıladığı sosyal kimliğine demirlenmiştir. ‘Olumlu bir benlik saygısı gereksinimi’ (Turner, 1982: 33), temel bir insan güdüsüdür ve bazı koşullarda, sosyal kimlik belirginleştiğinde bu gereksinimi gidermek sosyal kimliğe düşer”.

Turner bu çalışmada abartma etkisinden de bahseder. Birey içinde bulunduğu gruba ait benzerliklerini abartarak kendini arzuladığı sosyal sınıfın içine alır. Bununla ilgili yaptıkları deneyde ellerine verilen çubukların boyları ile ilgili yorum yapmaları istenen kişilerin diğer grupların verdiği cevaba göre daha kısa veya daha uzun olduğu yönünde diğerlerini pekiştirici yönde cevaplar verdiği görülmüştür. Bu kişinin sosyal çevresi ile olan ilişkilerinde de geçerli bir sonuçtur. Kişilerin kendilerine inanç, tutum, görüş bakımından benzeyen kişilerle olan benzer yönlerini abartmakta olduğu görülmektedir.

2.3. BENLİK

“ Organizmanın tek bir temel eğilimi ve çabası var - yaşanmakta olan organizmayı gerçekleştirmek, sürdürmek ve geliştirmek ”

Rogers

Konu kapsamında irdelemeye tabi tuttuğumuz kişilik, kimlik ve benlik kavramları içerik olarak birbirine benzer anlamlar taşıyor olsa da şüphesiz birbirinden farklı tanımlara karşılık gelmektedir. Bu yönüyle benlik kavramının da kişilik ve kimlik kavramları ile arasında temel farklar bulunmaktadır. Kimlikte başkalarına göre ‘ben

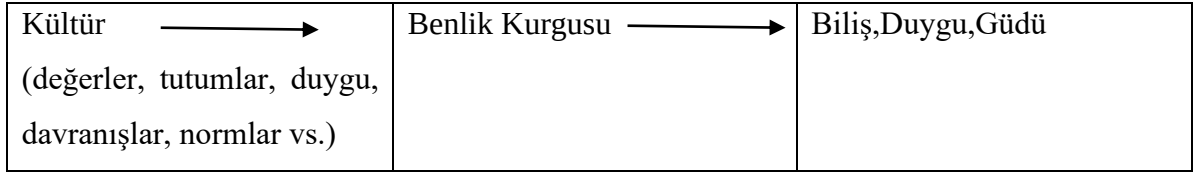
kimim?’ sorusunu cevaplamaya çalışan birey, benlik söz konusu olduğunda kendisinin kendisi tarafından nasıl algılandığının bilincindedir. Köknel (1986,s.78)’e göre bireyin kendi kişiliğine ilişkin kanılarının toplamı, insanının kendisini tanıma ve değerlendirme biçimidir (Kulga, 2014,s.59’dan alıntı). Kulga (s.41), çalışmasında kimlik ve benlik arasındaki ilişkinin açıklanması için diğer düşünürlerinde fikirlerine şu şekilde yer vermiştir:

“Bireysel düzeyde kimliği açıklamak isteyen birçok araştırmacı, kişisel kimliği benlik (self) kavramıyla birlikte açıklamaktadır (Bilgin, 2007; Boz:2012). Kihlstrom ve Cantor’a (1984) göre benlik, herkesin kendi öz kişiliği hakkında sahip olduğu bilişsel temsildir. Kişisel kimlik, benlikle yakın anlamlı olup kişinin kim olduğunun farkında olmasıdır.”

Tural (s.30) ise kişiliği, insanın hem kendisine hem de çevresine uymasını sağlayan idrak ve davranış bütünlüğü olarak ele alırken benliği ise insanın kendisi ile ilgili olan özel düşünceleri, kendisi hakkında kabulleri olarak tanımlar. Görüldüğü üzere kimlik ve benlik kavramları aslında iç içe geçmiş kavramlardır. Kimlik daha çok kişinin dışarıdan izlenen yönünü ifade ederken benlik ise kişinin kendini algılaması olarak tanımlanır. Benlik ilk olarak kişinin kendini tanıma şeklidir. Kişi kendine ait özelliklerinin, ideallerinin, amaçlarının, tutumlarının, neyi, ne derece başarabileceğinin farkındadır. Kendini tanıyan, değerlendirebilen bir benlik durumu mevcuttur. Kendini tanıyan kişi, ona göre tutum ve davranışlarını şekillendirir, başkalarının gözünde de olmak istediği kişiyi yaratır. Kişinin benliğinin farkındalığı kişinin özsaygısı için de önemlidir, ayrıca kendini iyi tanıyan kişi yapabileceklerinin de bilincinde olduğu için başarı elde etme olasılığı kendini tanımayan birine göre yüksektir. Benlik kişilerin sosyal ilişkilerini sağlıklı şekilde yürütebilmesi için farkında olması şart olan bir husustur. Kişinin kim olduğunu bilmesi kendine ait olanın farkında olması sosyal ilişkileri istediği gibi inşa etmesine de olanak sağlar.

Benliğe dair farklı bileşenlerin bulunması, kavrama dair farklı araştırmacılar tarafından farklı yaklaşımlar geliştirilmesine yol açmıştır.

William James, Carl Rogers, H. Mead, Turner gibi araştırmacılar benlik üzerinde incelemeler yapmışlardır. Higgins benlik kavramını 3 şekilde ele almış ve ‘ideal benlik, ‘gerçek benlik ve ‘olması gereken benlik’ olmak üzere ayırmıştır. Gerçek benlik, kişinin sahip olduğuna inandığı veya başkaları tarafından sahip olduğunuza inanılan özelliklerdir, kişinin sahip olduğu temel benliğidir. İdeal benlik, kişinin sahip olmak istediği özellikleridir. Bireyleri değişime, gelişime motive edicidir. Olması gereken benlik ise kendinizin veya bir başkasının sahip olması gerektiğine inandığınız özellikler, yükümlülükler, sorumluluklardır. Gerçek benlik ve ideal benlik arasındaki tutarsızlıklar düşük benlik saygısı ile ilişkilidir. Hayal kırıklığı ve memnuniyetsizlik yaratır. Gerçek benlikle olması gereken benlik arasındaki farkın ise korku, huzursuzluk gerginlik gibi duygulara yol açacağını belirtmiştir (Yılmaz,2003,s.81). Edward Tory Higgins, Self-Discrepancy: A Theory Relating Self and Affect çalışmasında (1987) tutarsız kendilik/benlik uyumsuzluğu teorisi (self-discrepancy theory) ile benliğin farklı yönleri arasındaki çelişkilerin duygusal rahatsızlığa neden olabileceğini ve bu yüzden insanların kendi kendine eşitsizliği gidermek için açığı azaltmaya motive olduklarını belirtir. Daha önceki bilişsel uyumsuzluk kuramları gibi Higgins, bilişsel dengesizliklerin neden olacağı farklı duyguları tahmin etmeyi ve tanımlamayı istemiştir. Yalnız farklı olarak genel anlamda, inanç tutarsızlığı ile ilişkili olarak yalnızca olumlu ya da olumsuz duyguları tanımlamakla kalmayıp, bu genellemeleri belirli duygular ile açıklamaya çalışmıştır. James’a göre benlik ‘nesne olarak benlik’ yani ‘maddi benlik’, ‘ruhsal benlik’ ve ‘sosyal benlik’ olarak üçe ayrılır. Nesne olarak benlik, kişinin kendisine ait olan madde ile alakalı her şeyidir (1890,652). Kişinin benliği bu ait olan maddelere ve onların değişimine bağlıdır. Ailesi, parası, kıyafeti... Örneğin işini kaybetmiş bir kişi bu benlik durumunda her şeyini kaybetmiş, benliğini yitirmiş gibi hisseder. Ruhsal benlik kişinin kendisini algılama şeklidir. Kişinin kendini değerlendirme, turum ve davranışlarının farkında olma durumudur. Bizim ilgilenmemiz gereken kısmı ise kişinin sosyal benliğidir. James, insana sosyal bir varlık olduğu için saygı duymaktadır bu yüzden de özellikle kişide sosyal benliğin üzerinden durmuştur. Kişi sosyal hayatında birçok farklı topluluğun içinde bulunur ve bu toplulukların her birinde farklı rollere sahiptir, bulunduğu rollere uygun maskeler takar. Sosyal hayatta bulunmak istediği gruplar vardır, onların içinde olmak için belirli statüye sahip olmak, topluluk içerisinde tanınır olmak ister.



Şekil 3. Kültürün eylemleri, davranışları, düşünceleri ve hisleri benlik kurgusu aracılığıyla nasıl etkilediğini gösteren bir model.

Kaynak: Hülya Ercan, Genç Yetişkinlikte Benlik Kurgusu Üzerine Bir Çalışma, 2013,s.168

Festinger (1954), sosyal karşılaştırma kuramını ele aldığı A Theory of Social Comparasion Processes çalışmasında insanların kendini başkalarıyla karşılaştırarak kendileri hakkında bilgi sahibi olduklarını başkalarına bakıp kendi olumlu olumsuz özelliklerini, farklı yönlerini algıladıkları söyler. İnsanlar kendi benliklerine ait olandan emin olmak isterler. Bu yüzden de tutum ve davranışlarını, algı şekillerini başkalarıyla karşılaştırırlar. Kişi, kendine benzeyenlerle birlikte olmak ister, bu sayede benliğini bir yere ait hisseder. Benliğini içinde bulunduğu ortama ait hissedemediği durumlarda ruhsal çöküntü ve psikolojik sıkıntı yaşar. Ayrıca bu durum kişinin benlik saygısının da zedelenmesine neden olmaktadır. James, benlik saygısını başarı/istekler=benlik saygısı olarak formüle etmiştir. Yani kişinin istekleri sonucunda elde ettiği başarılarıdır. Benliğimiz, kendimizi nasıl ifade ettiğimizin yansıması iken özsaygımız görünen bu benliğimize yönelik tutumlarımız, hoşnutluğumuzdur. (Hanzade,2016,s.81) Kişinin beklentilerinin tatmini, başkaları tarafından aldığı onay ya da reddedilmesi gibi durumların sonucunda kişi kendine dair tutumunu belirler. Kişinin kendini sevmesi, sosyal çevresi ile olan uyumu ve başarıları ile ilişkilidir.

Sosyalleşme, kişilerin yaşamları boyunca içinde bulundukları kültüre ait normları, gelenekleri, değerleri, ideolojileri miras alması ve bireyin bu şekilde uymayı öğrendiği kurallar, kazandığı alışkanlıklar ile birlikte hayatını şekillendirmesi, çevresindekilerle birlikte uyum içinde yaşadığı yani toplumun bir parçası haline geldiği süreci tanımlar. Charles Cooley bu sosyal etkileşimin bireyin benlik kavramını nasıl etkilediğini açıklamak için oluşturduğu ayna benlik (looking-glass self) kuramında sosyalleşmenin kişinin kendini nasıl

gördüğünün yani kendi ile ilgili fikirlerinin oluşturunca olduğunu söyler. Kişinin kendi ile ilgili oluşturduğu benlik algısında kişinin doğrudan sahip olduğu özelliklerden ziyade kişinin kendi benliği ile ilgili başkalarının düşüncelerinin değerlendirmesinin rol oynadığını savunur. Bu süreç üç aşamadan meydana gelir. Kişi öncelikle başkalarının onu nasıl gördüğünü ve bu görüntü sayesinde başkalarında oluşabilecek fikirlerin neler olduğunu anlamaya çalışır. Bu ilk aşamadır. Bu aşamada, kişi karşıdakinin hareketlerini tıpkı aynada kendini izler gibi izleyerek başkaları benim hakkımda hangi düşüncelere sahip sorusuna verdiği cevapları değerlendirip kendisi hakkındaki fikirlerini şekillendirir. Kişinin bu davranışları değerlendirmesi ikinci aşama iken kendi ile ilgili kafasındaki algıları düzenleyip benlik oluşturma süreci ise son aşamasıdır. Başkalarının ona karşı davranışlarına bakarak kendi ile ilgili iyi-kötü, güzel-çirkin gibi çıkarımlar yapar. Burada söz konusu olan karşıdakinin kişi hakkındaki görüşleri değil bu görüşlerin kişi tarafından benlik algısı oluşturulurken nasıl algılandığıdır. Sonuç olarak Cooley, kişinin benliğinin toplumda kişilerarası etkileşim ile başkalarının da algılarına dayanılarak oluşturulduğunu ve geliştiğini öne sürmüştür. Algılara dayalı çıkarılan bu sonuçlar tepkilerin yanlış değerlendirilmesinden ötürü insanların kendileri ile ilgili fikirlerin oluşumunu da yanlış yönlendirebilir. (Scheff,2003)

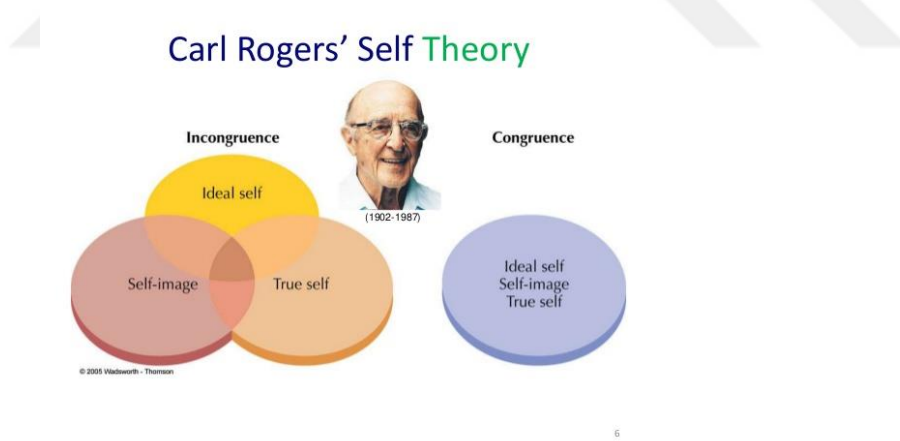
Sembolik etkileşimci George Herbert Mead, ise sosyal alanda kazanılan deneyimlerin, bireyin kişiliğini nasıl geliştirdiğini açıklamak için bir sosyal davranış teorisini geliştirmiştir. Mead ve Goffman bireysel kimliklerin oluşumunda toplumla olan etkileşimi esas almış isimlerdir. İkisi de her ne kadar bazı farklılıklar söz konusu olsa da sembolik etkileşimci bakış açısıyla, sosyalleşmenin bireysel kimliği etkilediği fikrini savunur. Mead, bir bireyin sosyal alanda başkaları ile olan etkileşimi ile bir kimlik duygusuna ulaşmasının mümkün olduğuna inanmaktadır. Benlik kavramını ele alarak kişiliğinin öz farkındalık ve öz imgeden oluşan bir kısmı olarak tanımlar. Mead'e göre Ben (I), bireyin kendi ile ilgili bilgiler hakkında bilgi sahibi olması, dış dünyayı kendi istekleri doğrultusunda değerlendirdiği yer olan kişisel benliğidir. Beni/Bana (Me) ise kişinin toplumsal alanda beklentiler doğrultusunda nasıl davranacağını bildiği ve gelecek tepkileri öngörebildiği kısacası sosyal rollerinin farkında olduğu sosyal kimliğidir. Goffman ise bireyin sosyal kimlik, kişisel kimlik ve ego kimliği olmak üzere üç yönüne değinir. Kişinin kendini benzersiz kılan kendine özgü özelliklerine kişisel kimlik kavramı ile atıfta bulunur. Yani iki kişi hiçbir zaman aynı sosyal deneyimleri

paylaşamaz. Sosyal kimliği ise kişinin sahip olduğu değer yargılarının başkaları ile uyum içinde olması olarak açıklarken kişisel kimliğe yakın olan ego kimliğini ise kişi tarafından açıkça beyan edilmesi ya da toplum tarafından atfedilmesi gerekli olmayan ‘ben kimim?’ sorusunun cevabının kişi tarafından hissedildiği benlik türüdür (J.Jamess.17-18 <http://www.academicus.edu.al/nr11/Academicus-MMXV-11-011-031.pdf>).

Kişinin başkalarından etkilenecek ve onları etkileyerek oluşturduğu kimliği için sosyal yönü ve kişisel yönünün birlikte hareket ettiğini söyler. Kişinin bireysel yanı sosyal yanı üzerinde etkilidir. Mead, etkileşimin altında yatan ve benlik oluşumunda esas olanın kişinin oynadığı roller olduğunu belirtir. Bireysel kimlik ve davranışlar, sosyal etkileşimdeki rolleri vurgular ve benliğin kişinin doğum sürecinden sonra toplumsal deneyimle birlikte oluştuğunu savunur yani çocukluk dönemi benliğin oluşturulmasında sınırlı dahi olsa ilk evredir. Mead bu evreleri hazırlık aşaması, oyun aşaması ve birlikte oyun aşaması olmak üzere üçe ayırmıştır. Hazırlık aşaması doğumundan itibaren ilk iki yıl boyunca bireyin çevresindekileri gözleyerek öğrenmesi, taklit sürecidir. Sonraki 2-6 yaş arası kapsayan aşamada çocuk yavaş yavaş çevresindeki rolleri benimsemeyi öğrenir. Rol yapar gibi davranır. “Çocuğun “oyun evresinde” diğer insanlar gibi kendini hem özne hem de nesne olarak görmeye başlaması ve kendini değerlendirme yeteneği geliştirmesi, benlik inşasının çekirdeğini oluşturacaktır.” (Özalp ve Yörük, 2017, s.243). Sonraki aşamada ise çocuk artık hem kendi hem de başkasının rollerinin farkındadır. Artık onunla birlikte oynayabileceğiniz birlikte oyun aşamasına gelinmiştir. Çocuk hem kendi yapması gerekenin farkındadır hem de gözetlendiğinin. Ayrıca başkalarından beklentileri de roller dahilinde oluşmaya başlamıştır.

Rogers, Maslow’un temel varsayımlarını kabul eden hümanistik bir araştırmacıdır ve benliği kişinin kendi hakkında sahip olduğu imaj olarak tanımlar (Burger,s.422). Teorisinde var olan önermelerin haricinde benlik kavramına vurgu yaparak benliği bir çocuğun dünyaya geldiğinde kendisinde bulunan bir noktaya benzetir. Nokta, gün geçtikçe çocukla birlikte büyüyecek, gelişecektir. Benlik tıpkı insan gibi dinamik ve karmaşık bir yapıdır ve sosyal yapıda var olmak için tutarlı olmaya çabalayan inanç, tutum, görüş sistemlerin

ürünüdür. İnsancıl yaklaşımclar, benliğin kendine özgü kavramlardan oluştuğunu belirtir. Benlik kavramı üç bileşen içerir. Bunlar; özsaygı, öz imaj, ideal benliktir. Kişinin aslında başkalarında oluşturmak istediği benlik algısı yani kişinin olmak istediği benliği ideal benliktir. Kişinin amaçları ve isteklerinin temsilidir. Freud'un insanı yönlendiren bilinçdışı güçleri yerine kişinin deneyimleri, kendini gerçekleştirme isteği, çatışmalarını koyar. Kendisi ile ilgili düşünceleri, kendini nasıl algıladığı ise kendinde yarattığı öz imajdır. Öz imaj, kişinin psikolojik yönünün etkileyicisi ve pozitif ya da negatif yönde dünya görüşünün ise yönlendiricisidir. Öz imaj mükemmel olmasa da bizim olduğumuz kişidir. Öz saygısı ise kişinin kendisine verdiği değer, kendini onaylama, kabul ve kendi ile alakalı olumlu ya da olumsuz görüşler anlamına gelir. Benlik imajı ve ideal benlik arasındaki uyum ne kadar fazla ise kişi kendine o kadar değer verir ve tutarlı olur, yani gerçek benliği ile ideal benliği arasındaki fark kişinin benlik saygısını verir.

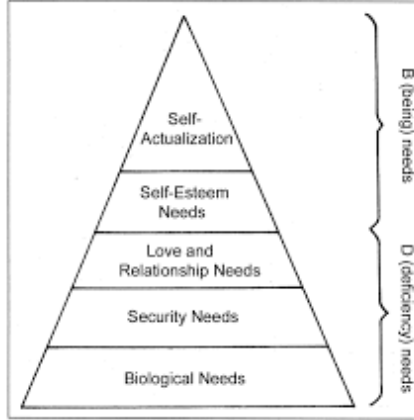


Şekil 4 Roger'ın Benlik Teorisi

Kişinin ideal benliği, benlik imajından ne kadar uzaksa kişinin benlik saygısı o kadar düşüktür. İnsancıl psikoloji insanların mutlu olması için temel gereksinimlerinin karşılanmasının yeterli olmadığını savunur (Burger, s.421). Rogers, öz imajımızla ideal benliğimizi tutarlı şekillerde hissetmek ve ona göre davranmak istediğimizi söyler. Rogers, kendini tatmin etmeye yönelik bu kişiyi 'potansiyelini tam kullanan kişi' olarak

adlandırır. Bu, Maslow'un tabiri ile kişinin kendini gerçekleştirme ihtiyacıdır. Diğer ifadeyle bir insanın ideal benliği ile öz imajını yani gerçek davranışlarının örtüşmesinden meydana gelir. Rogers, kendini gerçekleştirme kavramında kişinin kapasitesi ve yetenekleri dahilinde isteklerini gerçekleştirmek ve bu yetenekleri sonuna kadar geliştirmek için içsel bir güç olduğundan bahseder. Ona göre bireyin temel motivasyonu öğrenmek ve büyüme. Bunu deniz kenarında üzerine çarpan dalgaların ağırlığına karşı direnen ve tekrar ayağı kalkan yosunlar ile örnelemiştir. *“Avuç içindeki deniz yosunu olmak yaşama azmi, yaşamın ileriye götürülmesi, inanılmaz derecede düşmanca bir ortamda sadece kendine ait olmakla kalmamak, aynı zamanda uyum sağlamak, gelişmek ve kendisi olmaktır.”* (<https://tr.scribd.com/doc/28250013/Carl-Rogers-Self-Theory-of-Personality-Developments.1> (05.09.2018))

Maslow da Rogers gibi davranışları incelerken benliğe verilen değeri, kendini gerçekleştirmeyi, benlik saygısını ele alır. Freud'un aksine insanın olumlu yönlerini görme eğilimindedir. Ona göre benlik, bilinçli ve değişkendir. İnsanların sahip olduğu güdüler basamaklar haline getirmiş ve alt güdülerin giderilmeden üste çıkmaya izin vermediklerini savunmuştur. Maslow'a göre kişinin yeme, içme, cinsellik gibi fizyolojik, barınma gibi güvenlik ihtiyaçları karşılandıktan sonra kişinin aidiyet hissetme, sosyal bağlılık gösterme ihtiyacı gün yüzüne çıkar. Bu ihtiyacının karşılanması ayrıca kişinin kendine saygınlığı, özgüveninin oluşması son aşamada ise kişinin kendini gerçekleştirmesi için şarttır. Burada amaç fizyolojik ihtiyaçların karşısında ait olma ihtiyacının arka plana atılması değil, fizyolojik ihtiyaçların eksikliğinin oluşturduğu psikolojik bunalımın karşılanmamış bir ait olma ihtiyacının eksikliği ile de görülme olasılığından da bahsetmektir. Çünkü bu ihtiyaç engellendiği takdirde kişide davranışsal, psikolojik hatta sağlık açısından çeşitli olumsuz durumlar meydana gelecektir.



Şekil 5: Maslow'sHierarchy of Needs

Maslow kişilerin temel gereksinimlerinin (açlık,susuzluk, barınma...) karşılanması gerektiğini belirtir. Bu ihtiyaçların karşılanmaması durumunu ise yetersizlik/eksiklik güdüsü olarak adlandırır. Bu ihtiyaçlar karşılandığı zaman kişinin gerilimi söner ve kişi üst basamaktaki ihtiyaçları karşılamak için çabalamaya başlar. Gelişme/büyüme gereksinimleri ise kişinin hiçbir zaman tam olarak doyuma ulaştıramayacağı sevgi, saygı, kendini gerçekleştirme gibi üst basamaktaki ihtiyaçları içerir.

2.3.1. Aidiyet Duygusu ve İletişim İhtiyacı

“noPerson is an island”

John Donne

İnsanlar var olan ihtiyaçları doğrultusunda aidiyet hissetmek için sosyal bağlar kurarlar ve mevcut bağların çözülmemesi için çaba sarf ederler. Çünkü insanın temel ihtiyaçlarından biri de ait olmak, seçtiği sosyal grubun içinde yer almaktır aksi takdirde topluma uyumda sıkıntı yaşar. Sadece sosyal anlamda değil insanoğlu hayatının her döneminde bir dine, bir inanca, bir düşünce sistemine, oturduğu yere vb. bağlanarak ait olma ihtiyacını karşılamaya çalışır. (Burger,429) Erich Fromm insanın başkalarıyla ilişki kurmadan mutlu ve akıl sağlığı yerinde bir şekilde yaşayamayacağını söyler. Mutlaka başkaları ile sevgi-saygıya dayalı bir ilişki içerisine girmek zorundadır. Başkaları ile ilişki ihtiyacı Fromm'a göre cinsel tutkulardan ve hatta yaşama isteğinden

bile daha güçlüdür. (Burger, 182) Kişilerarası iletişim sürecinde kişi genel olarak çevresiyle, özel olarak da seçtiği birkaç kişi ile iletişime geçer. Bu nedenle aranılan iletişim sürecinde başarı, samimiyet, onay, ilgi gibi kavramlar üzerinde durulur. Kişinin başkaları tarafından onaylanması, ilişki derecesi, başarılarının görülmesi, kendisiyle yakınlık kurulması ve kişinin de bağlı olduğu gruba ait değerleri benimsemesi sosyal bağların oluşturulmasıyla bağlantılıdır. İnsanlar, nitelikli, anlamlı ilişkiler kurarak karşdakine güvenmek, onlarla bir şeyler paylaşmak, benzer dünya görüşüne sahip olmak, kendini açıklamak, konuşmak bazen de kendini saklamak ister. Herkes tarafından farklı bir öneme sahip olan, saygıya ve güvene dayalı bu kaliteli ilişki için ilk olarak kişi, karşıdaki tarafı tanımayla işe başlar. Kişi ile yapılacak paylaşımlara dair bir alan oluşturmak, ilişkinin kapasitesini ölçmek ve kişinin kendine düşen rolü belirlemesi için bu şarttır. İnsanın kendisi için kurması gereken bu aidiyet durumu için her zaman şartlar yeterli değildir. Bu yüzden şartların kalitesinin artırılması ve uzun süreli ihtiyaçlara cevap verecek şekilde düzenlemesi gerekebilir. Grup içerisinde çeşitli insan demek farklı birçok tutum, davranış ve düşünce tarzı demektir. Bu da iletişim sürecinde bağ kurmanın önündeki bir engel gibi gözükse de aslında olumsuz durumlardan kaçınma yalnız kalma, dışlanma ya da aidiyet eksikliği olarak karşımıza çıkması düşünülen bu durumlar iletişim sürecinin istikrarlı, sağlam ve kalıcı olması için kişinin davranışlarında motive edici faktördür.

2.3.2. Başarma ve Kendini Gösterme

İnsanlar toplum içerisinde yaptıklarıyla kendilerini kanıtlama ve benliklerini sunma çabası içinde girerler. Hogg ve Vaughan (2018,s.154) bunun sebebini benlik kavramının başkalarınca tanınıp geçerli kılınmadığı sürece bir değer taşımaması olarak göstermiştir. Rogers, benliği kişiliği geliştiren çerçeve olarak tanımlamıştır ve benliğin düzgün bir şekilde oluşturulması için gerekli şartın ‘kendine değer’, ‘kendini görebilme’ ve ‘ideal benliğin uyumu’ olduğunu söyler. Aksi takdirde kendini gerçekleştirme mümkün değildir. Kişi, ideal benlik algısını kendine değer verme amacıyla daha uyumlu hale getirmeye çalışır. Rogers, kişinin istek ve arzularına ulaştığı

takdirde kendini gerçekleştirebileceğini iddia eder. Çevresel koşulların uygun olmaması durumunda oluşmuş olan zayıf benlik, dış kısıtlamalarla birlikte yıkıma uğrar. Bu yüzden Rogers da diğerleri gibi bir insanın kendini gerçekleştirme başarısı için başkalarıyla uyum içinde olması gerektiğine inanmaktadır. Kişi bunun için her zaman ideal benliği ile öz-imağını dengede göstermeye gayret eder. Ruhsal bozukluklar, psikolojik rahatsızlıkların yanı sıra *“Strauman, Lemieux ve Coe (1993) insanların gerçek benlikleri ile ideal benliklerinin arasındaki farkın vücutta kanser, virütik enfeksiyonlara karşı gelen hücrelerin ölümüne neden olduğunu ortaya çıkarmışlardır.”* (Hogg ve Vaughan, s.148’den alıntı). Bu yüzden insanlar özsaygılarını yitirmemek için çabalar, kaybettikleri özsaygılarını yeniden kazanmak için ellerinden geleni yaparlar bu yüzden benliklerini olması gereken benlik doğrultusunda şekillendirirler.

İnsanın davranışına yön veren bu itici güç davranışın ortaya çıkmasında ve şekillenmesinde etkilidir. Maslow’a göre insanın sağlıklı bir şekilde hayatına devam edebilmesi için sahip olduğu bu evrensel ihtiyaçların karşılanması gereklidir. İnsanların fizyolojik ve güvenlik ihtiyacını ve başkalarına gereksinim duyduğu ve toplumsal yönünün ağır bastığı mensubiyet ve sevgi ihtiyacı karşılandıktan sonra gelen ihtiyaç kendisine saygı duyulmasıdır (Cüceloğlu,s.232). Bu yüzden de önceki aşamada kişinin başkaları tarafından onaylanması yani varlığının fark edilmesi gerekir. Bu da sosyal ilişkilerin iyi düzenlenmesi zorunluluğunu beraberinde getirir. Kişinin kendini sevdirmesi için bağlanmak istediği gruba karşı sorumluluklarını yerine getirmesi ve onlardan farklı yönlerini törpüleyerek onlara benzemesi gerekir. Bunun nedeni ise insanların kendilerine benzeyen kişileri daha kolay kabullenirken farklılıkları kolayca sindirememesidir. Sonrasında gruba kendini kabul ettirmiş kişinin varlığına saygı duyulması söz konusudur. En tepedeki ihtiyaç ise kişinin olabileceği her şeyi olma çabasıdır. Kişi sahip olduklarının yanında olamadıklarını da gerçekleştirmeye uğraşır.

Alderfer için bu ihtiyaç sırası var olma, ilişki kurma, gelişme şeklindedir. Maslow kişinin kendini gerçekleştirme ihtiyacını gelişme ihtiyaçları olarak sınıflandırırken Alderfer ise temel ihtiyaçların varlığını ve önemini reddetmeden kişinin sahip olduğu bu ihtiyacın önemine değinir (Tekin,Görgülü,2018,1561).Ona göre kişinin kendini gerçekleştirme ihtiyacı için diğer temel ihtiyaçlarını karşılamaya lüzumu yoktur. Murray ise ihtiyaçları birincil ve ikincil olarak ayırmaktadır. Kişinin fizyolojik, cinsellik, güvenlik gibi ihtiyaçlarını ilk kategoriye sokarken başarıma, etkinlikte

bulunma ve diğ er duygusal ihtiyaçları ikincil kategoriye sokar. Murray’a göre kişinin baş a kişilerle birlikte olma arzusu, arkadaş ve dost çevresi edinme ihtiyacı vardır. Ona göre bu ihtiyaçlar çevreden kaynaklı motive edilir yani öğrenilmiştir (Burger,s.246). Murray’ın teorisinden etkilenen ve daha ayrıntılı bir çalışma için Atkinson ile uğraş içerisine giren McClelland kısa süre sonra “Başarı Güdüsü” çalışmasını yayınlamıştır (Burger,s.287). İlk motivasyon kuramları kişinin eksiklik duyduğu şeye yönlendiğini savunur. Sonrasında hümanizmle gelen bakış açısı insanı hayvandan ayırmaya ve insan ihtiyaçlarını hiyerarşıye göre düzenlemeye itmiştir. Bunun  zerine bahsettiğimiz gibi Maslow insanın fizyolojik ihtiyaçlarını temel olarak ele alıp bir hiyerarşik düzen ile psikolojik ihtiyaçları zirveye doğru sıralayıp insana özgü hale getirir. Sonrasında insan ihtiyaçlarına başarı ve buna dair beklentilerin eklenmesi gerekliliği doğması  zerine David McClelland ve John Atkinson gibi isimlerin bir standart oluşturup motivasyon için gerekli olan başarının oluşturdukları TAT testi ile değerlendirilmesi sağlanmıştır. Motivasyon temel de bir organizmayı harekete geçiren süreçleri ifade eder. Bu süreçler davranışın oluşması, s rd r lmesi ve yoğunluğunu içerir. McClelland ve Atkinson ise başarı ihtiyacı yaklaşımında başarı motivasyonunun belli bir ölçüte ulaşmayı amaçlayan organizmanın itici güç olduğundan bahseder. Kişinin içinde bulunduğu sosyal çevresi, iş alanı, ailesi, komşuları onun başarılarının değerlendirildiği bir ölçüt ve onu yönlendiren birer rehberdir. Kişinin davranışlarını motive eden durumların araştırması için de zamanla kültür, sosyal bağlam, sosyal ilişkilerin tamamlayıcı olarak görülmesini ve araştırmaların bu yönde ilerlemesini sağlamıştır. Ayrıca başarının yanı sıra g   ve yakın ilişkiye duyulan ihtiyaçtan da bahsetmiştirler. Başarı ihtiyacı yaklaşımına göre başarı ihtiyacı yüksek kişiler bundan büyük haz elde ederler. Bu kişilere gerekli enerjiyi veren başarı arzudur. Amaçları mükemmel sonuca ulaşabilmek için çaba göstermektir. Güç elde etme ihtiyacı da başarı ihtiyacı gibi üstünlük sağlama, başkaları üzerinde hakimiyet kurmaya yönelik bir ihtiyaçtır. Kişi sahip olduğu bilgi, para, geniş sosyal  evre gibi olanaklarla başkalarını kontrol altına almaya çalışır. Bazıları ise kendini güvende hissedebilmek için baş a birinin ya da bir grubun yanında bulunmak ona

mensup olmak isterler. Bu kişiler onaylanma ihtiyacı duyan, başkalarının ne düşündüğünü önemseyen ve ona göre hareket eden kişilerdir. Bu kişiler kendilerine ait düşünceleri açıklarken toplumunki ile farklı olmamasına dikkat eder, düşünce ve davranışlarını kendileri için sunulan kalıba sokar ve grup dışına atılmamak için bu sınırdan dışarı çıkmaz. Ayrıca başkaları gibi düşünüp onlardan takdir aldıkça kendini mutlu hisseder, aksi durum onda dışlanmışlık ve kaygı durumu yaratacaktır.

2.3.3. Sosyal Kaygı

Sosyal kaygı, maruz kalınan sosyal çevre içinde ve iletişim sürecinde bireyin kişisel olarak değerlendirilme ihtimalinden kaynaklı kaygı durumudur. Kişilerarası iletişim sürecinde olası bir değerlendirilme ihtimaline karşı sahip olduğu yetersizlik hissi ve aşağılık duygusundan ötürü kişi hayali ya da gerçek şekilde başkaları ile iletişime girmekten korkar. İnsanlarla olan etkileşimleri süresinde çekingenlik, söz almama, iletişim bozukluğu, flört kaygısı gibi durumlarda bulunur. Sosyal kaygıda insanlar, başkalarından tatmin edici değerlendirmeler alma olasılığının düşük olduğunu algılar (Schlenker ve Leary,1982,s.642). Yerine getiremeyeceğini düşündüğü beklentiler onu sosyal alanda sıkıntıya sürükler. Bu sıkıntı kişinin iletişim kurma yeteneğinin kısıtlanmasında etkilidir. Sosyal alanda iletişimi, iletişimsizlik boyutuna doğru çeker. Kendini ifade etmekte zorluk yaşayan bu kişiler başkalarına karşı kendilerini aşağı durumda görece ve yanlış bir şey söylemekten, utanç verici duruma düşmekten korktukları için bu durum onların hem fizyolojik hem de psikolojik birtakım tepkiler vermelerine neden olacaktır. İçinde bulunduğu bu beceriksizlik hissi iletişime geçeceğini anladığı zaman kişide terleme, baş ağrısı, dil sürçmesi, elde titreme gibi durumları ortaya çıkartır. Yardıma ihtiyacı olsa bile kendisiyle dalga geçilmesi ya da olumsuz cevap verilmesi durumunda kendini kötü hissedeceği için problemiyle baş başa kalmayı tercih edecektir. Bu durum zamanla kişinin sosyal hayatta yalnız kalmasına veya sosyal hayattan kendini soyutlamasına yol açabilir. Ayrıca yapılan araştırmalarda sosyal kaygısı yüksek kişilerin, düşük kişilere oranla karşıdakinin fikirlerini daha fazla onayladığını ve kendisine ait karşıt bir yorumdan kaçındığını göstermiştir. Bu kişiler kendilerini gelecek her olumsuz şeyden korumaya odaklı yaşarlar. Kişi tarafından düzenlenen bazı görüntüler istenildiği gibi izlenimler yaratacaktır. Bu yüzden kısa ve nötr bir surat ifadesi ile konuşurlar, konuşacakları konuları kendileri seçerler ki bu

sayede kendilerini utandıracak, sıkıntıya sokacak konuları muhabbetten uzak tutmayı başarırlar. Bu kişilerin daha başarılı bir iletişim için özgüvenlerinin artırılması gerekir ayrıca bu izlenim yönetimin sürecini de daha etkili bir şekilde kontrol etmelerine olanak sağlayacaktır. Bu da performanslarının geri dönüşümü üzerinde yarattığı olumlu bir etki ile memnuniyet yaratacak ve kaygıyı azaltacaktır. Ayrıca sosyal alanda belirli koşullarda beklenen davranışların meydana gelmesini, muhtemel tutum ve davranışların oluşmasını sağlayarak bize gerçekleşecek iletişim süreci hakkında da bilgi verecektir. Aksi halde sosyal kaygı, kişileri gerçek veya hayali izlenimler oluşturmaya zorlar. Barry R. Schlenker ve Mark R. Leary sosyal kaygının aslında bir öz sunum kaygısı olduğunu ifade eder. Sosyal kaygı, öz sunumun motive edici faktörlerindendir. Schlenker, sosyal kaygının gerçek veya hayal edilen sosyal durumlardaki kişilerarası değerlendirme beklentisinden kaynaklanan bir durum olduğunu öne sürer. Sosyal kaygı bir yandan da algılanan kimliklerin ve sunum probleminin tezahürüdür (Schlenker ve Leary, s.665).

3. GÜNDELİK YAŞAMDA BENLİĞİN SUNUMU

Kişilerin diğer bireylere dair tutum ve davranışlarının şekillenmesinde çeşitli unsurlar etki etmektedir. Yeni tanıdığımız kişilere dair edindiğimiz ilk intibadan, süreç içerisinde onlara dair bilgi ve tecrübe edinmeye kadar birçok faktör kişinin toplumsal yaşayıştaki tutum ve davranışına etki eder. Benlik sunumunun, bireylerin iletişim kurduğu kişiler üzerinde edindiği ilk izlenim doğrultusunda gelişip, devam ettiği söylenebilir. Kişilik ise bu süreçte izleyiciler ve benlik arasındaki sosyal ilişkiler bağlamında üstlenilen rol ekseninde şekillendirilir. Benlik sunumu ile aktörün kişilik özellikleri, sosyal rolleri, sosyal yaşamda tercihleri başkalarına sunulur. Bu sayede sosyoekonomik durumu, nasıl bir birey olduğu, güvenilir olup olmadığı, davranışlarındaki tutarlılık gibi merak edilenler kişinin fiziksel özelliklerinden ve davranışlarından çıkarsadığımız önbilgiler sayesinde edinilir. Kişinin başkası hakkında edindiği bu izlenimler sosyal etkileşimin ilk adımıdır. Bu ilk adım Goffman tarafından bir tiyatro sahnesi olarak görülmektedir. Günlük yaşamda oynanan rolleri, mücadeleleri kısacası hayata dair etkileşimlerin tümünü açıklamak için yola çıkmış bu yaklaşım ile Goffman, insan davranışının ve ilişkilerinin daha yakından ve açık bir şekilde incelenebilmesi için olanak sunmuştur. Ortaya çıkardığımız çalışma bu sebeple Goffman'ın benliğin sunumuna dair yaklaşımını esas alarak incelemeyi gerekli kılmıştır. Bu sebeple Goffman'ın bakış açısı aşağıdaki başlıklarda ele alınmıştır.

3.1. GOFFMAN ve DRAMATURJİK YAKLAŞIM

Kişi, hayatına dair oluşabilecek belirsizlikleri gidermeye ve bu doğrultuda beklentilerini şekillendirmeye çabalar. Bu yüzden de karşıdaki kişiye dolaylı ya da açık bir şekilde ne tür bir insan olduğu yönündeki ipuçlarını vererek karşıdan ne tür tutum ve davranışlar beklediğine dair talepte de bulunmuş olur. Kişi hakkında edinilen bu bilgiler onunla ilgili karşılaşılan hususlarda yorum yapma ve karar vermeyi kolaylaştırır. İşte bu nedenle izlenimler, sosyal normların gerektirdiği şekilde ve kişisel isteklerin yönlendirmesinin söz konusu olduğu ortamlar içinde yönetilir. Kişinin özel ve sosyal hayatına dair beklentilerini ve benliğini, ortaya koyduğu davranışlarla açığa vurduğu bu durumun Mead gibi birçok araştırmacı tarafından ele alınışı, kimliğin oluşumu, sosyal

alanın rollere etkisi gösterilmeye çalışılarak yapılmıştır. Birçok araştırmacı tarafından farklı yönleri ile ele alınan kimliğin, içsel kimlik ve sosyal kimlik olarak iki şekilde ele alınması aslında sosyal alanda kişinin var oluşunu görmemize yardımcı olur. *“İçsel kimlik, bireylerin dünya ile olan ilişkisi içinde kendilerine dair algılarını tanımlar. Sosyal kimlik ise bireyin benlik sunumu ile ötekilerin onu anlamlandırmasına işaret eder.”* (Morva, 2014, s.233). Goffman ise kişinin kişisel kimliğinin sosyal etkileşimde sunumuna ilişkin daha sistematik bir anlayış sunar. Goffman'a göre sosyal kimlik, sosyal etkileşim ve bireysel özellikler ile kurulmuştur. Bireyin başkaları ile olan ilişkisinin, işbirliğinin önemini de vurgular. Aslında, Mead ve Goffman teorileri, kimliğin sosyal etkileşim üzerindeki etkisini daha iyi anlamaya ve sembolik etkileşimciliğin etkinliğini değerlendirmeye yardımcı olmaktadır. Goffman sosyal hayatın içindeki öznelliğine odaklanmıştır. Sosyal etkileşimi, sahnelenmek üzere hazırlanmış bir oyun, ayrıksı roller, bölgeler, takımlar ve sergilenen performanslar ile açıklar. Diyebiliriz ki Goffman birçok araştırmacının aksine kişinin bu izlenim oluşturma sürecini bilinçli olarak yönettiğini söyler. Benlik, yalnızca toplumsal deneyimler ile oluşmaz, aynı zamanda sosyal sahnede oynanan performansların bir ürünüdür. Bu yaklaşımı ile etkileşim sürecini ve davranış biçimlerini teatral bir bakışla ele aldığı dramaturjik modeli ortaya koymuştur. Goffman'ın dramaturjik modelde, sahne olarak gördüğü bir dünya ve üzerinde oyunlarını sergileyen sanatçıları ele almıştır. Dünya Sahnesi, William Shakespeare'in dünyayı, insanlığın yedi yaşını bebeklikten yaşlılığa çevreleyen teatral bir bakış açısıyla ele aldığı şekilde tarif etmiştir (Tan,2014,s.1). Sanatçılar ise izleyici üzerinde izlenim yaratmak için performanslarını sergiler yani herkesin hayatı bir dizi performanstan ibarettir ve her bir performansın temelinde izlenim yönetimi yer almaktadır. Görüldüğü üzere Goffman'ın çalışmalarının merkezinde, izlenim yönetimi kavramı vardır ve tüm sosyal durumlar ya da iki veya daha fazla kişinin, başkalarını durum tanımlamanız konusunda ikna etmeye çalışmaktan ibaret olduğunu savunur.

Erving Goffman, sosyoloji, klinik psikoloji, gelişim psikolojisi, örgütsel davranış gibi alanlarda önemli bir konu olarak ele alınan kişilerin bu

benliklerini sunma çabalarını yani kendilerini tanıtmaya yönelik tasarlanmış eylemlerini, sosyolojide ‘gündelik yaşamda benliğin sunumu’ başlığı altında dramaturjik bakış açısı ile incelenmiş ve dramaturjik yaklaşımında bu kimlik içerisindeki bu iki ayrımı esas almıştır. Bu bakış açısı bireyin diğer insanlarla etkileşime geçtiğinde o kişinin kendi görünüşünü, tarzını, düzenini değiştirerek ya da düzelterek başkaları üzerinde oluşturabileceği izlenimini kontrol etmeye ya da yönlendirmeye çalışacağını, aynı zamanda, bireyin etkileşim içinde olduğu kişinin, birey hakkında bilgi elde etmeye çabaladığını öne sürer. Kişinin sosyal etkileşim olarak ele aldığı bu süreci sosyolojik açıdan incelerken özel olarak kişiyi görmezden gelerek değil, oluşturmaya çalıştığı izlenimleri, arka plandaki süreci ve bunun için kullandığı yöntemleri sebepleriyle açıklamaya çalışır. Goffman bu “bildiğimi bildiğini biliyorum” oyununu bir sonsuz döngü olarak görür ve kişiler ile izleyiciler arasında oynanan bilgi oyunu olarak ifade eder. Goffman’ın oyuncu-izleyici ilişkisi olarak verdiği bu durum kişinin başkaları ile olan sosyal etkileşimidir. Benlik sunumunu bir tiyatro sahnesi olarak ele alan Goffman bu sosyal etkileşimi oyuncu-izleyici üzerinden sunmuştur. İzleyici, performansı katılım noktası olarak alıp etkileşime katılan ve diğer performanslara katkıda, bulunanlardır. Kişi izleyiciler karşısında sunduğu rolleri dramazite ederek kendini göstermeye çalışır. Kişinin karşıdakine kendini anlatma yeteneği, gizli kalmış olanın anlaşılmasında gösterdiği başarıdır.

3.1.1. İzlenim Yönetimi

TDK’ya göre izlenim; “*bir durum veya olayın duyular yoluyla insan üzerinde bıraktığı etki, intiba, imaj*” olarak tanımlanmıştır. İzlenim oluşturma, başkaları ile girdiğimiz iletişim sürecinde karşıdakinin kişilik özellikleri hakkında bir değerlendirme yapma ve o kişinin nasıl bir insan olduğu konusunda bir fikir oluşturma sürecidir. İnsanlara yönelik davranışlarımızı, onlar hakkında edindiğimiz izlenimler doğrultusunda oluşan tutumlarımız etkiler. Bu yüzden insanlarda yarattığımız izlenimin ne anlama geldiğini bilmek, bu sürecin farkında olmak, kontrol edilebilir bir izlenim yönetimi oluşturmak açısından oldukça önemlidir. Kabul etmeliyiz ki algı gerçektir ve iyi bir iletişim aslında iyi algılanan bir iletişim demektir. İnsanlarla geçirdiğimiz kısa bir zaman dilimi de bize sundukları veriler ile onlar hakkında oluşturduğumuz algılar açısından önemlidir. Başkalarında oluşturduğumuz bu izlenimler genel olarak az bilgiye

dayalı ve hızlı bir şekilde oluşur. Ancak bu sınırlı bilgiler onlarla girdiğimiz iletişim sürecinde sosyal etkileşimin ilk aşaması ve sonraki adımlarında belirleyicisidir. İnsanlar, tanıştıkları kişileri ilk adımda belirli sınırlar içerisinde tanır ve onların fiziksel özelliklerini, kişilik özelliklerini, rollerini çarpıcı yönleri ile ele alarak tanımaya çalışır. Kişinin hızlı algılanmasını sağlayan bu çarpıcı özellikleri ile içinde bulunulan özel durum çerçevesinde genel bir çıkarım yapılır yani kişileri ve davranışlarını yorumlarken ele aldığımız tek bir özellik o kişinin genel manada davranışlarını anlamlandırmak, diğer davranışlara atıf yapmak ve o kişiyi tanımak için kullanılır. Hatta insanlar benzer bağlamlarda karşılaştığı benzer kişileri de dayandığı önceki veriler çerçevesinde gruplayarak tanımlamaya çalışır. Bunun için en sık verilen örnek, hastanede karşılaşılan her beyaz önlüklünün doktor sanılmasıdır. Kişi bu gruba dahil ettiği insanları algılamaya çalışırken gruba ilişkin daha önce atfettiği bilgileri kullanarak genelden özele dair çıkarımlar yapar. Görüldüğü gibi bu sürecin içindeki temel beklenti, tutarlılık oluşturmaktır. Basım ve Tatar (2008.s.70), izlenim yönetimi ile ilgili sistematik çalışmanın 1959’da sosyolog Erving Goffman ile başladığını ifade eder (Doğan&Kılıç,2009,s.54’ten alıntı).

“Goffman’ın çalışmaları, izlenim yönetimi teorisi ve araştırmalarının temelini oluşturmaktadır. Goffman ve Jones izlenim yönetiminin (Ünaldı, 2005: 13), etkileşimlerde sıklıkla ve normal olarak uygulanan bir kavram olduğunu belirtse de, o dönemde çok az araştırmacı bu geniş bakış açısını kabullenmiştir. Örneğin; sosyal psikologlar izlenim yönetimini, davranışların aşırı/uç bir türü olarak ele almışlardır.” (Doğan&Kılıç,s.55)

Solomon Asch ise izlenim oluşturma ile ilgili temel ilkelerin oluşması için çalışmalar yapmıştır ve çalışmalarının sonucunda kişilerin başkaları hakkında yaptıkları çıkarımın doğal bir durum olduğunu ve kişinin gözlediği davranışın sonrasında gelecek davranışlarla tutarlılık beklediğini söyler. Davranışlar kişiliği yansıtır, bu kişiliği yansıtan davranışlar öncekiler ve sonrakilerle bir araya gelerek zamanla daha tutarlı ve anlamlı bir bütünü oluştururlar. Bu da gruplamayı sağlar. Gruplama sayesinde kişi benzer olaylar

karşısında zaman ve enerji kaybetmeden önceki kodladığı bilgilere ulaşarak daha kolay yorumlamada bulunur yani grupta hatırlanmayı ve yorumlamayı kolaylaştırır. Sunulan bazı görüntüler, istenen bir etkiyi yaratır ve arzu edilen durumlarla sonuçlanır; diğer görüntüler istenmeyen izlenimler yaratır ve istenmeyen durumlara neden olur. Bu yüzden birinin sosyal yaşamdaki ödül / maliyet oranını en üst düzeye çıkarmak, büyük ölçüde, başkalarına yansıtılan gerçek benliklerin kontrolünü içerir (Schlenker and Leary, 1982, s.643).

Snyder'a göre izlenim yönetimi davranışları bilinçli olarak gözlemleme ve düzenleme becerisidir (Montagiani&Giacalone,1998,s.600). Schlenker (1982,s.643) ise izlenim yönetiminden kişilerin izleyici üzerinde benlik, nesne, etkinlik, fikir, ideoloji vb. hakkındaki algıları şekillendirmeye yönelik çalışmalar, insanların başkalarının aksine kendi izlenimlerini kontrol etmeye yönelik faaliyetler olarak bahseder. Kişinin olabildiğince kendine özgü mesajlar üreterek izleyicilerin oyuncuları nasıl algıladıkları üzerine tasarlanmış hedefe yönelik eylemdir. Bazıları kimlik yönetimi bazıları kendi kendini tanıtmaya olarak ifade etse de bizim izlenim yönetimi olarak ele aldığımız bu kavram, karşısındaki bizim hakkımızda sahip olmasını istediğimiz bilgilerin aktarım sürecinin kontrol edilmesidir. Kişi elbette ki sosyal hayatında başkalarına yardım eder, hayvanseverdir, fedakardır. Ancak bazı zaman bununla öne çıkarak bu özellikleri ile takdir edilmek, beğenilmek ister. Ayrıca da sosyal ortamlarda kendisini hangi alanlarda ne derece gösterebilmiş olduğunun endişesini yaşar.

İnsanların oluşturmaya çalıştıkları izlenim, onların amaçları, kişilikleri, isteklerine bağlıdır. Kişi kendisi ile ilgili istediği konularda istediği algıyı oluşturmaya çalışır. Bu kişilerin beğenilme, onaylanma, kendisine saygı duyulmasının bir yoludur. Schlenker izlenim yönetimini açıklarken başkalarının size dair algılarını manipüle etme üzerine odaklanırken, insanların yaptıkları eylemlerle kendi benlik kavramlarını kanıtlama ve geçerli kılma yönündeki çabalarını içerir diyerek karşı tarafın algılaması, onaylaması, geri çevirmesi gibi durumlardan ziyade daha çok kişinin kendisi üzerinde durmuştur (Hogg ve Vaughan, s.153). Bazı zaman ufak değişiklikler, abartılar, yanıltmaların meydana gelebildiği bu yapılandırılmış sunumlar; deneyimler, rollerin getirdiği oyunculuk, benlik sunumundan ziyade istenilen sosyal hedefe yönelik düzenlemelerdir. Bu düzenlemelerin amacı insanın kendini sosyal olarak olumlu ve başkaları açısından da arzulanabilir halde görme ihtiyacıdır. İnsanların kendileri

hakkında olumlu görüşler paylaşmasını istemesinin nedeni benlik teorilerinde benlik saygısını güçlendirmeyi vurgulayan motivasyon ilkesi olarak kabul edilmiştir (Schlenker&Leary, s.489). Beklenmedik olaylar gerçekleştiğinde, utanç verici bir olay meydana geldiğinde veya insanlar öngörülemeyen kişilerle etkileşime girdiğinde belirsizlik de artar. Beklenmeyen olaylar devam eden etkileşimi engeller ve katılımcıları bir belirsizlik durumuna sokar (Schlenker&Leary, s.651). Fiziksel görünüş, davranışsal ipuçları gibi kaynaklar aracılığı ile oluşturulan izlenim, kişilerarası iletişimde onay, saygınlık gibi sağladığı faydaların yanı sıra kişinin kendi ile ilgili geri bildirimler olarak sahip olduğu belirsizliği azaltması açısından da önemlidir. Başkaları için geçerli olan tutarlılık talebi kişinin kendisi içinde sağlanmış olur. Burada, üretilen ve sunulan benlik kavramının kişinin kendi tercihlerini değil sosyal alandaki rolleri ve rollere uygun davranış beklentisi ile uygunluğu söz konusudur. Bu tutarlılık, içinde kişinin bulundurduğu fiziksel ipuçları, çarpıcı özellikleri, sahip olduğu rollerdir. Gardner ve Martinko, Goffman'ın bakış açısına benzer şekilde bireylerin olumlu izlenimler oluşturmak için performanslar sergilediğini savunan izlenim yönetimi modelinde izleyicinin özelliklerinin, onaylanma ihtiyacının, durumsal faktörlerin diğer çevresel faktörlerle birleşip bir tür uyarıcı görevi üstlendiğini söyler (Doğan&Kılıç,s.63).

3.1.1.1. Fiziksel İpuçları

Bireylerin iletişim süreçlerinde edindikleri ilk izlenimler, sonraki süreçte kurulacak iletişim ortamını doğrudan etkileyeceği için oldukça önemlidir. Fiziksel ipuçları, karşıdakinin fiziksel görünümü, sözel olmayan davranışları, sahip olduğu eşyaları, aksesuarları gibi fiziksel öğeleri barındırır. İlk olarak izlenim oluşturma da süreci başlatacak olan eleman kişinin dış görünüşüdür. İnsanların cinsiyeti, yaşı, boyu, saç rengi gibi unsurlar ilk olarak değerlendirmeye alınırken daha sonrasında kişinin bu unsurlara ters düşmeyecek şekilde tercih ettiği diğer unsurlar gelir. Boyuna göre seçtiği ya da ten rengine göre tercih ettiği kıyafet, cinsiyete göre tercih ettiği aksesuarlar kişinin çevresine birtakım mesajlar yaymasını ve iletişim sürecinin bu mesajlar

doğrultusunda başlamasını sağlar. Dış görünüşümüz için tercih ettiğimiz bu unsurlar istediğimiz mesajın çevreye ayrıntılı bir şekilde aktarılması için fayda sağlarken oluşturmak istediğimiz izlenim içinde doğru çıkarımlar yapılmasında katkıda bulunur. Kişinin taktığı kravat, giydiği spor ayakkabı, elbisesinin kumaşı, çantasının markası, saç rengi vb. fiziksel ipuçları olması nedeniyle ilk izlenim için oldukça önemlidir. Örneğin, bir araba alırken ilk olarak üzerindeki çizik, çamur, koltuklarındaki lekeler bizim için arabanın eski-yeniliği, sağlam olması ya da masraf gerektireceği hakkında yorum yapmamıza neden olur. Halbuki bakıldığı zaman bunların arabanın motor ömrü, durumu, yapılan ağır kazalar gibi durumlarla doğrudan alakası yoktur. Karşımızdaki kişinin de güzel olması onun güvenilir olduğu, turuncu giymesi canlı ve iletişime açık olduğu, az konuşması iletişime geçmede sıkıntısı olduğu gibi durumları bizlere aktarsa da o gün giyecek başka şey bulamadığı için turuncu giymiş kişiyi, hasta olduğu için konuşmak istemeyen çocuğu, renkli gözlü olduğu için güven vermeyen satıcıya karşı oluşması arzulanmamış izlenimlerin ortaya çıkmasına yol açacaktır. İşte bu yargıların kontrol edilebilmesi için tüm bu unsurların kişi tarafından iletişim hedeflerine uygun şekilde elden geçirilmesi gereklidir. Yaptığımız çıkarımları etkileyen diğer unsurlar, kişinin beden hareketleri, başkalarına karşı davranışları veya olaylar karşısında verdikleri tepkilerdir. Sözsüz mesajlar sayesinde kişi ile gerçekleşecek olan bir sonraki etkileşimde iletişim sürecinin kalitesi, niceliği belirlenerek kişinin bu iletişim sürecinde istekli olup olmadığı da saptanır. Kişinin beden hareketleri, surat ifadesi, oturma tarzı, ses niteliği kişilik özellikleri hakkındaki oluşan yargıların tamamlanmasına yardımcı olacaktır. Bu yüzden kişi, bilinçdışı olarak ortaya çıkan surat ifadeleri ya da elinde olmayan fiziksel görünüşü, ten rengi, ses tonu gibi kontrolsüz öğelerden ziyade giysisi, takıları, yürüme şekli, diğer beden hareketlerini kontrol altına alarak çevresini etkileyebilir ve istediği izlenimi yaratabilir. Örneğin, yeni tanışacağı biri ile buluşmaya giden bir kişi tercih ettiği kıyafetler, saç modeli, kulağa sıcakkanlı gelen ses tonu ve üstünde bulunan aksesuarlarla kendisi hakkında sade, bakımlı... gibi mesajların yanı sıra iletişime devam etmek istediğine dair de gerekli mesajını verebilir.

3.1.1.2.Ayırıcı özellikler

Ayırıcı özellik, kişinin kendi ile alakalı en belirgin ipuçlarını verdiği, en akılda kalıcı yönüdür. İzlenim de karşıdakinin sahip olduğu bu en çarpıcı özellik sayesinde

oluşur. Kişinin kalabalık içerisinde verdiği ipuçlarıyla fark edilmesini sağlayan ayırıcı özelliği adeta bir filtreleme görevi görür. Karşıdaki kişinin verilen mesaja maruz kalmasına ve bu özellik üzerine yoğunlaşmasına neden olur. Sosyal algı için gerekli olan çarpıcılık, diğer özelliklerden baskın gelerek öne çıkarılan özelliğin, istenilen tutumun oluşturmada da rol oynar. Kişinin sahip olduğu bu özellik eğer olumlu ise sonraki süreçlerde de kişinin diğer özelliklerinin olumlu olarak algılanmasına sebep olurken eğer olumsuz ise kişinin diğer olumsuz unsurlarıyla beraber kodlanmasına neden olacaktır. Kişinin diğerlerine göre öne çıkmış bu davranışı onun nasıl akılda kalacağını belirler. Öğrenim hayatına ortaokul itibari ile başka bir bölgede ya da ülkede devam etmek zorunda olan bir çocuk orada elbette ilk olarak geçmiş öğrenim hayatından gelen başarıları, sınıf arkadaşlarına göre daha küçük olan yaşı, farklı olan okul forması ile değil diğerlerinden daha farklı olan saç rengi, geldiği yerin hepsinden ayrı olması, belki konuşma tarzı ile kendini gösterecektir ya da matematik öğretmenimizin diğer hocalardan farkı, giydiği renkli ve bize eğlenceli gelen çorapları olabilir. Bu gibi önemsiz gördüğümüz farklılıklar kişi ile özdeşleşerek onun belirleyici özelliği haline gelebilir ve onun başkaları tarafından kolay ayırt edilmesine yardımcı olur.

3.1.1.3.Roller

Hayatımız boyunca arzu ettiğimiz ya da oynamaktan yorulduğumuz birçok role sahibiz. Bir kısmımız anne-baba, işçi ya da erkek-kadın, rolünü baskın şekilde yaşama devam ederken bir kısmımızda hem seçmen, hem doktor, hem de ev sahibi rolünü aynı anda devam ettirmek zorundadır. Bu rollerin hepsinin getirdiği birer davranış kalıbı mevcuttur ve insanlardan sahip olduğu rollerin kendisine sunduğu ölçüde davranışlarını kalaba sokması istenir. Performansları karşısında sahip oldukları kişilik özellikleri, olaylar karşısındaki tutumları gibi edindiğimiz bilgiler zamanla onlar hakkında edindiğimiz bu bilgileri toplayıp örgütleyerek kendimize ait rol şemalarımızı oluşturmamızı sağlar. Bu bilgiler insanları değerlendirirken daha hızlı hareket etmemize daha pratik bir şekilde açık ve zengin bilgilere ulaşmamıza yardımcıdır. Sahip olduğu roller, kişi ile ilgili çağrışımları sayesinde kişileri tek tek tanımak yerine kolayca mevcut şemalara göre değerlendirme imkanı sunar. Örneğin, bir kişi

pazarlamacı ise yüksek ikna kabiliyetine sahiptir, bir komedyen sıcakkanlı ve konuşkandır, bir kişi anne ise merhametlidir... Kişinin içinde bulunduğu rol, kişiyi bu tür davranış kalıplarına uygun hareket etmeye zorlarken bir yandan da izlenim oluştururken başvurduğumuz bir kaynak olarak değerlendirme sürecimizi kolaylaştırır.

3.1.1.4. İzlenim Yönetimi Taktikleri

Kişinin arzu edilen kimlikleri oluşturma, çevreyle uyumlu bir şekilde hayatını sürdürme, topluluk içinde yer alma istekleri, kişileri stratejik iletişim sürecine sokar. Kişiler başkaları ile olan bu etkileşim süreçlerinde kendilerine zarar gelecek bir davranışa maruz kalmamak ve herhangi bir çatışma yaşanmadan bu süreci devam ettirmek için bir takım taktiklere başvururlar. Bireyin toplum içerisinde kendilerine yer edinme süreçleri boyunca öğrendiği bu yöntemler kendine geniş bir taktik repertuarı yaratma da yardımcı olur. Kişiler geçmişteki ile benzer bir durumla karşılaştığı zaman uygun davranışı sergilemek için yeterli deneyimi edinmiş olurlar ve izlenim yönetimi böylece bilinçli bir şekilde oluşturulur. Kendini bir başkasına tanıtmamanın ve toplum içinde göstermenin kişi açısından güçlükleri göz önüne alındığında kişinin bunu gerçekleştirmesi için önceden hazırlanmış sağlam stratejilere büyük oranda ihtiyacı vardır. Bu sayede kendini tanıtır, onaylatır, toplum içinde yer edinir, yani kişinin karşısındakine karşı tüm davranışları aslında kendine çıkar sağlamaya yöneliktir. Kişilerin kendi ile ilgili geliştirdiği bu bilinçli davranışlar için izlediği yollar araştırmacılar tarafından farklı biçimlerde sınıflandırılır. Jones, Pittman, Andrews, Crane ve Crane gibi isimler tarafından birçok sınıflandırma türü ortaya konulmuştur. *“Jones ve Pittman (1982), izlenim yönetimi davranışlarıyla ilgili gözdağı vermek, yağcılık etmek, bireysel reklam, yalvarma ve örnek olma gibi beş kategori belirlemişlerdir. Ancak, bu beş kategori daha sonra Tedeschi ve Melburg’un 2x2 sınıflandırmasında birleştirilmiş ve bunlara saldırgan taktikler adı verilmiştir.”* (Doğan&Kılıç,s.70-71). Andrews ise bu teknikleri kendini tanıtmaya, savunma olmak üzere ele almıştır.

“Crane ve Crane saldırgan ve savunma taktikleri olarak bahseder. Saldırgan taktikler proaktiftir ve kişinin kendine ait bir kimlik oluşturmada kullanılır. Savunmacı taktikler ise reaktif olup, kişinin davranışın ardından zarar gören imajını kurtarmak için kullanılmaktadır” (Doğan&Kılıç,s.71). Andrews bunları kendini

tanıtma taktikleri olarak isimlendirir. Bunlardan da ilki kişinin yetenekleriyle ortaya çıkmaya yönelik kendini nitelikleri ile tanıtma çabalarıdır. Karşıdakinin saygısını kazanma ve gruba layık olduğunu kanıtlama çabası içine giren kişi, fırsat buldukça kendine dair ipuçları verir. Bazı zaman kendine dair yeteneklerini, hedeflerini, başarılarını abartarak karşıdaki kişiyi etkilemeye çabalar. Bu yöntem kişinin niteliklerini tanıtarak kendini sevdirmesi olarak adlandırılır. Crane ve Crane bunun iki şekilde yapılabileceğini söyler. Bunlardan biri kişinin başkaları ile hemfikir olması ve onlarla aynı görüşü paylaşmasıdır. Bu şekilde karşıdakine kendisini değerli hissettirilir hem de kişi kendini içinde bulunduğu grubun dışına itilmiş hissetmez onlara benzer, onlardan biri gibi olur. Bir diğeri ise övgüdür. Kişi karşıdakini sevdiğini, onu beğendiğini ve takdir ettiğini göstererek hem onu mutlu etmiş hem de onunda kendisini yüceltmesi için yol göstermiş olur (Nartgün, Güneş ve diğerleri,s.1070). Karşıdakinin kişiyi sevmesi için kişinin giriştiği bu çabaları Crane yağcılık olarak adlandırır. Yahut kişi kendini acındırarak başkalarından sevgi, destek ve kendisini fark etmelerini ister. Kişinin kendisini zorla öne sürmesinin bir yolu da gözdağı vererek ya da tehdit ederek başkaları tarafından fark edilmeyi sağlamaktır. İnsanların kendilerine muhtaç olduğunu sürekli olarak onlara hatırlatarak aslında kendi önemini vurgulamaya çalışır.

“Luthans (1992; akt. Akdoğan ve Aykan, 2008)’a göre bu taktik, başarıyı üstlenme ve çoğaltma olarak ikiye ayrılır. Başarıyı üstlenmede birey genellikle sorumlusu belli olmayan olumlu bir durumu kendi çıkarına kullanmaktadır. Thompson (2003; akt. Akdoğan ve Aykan, 2008)’a göre, çoğaltma ise olumlu bir durumun olumlu yönlerini vurgulayarak, başarının önemini üst düzeye çıkarma girişimi olarak açıklanabilir.” (Nartgün, Güneş ve diğerleri,s.1072)

Savunma taktikleri ise kişilerin yanlış anlaşılmanın önüne geçip yaratmak istedikleri imajın zarar görmemesi için başvurduğu yöntemlerdir. Kişi karşıdakinin kendisini yanlış anlama ihtimaline karşı bunun bir ceza yahut oluşacak istenmeyen bir izlenim ile sonuçlanmaması için açıklama yapma ihtiyacı hisseder. Bu sayede hem kendini yani yaptığı şeyin sebebini ifade etmiş

hem de yaptığı şeyin meşruluğunu açıklayarak üzerinden de sorumluluğu atmış olur ya da kişi sorumluluğunu kabul ederek yaptığı şeyin cezasına razı olduğunu belirtir. Bazı durumda ise kişiler başarısızlıklarının ya da sorumluluklarını yerine getirememelerinin sebebini başkalarına yüklerler. Crane, kişilerin kendilerini savunmak ve içinde bulunduğu yanlış durumdan en az hasarla çıkmayı sağlamak için masum gibi davranmayı ya da bahaneler öne sürerek haklı çıkmayı kendilerine yol edindiklerini söyler. Ayrıca kişiler yaptıkları şeyler için bahaneler yaratır ya da yaptıklarının ardından özür dileyerek de kendilerini ve korumaya çalıştıkları izlenimlerini savunma çabası içine girerler. İzlenilen taktikler, kişilerin örgüt içi iletişimlerini düzenleyici şekilde, yönetici odaklı ya da çevre odaklı ve kendine odaklı olmak üzere birçok şekilde çeşitlendirilmiştir (Doğan&Kılıç,s.76-77).

3.1.2. Dramaturjik Yaklaşım Dair Kavramlar

Goffman'a göre performanslar aslında kişilerin yönettiği birer benlik sunumudur ve performansların sergilendiği süre boyunca oyuncular izleyicilerin karşısına farklı rollerle çıkar. Oyuncular toplumda kabul görecektir şekilde düzenlenen rolleri sayesinde kendilerini sunarken diğer yandan mesajlarını, oluşturmak istedikleri izlenimleri; diyaloglar, kostümler, davranış biçimleri ve seçtikleri dekorlar ile izleyiciye aktarırlar. Kişi, performans sırasında uyarılar göndererek kişisel vitrinini sergiler. Vitrin, kişinin genel ve değişmez işleyen kısmı olarak ele alınan görünüşü (yaş, cinsiyet, boy) ve tutumlarıdır. Görünüş kişinin kıyafeti, saçları, yüz ifadeleri, rütbe işaretleri, sahip olduğu toplumsal statüsü ile ilgili fikir veren uyarıcılar iken kişinin kendini saldırgan, kaba, uysal gibi rolleri hakkında bilgi veren kendini gösterdiği uyarılardır. Bu uyarılar kişinin oynayacağı rol için bize ipuçları verir. Daha doğrusu kişinin sahip olduğu roller doğrultusunda sergilemesi gereken vitrin çoğunlukla hazır ve kişi yeni bir vitrin yaratmak yerine genel olarak hazır olanı kullanmayı tercih eder. Rollerin tercih ettiği vitrinlerin farklılığı konusuna Goffman, doktorlar ile hemşirelerin sergilediği vitrinleri örnek göstermiştir. Çoğu durumda hemşireler için kabul edilebilir olan durumlar doktorlar için onur kırıcı olabilir. Ayrıca kişiler vitrinlerine göre muamele görürler. Gelen misafirin düzeyi, statüsü sunulan içki yelpazesini belirler (Goffman, s.39).Set ise kişinin vitrininin görüldüğü ve performansın sergilenmesi beklenen fiziksel mekandır. Kişinin vitrinini oluşturan bu öğelerin birbirleriyle

çelişmemesi benliğin tutarlı ve doğal şekilde sunulması için önemlidir. “*Performanslarında belli bir seti kullanmak isteyenler doğru yere gelene kadar oyunlarına başlamazlar.*” (Goffman, s.33) .Kişinin konuşmasındaki zarafet, giymek için tercih ettiği elbise ile tutarlı mesajlar vermelidir ki kişi bu sayede görünüş ve davranışa dair uyumu uygun set ortamında yaratabilir.

İnsanlar topluma dair belirsizliklerini, kişilerin akıllarından geçenleri değerlendirerek değil onların sözlü ve sözsüz kanallarla yaydığı mesajlardan çıkarımlar yaparak giderirler. Bu mesajlar sayesinde onların sahip oldukları kişilikler hakkında, özel ilişkileri, ekonomik durumu, sosyal statüleri gibi konularla ilgili fikir sahibi olurlar. İletişim süreçleri ile ilgili niyetlerini de bu şekilde oluşturarak bu ipuçları ile bu süreci kontrol etmeye, yönlendirmeye çalışırlar. Goffman toplum tarafından oluşturulan ve kabul edilen ritüellerin toplumun genel davranış şeklini etkilemenin ötesinde bireyin davranışları üzerinde de etkisi olduğunu söyler. “*Goffman’a göre yeniden üretilen etkileşim alanları olarak günlük konuşmalar; kültürel olarak tasarlanmış sosyal yapıya tek yönlü etkisi olmayan ayrıntılı ritüeller tarafından düzenlenir.*” (Bayad,2016,s.82) Sosyal etkileşim kişilerin her gün yeniden tekrar ettikleri öğrenilmiş bir davranış biçimi ve vitrinleri oluşturur. Bu davranış biçimleri, kişilerin sosyal hayatlarında yer aldıkları etkileşim türünden oluşan belirlenmiş sınırlayıcılarıdır. “*Goffman ritüel benliğin sosyal etkileşim ile yaratıldığını öne sürmüştür.*” (Aslan, 2010, s.15). Ayrıca kişilerin etkileşim ürünü olan performanslarda sosyal bağlamda kabul edilmiş olan ritüellerin de içinde bulunduğu davranış biçimleri olarak da tanımlanabilir. Tiyatro sahnesi olarak ele aldığımız bu bakış, ritüellerin nasıl oluştuğu, sosyal etkileşimlerde ve kişinin kendini ifade etmede sergilediği davranışlar üzerinde nasıl etkisi olduğunun görülmesi açısından önemlidir. Üretildiği koşulları ve etkilerini görmemizi sağlar. Goffman, *Sosyal Etkileşimde Ritüel Öğelerinin Analizi* adlı çalışmasında insanların bir toplumsal karşılaşma dünyasında yaşadığını ve her temasta durum hakkındaki görüşünü ifade ettiği sözlü ve sözsüz bir davranış şekli ve bununla birlikte katılımcıların kendisi hakkında bir değerlendirme yapma eğiliminde olduğundan bahseder. Yüz (face) kavramı da bu temas sırasında kişinin kendisi için talep ettiği olumlu sosyal değer olarak

tanımlanmıştır (Littlejohn&Foss,2009, s.375). Facework teorisinde fiziksel yüzlerin birbirimizi ayırt ettiğimiz temel araçlardan biri olduğunu ancak burada bahsettiği yüzün, kişinin bulunmak istediği toplumsal kimliğe ve imaja atıfta bulunduğunu söyler. Kişinin bu mecazi yüzü iletişim aracılığı ile ortaya çıkar ve sosyal etkileşim içinde gelişir. Goffman yüzden, bir toplumun hem kurallarına hem de değerlerine ve sosyal etkileşimin içinde bulunduğu duruma bağlı olan benliğin bir görüntüsü olarak bahseder. Yüzün sahip olduğu sosyolojik anlama değinen Goffman (1967, s.6) ayrıca onaylanmış sosyal değerler ve sosyal etkileşimin kuralları ile tutarlı bir görüntüden de söz eder. Burada da sosyal ilişkilerde uyum, güven, beğenilme ve bağlılık esastır.

Kişi, başkaları ile olan iletişim anında duygusal yanıt verme eğilimindedir ve verdiği yanıtlar uzun zamandır sürdürdüğü görüntüsü ile benzeştiği sürece sorun yaşamayacaktır. Öne sürdüğü yüz, durum ile uyum içinde ise kişiye kendini iyi hissettirirken, beklentileri yerine getiremediği takdirde kendini kötü hissettirir. Kişi hakkında bilgi sağlamaya yardımcı yüzler ayrıca bir gruba katılmanın taahhüdüdür de. Kişi hem grubun dışına itilmemek ve imajına katkı sağlamak için hem de geçmişle yüzleşmekten kaçınacağı için bu yüzü korumaya çabalar. Sonuç olarak Goffman insanların sosyal alanda oluşturdukları yüzleri ve kendilerini tanımladıkları kimlikler üzerine odaklanmıştır (Bayad, s.85). Ek olarak da yüzyüze iletişimi insanların birbirlerinin yüzlerini ve üstlendikleri sosyal rolleri kabul etmek olduğunu söyler.

Sosyal alan, kişinin sahnelediği performanslarının idealize edicisidir. Kişinin davranışlarını bu sayede en ideal şekilde değiştirir ve kalıp haline getirir. Kişinin performansları toplumun inanç, değer ve beklentilerine göre şekillenir yani toplumsallaştırılır. Yaşam tarzı ve davranış kalıpları oluşturulur. Kişinin davranışlarının düzenleyicisi ve sınırlayıcısı bu sosyal uzlaşma hakların ve sorumlulukların üzerinde değerlendirmeler yapıldığı sosyal etkileşimdir. Bu sosyal etkileşimin sergilendiği uzlaşmanın sağlandığı alanı tiyatro sahnesi olarak ifade eden Goffman bu anlaşmaların bazı zaman “surface of agreement” yani yüzeysel anlaşmalar olduğunu söyler. Bu anlaşmalar katılımcıların isteklerini gizleyerek genel kaniye uygun şekilde geçici olarak yapılır ve herkesin olası bir anlaşmazlık ve çatışma durumunun ortaya çıkmaması için kendi duygularını geçicide olsa bastırdığı ve başka durumların yine geçici bir şekilde kabul edilebilir görüldüğü durumu yansıtır. Kişilerin bu süreçte çatışmadan kaçıp çizdikleri sınırlar içinde istedikleri duruma maruz kalmaları için gösterilen çabalar

Goffman tarafından *working-consensus* kavramı ile ifade edilir. Kişi bazı konularda sessiz kalmayı tercih ederek kendisine sunulan rol hakkında verilmiş bilgiye göre davranır. Sosyal etkileşim sürecinde genel olana uyar, kişilerin sosyal etkileşim sürecinde üstlenecekleri roller konusunda mutabakat oluşturulur. Aksi bir durumun yaşanmaması ve düzenin sağlanması açısından birey her zaman kendisini düşünüp hareket etmez. Aynı grubun paylaşıldığı ekip için de kişisel isteklerini göz ardı edebilir. Kişinin sunduğu performanslar çevresindekilerle birer bütündür. Kişiler aynı zamanda hem oyuncu hem izleyicidir. Kendi küçük rollerine devam ederken aynı zamanda grup içinde oynadığı büyük rolünü de sürdürür. Bazı zaman ortak birer amaç etrafında toplanan oyuncular ortak izlenim oluşturmak için ortak hareket ederler. Bir takım gibi davranarak da iş birliği yaparlar. Goffman'a göre (s.84) takım bir rutinin sahnelenmesinde iş birliğinde bulunan bireyler kümesidir. Sahnelenen performans takımın tüm üyelerinin oynadığı rollere bağlıdır. Bir restoranda sunulan hizmet büyük oranda aşçının ellerinden çıkan lezzetli yemeklere bağlı gibi gözükse de onun dışında yer alan garsonların hızı, temizlik görevlilerinin işindeki becerisi, kapıdaki görevlilerin güler yüzlü olması ile birlikte ele alınır. Sosyal etkileşimin tutarlı olması için gerekli olan uzlaşmanın sağlandığı alanlar vitrin bölgesi, sahne arkası gibi kavramlar ile ifade edilmeye çalışılır. Sahne arkası, performansın hazırlandığı, tartışıldığı, olumsuz yönlerinin gizlenebildiği ayrıca getirdiği izlenimin bilerek çelişkili oluşturulabileceği yerdir. Kısaca izlenimin oluşturulmaya çalışıldığı ve seyircinin giremediği mutfak kısmıdır. Kişi bu alanda sergilemesi gereken vitrinin gerektirdiğinden farklı davranarak rahatlamayı tercih edebilir. Sahne önü, performansın gerçekleştiği ve izleyicinin bulunduğu yerdir. Oyuncunun jest, mimikleri, davranışları, kıyafetleri sergilenir ve değerlendirilir. Bu yüzden kişinin davranışlarına dikkat ettiği ve izlenimleri şekillendirdiği yer olmasından ötürü serbest ve sınırsız hareketlerden kaçınılır. Goffman, kişiyi gözlemlemek için en güzel anın, kişinin arka bölgeden öne geçerken ki rolüne bürünmesinde geçen süre olduğunu söyler. Kişi mutfaktaki karakterinden çıkar ve sergileyeceği role uygun karaktere geçiş yapar. Bu sırada iyi gözlem yaparsak esas olarak

benimsediği karakter hakkında da bilgi verecektir. Dış dünya ise vitrin bölgesi ve sahne arkasının dışında kalan yani oyuncu ve izleyici dışındaki her yerdir.

Benliğin sunumuyla ilgili diğer bir kavram tutarsızlıklar ve yıkıcı bilginin söz konusu olduğu ayrıksı rollerdir. Takımların performanslarına dair kendi içlerinde sahip olduğu ancak izleyici tarafından öğrenildiği zaman sıkıntılı durumlara neden olacak bilgiler vardır. Bunlar performansları aksattığı gibi meydana çıktığı takdirde oyuncularını da rollerini de etkileyecektir. Gizlenmesi gereken bu gerçeklere erişim bazen ayrıcalık gerektirir. Ayrıksı roller olarak adlandırdığımız bu ayrıcalıklı kişiler arasında dikkat çekici olması sebebiyle ele alınan ilk olarak muhbir rolüdür. Takımdan biri gibi davranarak yıkıcı bilgiye ulaşmaya çabalar. İkinci olarak yem rolünü oyuncuların içinde bulunan ancak seyirci gibi davranan kişi üstlenir. Performans sergileyenler ile iş birliği yaparak sahnede onların oyununa destek olur. Konferansta konuşmacının istediği soruyu yöneltme işi bu izleyici gibi görünen kişiye aittir. Bazıları ise oyuncular için değil seyirci için ajanlık yapar. Oyuncuların arasına karışarak oynanacak olan oyunu denetler. Profesyonel müşteri oyunu denetlemekle kalmayıp olan biteni rakip şirkete aktarken arabulucular iki taraftan da öğrendiği bilgiler kendine saklayarak bu bilgileri anlaşmazlıkları çözmek için kullanır.

Oyuncular sunmayı iddia ettikleri rolü çoğu zaman oynamasına rağmen, bazen rolünden dışarı çıkar ve istenilen izlenimle uyuşmayan bir iletişim kurar. Bu durum karakter-dışı iletişim olarak adlandırılır. Bu iletişim çoğunlukla takım arkadaşlarına yöneliktir ve bu iletişim biçiminin çeşitleri vardır. İlk olarak çoğunlukla oyuncuların seyircinin olmadığı bir ortamda, sahne arkasında, takım üyeleri sahnedekinin aksine seyirciyi aşağılar (Goffman, s.163). Örneğin imza gününde sevenleri ile fotoğraf çekilip muhabbet eden yazarın imza günü sona erdikten sonra onlardan bahsederken kötü koktuklarından ve çok konuştuklarından şikayet etmesidir. İkincisi, performans hakkında konuşmalar sahneleme konuşmalarıdır. Takım üyelerinin yine seyircinin olmadığı bir zamanda sahneleme ile ilgili ve izleyici hakkındaki durumları konuşması, eksiklerden bahsetmesi söz konusudur. Eksiklerin giderilmesi ve moral kazanılması amacı ile yapılır, diğer adıyla dedikodudur. Bir diğer kavram ise takım için danışmanlıktır. Bu şekilde adlandırılmasının sebebi, oyuncudan beklentilerin aksine karakter-dışı iletişimlere ya da seyirci ve oyuncunun kendisi için kabul edilemez saydığı durumların sergilendiği performanslar, gizli iletişim türü ile aktarılır. Bu örtülü iletişim

sürecinde takım üyeleri birbirleriyle dayanışma halindedir. Bu dayanışma sürecinde gizli bir dilin varlığı söz konusudur. Seyircinin anlamadığı, eğer anlarsa oyuncuların kötü duruma düşeceği bu tür durumlarda takım üyeleri arasında iletişim kodlar, imalar gibi açık olmayan iletişim türü ile sağlanır. Son olarak da tekrar saflaşma eylemleri (realigning actions) ele alınır. Realigning kelimesi fikirlerini değiştirmek, yenilikleri uyarlamak ve tekrar gruplaşmak anlamlarına gelir. Takımların rollerinin getirisi olarak uyması beklenen davranış kalıpları vardır. Birbirlerine karşı mesafelerini, resmiyetlerini bu çerçevede düzenlerler. Oysa kişiler bu kısıtlayıcı etkileşimden sıyrılıp kendilerine doğru gelen yolu tercih ederler. Burada olması gerekenin seyirciye fark ettirilmeden dışına çıkıldığı takım üyeleri arası iletişim söz konusudur. Süreç, tonlamalar ya da şakalar ile ima, ipuçları gibi örtük şekilde yollanan mesajlarla takımlar arası mesafenin daralıp genişlemesi ile birlikte devam eder.

Goffman kişinin performansını sergilerken ortaya çıkabilecek yanlış sunumdan ve buna bağlı olarak gelişebilecek yanlış izlenimden söz eder. Oyuncunun sahip olduğu nitelikler, seyircinin tavırları, sahneye ait tüm öğeler bu tiyatral sürecin şekillenmesinde rol oynar. Kişi, bazı zaman seyirci hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığı durumlarda pot kırabilir. Karşıdakini istemeden üzen bir davranışta bulunmuş ya da tüm takım arkadaşlarını utanç verici bir duruma düşürmüş olabilir. Bu performansın yaratacağı etkinin değişmesine ve yaratılan izlenimin istenilenden farklı bir şekilde oluşmasına neden olur. Erkek arkadaşının annesi ile tanışmaya giderken aldığı hediye ile ona hatırlamak istemediği bir anı anımsatan genç kız istediği iletişimi başlatmak için istenmeyen bir başlangıç yapmıştır ya da karşıdakinin üstüne kahve dökmeden önceki niyeti, becerileri hakkında mesajlar vermeye yönelik olsa da sonuç olarak kendi ile ilgili sakar görüntüsü oluşturmuştur. Kişinin istemeden yahut kasıtlı olarak neden olduğu kötü bir durum mevcut halin değişimine neden olan yeni bir sahne yaratılmasına neden olur. Kişinin yaptığı yanlış bir davranıştan ötürü yahut seyircinin sahne arkasına geçmesi ve performans sahibini maskesiz haliyle görmesi gibi durumlar mahcubiyet yaratacak, kişinin utanç ve kızgınlık duymasına neden olacaktır. Performanslar, takımlar, set ortamları üzerinde etkili olan durum, bu öğelerin kontrol edilmesini ve ortaya çıkabilecek

aksilikleri engellemek için önlemler alınmasını gerektirir. Goffman, bunun önlenmesi için izlenim denetimi sanatında kişinin kullandığı birkaç taktikten bahseder. Bunlar üç başlıkta ele aldığı savunma uygulamalarıdır. Bunlardan ilki dramaturjik sadakattir. Bu adı üzerinde kişinin içinde bulunduğu takıma gösterdiği sadakattir. Takım içerisindeki rolünü benimser, kendisine verilen rolü beğenmemelik yapmadan takımı utandırmadan oynar, takım içi sırları saklar, takım arkadaşlarına karşı iyi niyetlidir. Bu kişilerin ikinci olarak dramaturjik disipline sahip olması beklenir. Bu anlamda bir disipline sahip oyuncu oynadığı rolün farkındadır, bilinçsiz hareketlerde bulunmaz, kendi üzerinde sahip olduğu denetim ortaya çıkabilecek istenmeyen durumların önlenmesini sağlar. Bu kişiler takımın gizlemesi gereken sırlarının korunmasında bilinçli şekilde davranırken ortaya çıkan aksi bir durumun seyirci tarafından olabildiğince az şekilde fark edilmesi için de çaba sarf eder. Ayrıca öz denetim sayesinde sadece seyircilere karşı değil takım arkadaşlarına karşı da istenmeyen durumların fark ettirilmeden aşılması için tepkilerini (ses, yüz, ifadeler) kontrol eder. Sergilenen performansın herhangi bir aksilik ile karşılaşmaması için üyelerin sadık ve disiplinli olmaları kadar bu konuda alınan tedbirler de önemlidir. Bu yüzden savunma manevralarının üçüncüsü dramaturjik tedbirdir. Gösterinin en iyi şekilde sergilenmesi için en az sorunu yaşatacak, en deneyimli ve çıkacak herhangi bir sorunun üstesinden gelecek tecrübeli kişiler seçilir.

Goffman benlik sunumunu bu kavramlar çerçevesinde ele alarak günlük yaşamda sosyal hayatın inşasını somut olarak ortaya koymaya çabalar. Bu yarattığı tiyatro gösterimi bakışı ile aslında kişilerin sosyal alanda kimliklerinin, davranışlarının ele alınmasını sağlar ve insanı ve davranışlarını çeşitli şekillerde inceleyen araştırmacılar yerine insanı insanlarla beraber karşılaştırmalı olarak incelemesi ile diğerlerinden ayırır. Ona göre kişiler, kişisel benliklerinin yanı sıra toplumsal benliklerini sunmayı, yönlendirmeyi, kontrol etmeyi amaçlar ve bunu tıpkı bir tiyatro sahnesinde gibi yapar. Goffman daha sonrada kişilerin toplum içinde dışlanması, asosyal kalması, toplumun beklentilerine cevap vermemesi ve sorumluluklarını ihlal etmesi gibi durumları kimlikler üzerinde inceleyip sembolik etkileşimcilerin temelini attığı Becker'in Etiketleme Kuramına da katkı sağlamıştır. Bu kurama göre de kişiler toplum içinde ödül ve ceza yöntemi ile topluma uygun kimlikler edinirler ve kendilerine uygun rolleri oynamaya başlarlar.

3.2. ROL YAKLAŞIMLARI

Rol, sosyal beklentilerin meydana getirdiği toplum tarafından ortak olarak şekillendirilen kültürel sözleşmelerdir. Kişiler başkaları ile olan etkileşimleri süresince kendileri ve başkaları hakkında birçok şey öğrenirler ve gözlemlerine dayanarak oluşturdukları izlenimleri, çevrenin beklentilerini kendilerine rehber olarak alırlar. Kişinin sahip olduğu her rolün kendine ait bir rehberi, bu rehberinde kişiden oynamasını beklediği belli senaryoları vardır. Kişi aynı anda hem anne hem seçmen hem öğrenci hem ev hanımı olabilir. Aynı şekilde çalışan bir babanın hayatında sorumluluklarını yerine getirmesi gereken birçok rolü vardır. Bir yandan iyi bir eş diğer yandan da iyi bir işveren olmak için çabalar. Kişiler hayatlarını sahip oldukları bu roller ve onların getirdiği yükümlülüklerle devam ettirir. Bu roller bazı zaman birbirinin pekiştiricisi olsa da bazı zaman da çatışmaya neden olabilir. Kısacası roller kişiler tarafından yerine getirilmesi gereken beklentilerdir. Aynı zamanda da sosyal etkileşimin belirleyicisidirler. Toplumun bireyden beklediği davranış bütünü olarak ele alabileceğimiz bu toplumsal roller sürekli olarak değişir ve gelişim halindedir. Medya, aile, din gibi araçlarla aktarılması sağlanır. Örneğin, kız çocuğu sahip olduğu rolleri ve ileride sahip olacağı anne rolünü anneden öğrenirken, erkek ise otorite olmayı, ev dışı işleri, güç idaresini evin en büyük erkeğinden öğrenir. Sosyal etkileşimin temelini oluşturan roller elbette ki sosyal bilimlerden farklı yönleriyle ele alınarak incelenmiştir. Bu yüzden rol teorileri bir teori olarak kabul edilmekten ziyade birden fazla ve birbirini tamamlayıcı görüşleri içerir. Rol çatışması, rol tutsaklığı, rol alma gibi kavramlar çerçevesinde incelenir.

Rol teorileri yapısal, bilişsel, etkileşimci gibi birçok konu başlığı altında incelenmiştir. Ivan Nye, kişinin sahip olduğu rolleri, aile rolleri, otoriteye itaat, kariyer hedefleri gibi birçok konuyu bireysel farklılıklar da göz önüne alınarak incelemiştir. Biddle (1986,s.67), rol teorisini yaşamın içinde karakteristik davranış kalıpları ve roller ile ilgili kavramları içeren çalışmalar ve insanların mensubu oldukları sosyal pozisyonları çerçevesinde kendinden ve başkalarından beklentileri olarak tanımlar. Etkileşimci perspektifte rollerin sergilendiği sosyal bağlam, bir sahneye benzetilerek kişilerin oynadığı roller

gözlemlenir. Kişi, olduğu durumdan ve diğerlerinden farklı şekilde davranabilir ya da benzer ya da kendinden farklı kişilerle aynı durumlarda aynı şekilde davranır.

“Yapısalcılar statü ve pozisyonun rollerin önüne geçtiği ve rolün bir anlamda bireye dayatıldığı varsayımından bahseder, bu durum rollerin kökenlerinde sorun olmadığı sürece sıkıntı oluşturmaz. Yapısal teorilerin aksine etkileşimsel rol teorileri, kişinin bir başkası ya da bir grupta olan etkileşiminden bahseder. Rol icabı tekrarlanan davranışlar etkileşimin dinamiğinden kaynaklanır ve konumların örgütsel çerçevede rolleri nasıl meydana getirdiğini ortaya çıkarır.” (Turner, 2002,s.234)

Yapısalcı-işlevselcilere göre roller, toplum tarafından bireye sunulan beklentiler kümesidir, sosyal alanın düzenleyicisidir. Kişiler kendilerinden ne beklenildiğini bildikleri için ona uygun işlevi yerine getirirler. Yapısalcılara göre roller çok esnek değildir. Etkileşimsel yaklaşım yapısalcı yaklaşıma göre rolü, kimliklerle ilişkilendirilen davranış ve tutumların daha geniş kalıplar olarak tanımlanması açısından ele alır.

Linton, “İnsan İncelemesi” çalışmasında, kişilerin toplum içinde sunduğu davranış kalıplarını, bunlara kültürün etkisini statü ve rol kavramları ile açıklamıştır. Linton, yapısal açıdan incelediği sosyal statü ve rollerin, belirlenmiş hak ve yükümlülükleri içeren sosyal sistemdeki bir pozisyon anlamına geldiğini söyler ve ayrıca bu davranışların başkalarının beklentilerine göre şekillendiğini savunur (Merton,1957,s.110). Bu görüşe göre statü ve roller kültürel bağlamda ortaya çıkmış, beklentilerle uyumlu yapılardır. Bu açıdan bakarsak kişinin sosyal pozisyonu davranışlarını ve beklentilerini etkiler. Sosyal ilişkileri oluşturmaya ve düzenlemeye hizmet eder. Bireyin düşünce ve davranışlarını bir kalıba sokar ve toplumsal beklentiler adını verdiğimiz birtakım sınırlamalar getirir. (Ceylan,2011,s.99). *“Linton’a göre rol, statünün dinamik yönünü temsil eder ve birey, hak ve sorumluluklarını yerine getirdiğinde rolünü tamamlamış olur.” (Kasapoğlu,1994,217).* Statü ise başkalarının kişinin toplum içindeki yerini belirleyen, kişiyi konumlandıran ve toplumun kişi hakkındaki düşüncelerini ifade eden bir kavramdır. Kişinin gelir durumu, eğitim seviyesi, toplum içindeki gösterdiği fayda, mensup olduğu dini grup gibi unsurlar statü belirleyicisidir. Linton, statünün dinamik yönünden her statü ve rolün bir diğerine bağlı

olduğunu söyleyerek bahseder (Turner, s.233). Kişiyi uyması gereken davranış kalıplarını, oynaması gereken rolleri, statünün yani toplumun beklentilerini sunar. Statüleri, kişinin yaş, cinsiyet, ırk gibi bağlı olduğu unsurlara baz alarak doğuştan gelen/belirlenmiş ya da kişilerin maddi durum, eğitim gibi sonradan yetenekleri ve uğraşları ile elde ettikleri kazanılmış/erişilmiş statü olmak üzere ayırır (Mayer, s.39). Kişinin yaşadığı yer, bağlı olduğu kültür, ona sahip olduğu rolleri sunar ve sorumluluklarını yükler. Evlilik ritüelleri, iş hayatı, cinsiyete göre sunulan saygı, siyasi sorumlulukları gibi durumlar bu unsurlara göre belirlenir. Özellikle de kişinin ait olduğu ırkı ya da ten rengi başkaları tarafından üstün görülme yahut aşağılanma sebebidir. Bazı davranış kalıpları o gruptan beklenir ya da kişi hiçbir vasma sahip olmasa dahi sadece mensup olduğu ırktan dolayı kişi, diğerlerinden saygı görür. Diğer yandan da kişilerin sonrasında kendi uğraşları ile elde ettikleri statüler yani kazanılmış statüler vardır. Kişinin mesleği, uzmanlık alanı, sahip olduğu yeteneği ona diğerlerinden farklılık katarak hiyerarşik sıralamalarda onu yukarı taşımaya sebep olur. Merton, rol ve statü kavramlarını incelerken bu iki kavram arasındaki farkın Linton'ın bahsettiği kadar küçük olmadığını söyler ve Linton'ın sunduğu modeli geliştirir. Toplum içinde kimse bir statüye sahip değildir, herkes birden fazla insanla ya da grupla etkileşim içindedir. Bu da kişilerin farklı sayıda statüye bağlı olarak oynaması gereken rolleri beraberinde getirir yani her sosyal ilişki bir değil birden fazla rol içerir. Sosyologlar tarafından çoklu roller olarak adlandırılan sosyal yapının bu temel özelliği Merton tarafından rol seti olarak adlandırılmıştır. Rol seti, kişilerin belirli bir sosyal statü edinmesi gereği içinde bulunduğu rollerin tamamlayıcısı anlamına gelir (Merton,s.101). Merton bu kavramla basit gibi görülen sosyal ilişkilerin karmaşıklığına dikkat çeker. Turner, karmaşık sosyal ilişkilere, rol teorisinden toplumun mikro, makro ve ara seviyeleri arasındaki ilişkileri anlamada anahtar unsurlardan biri olarak değinir.

“Kişi (person) sözcüğünün ilk anlamının “maske” olması büyük olasılıkla basit bir tarihsel rastlantı değildir. Herkesin her zaman ve her yerde, az çok farkında olarak belli bir rolü oynadığı gerçeğinin

kabulüdür bu... Biz birbirimizi bu roller içinde tanırız; bu rollerde kendisimizi tanırız.” (Park,1950,s.249 akt. Goffman,s.31)

Sosyal psikoloji alanında rol kavramı ise George Herbert Mead ile gelişmeye başlamıştır (Mayer, s.39). Mead, rol kavramını, Self and Society çalışmasında benlik kavramı üzerinden hatta kişinin sosyal yönü (Me) üzerinden açıklamıştır. “I” ile “Me” arasındaki fark işin içine kişinin sosyal yönünün girmesi ile görülür hale gelir. “Me” kişinin kendini sunduğu yönüdür. Görüldüğü üzere kişi, benliğini sunacak birilerini arar, benliğin sunulmasındaki neden sosyal sürecin kendisidir. Mead, kişiliğin oluşumunda ortaya attığı oyun evreleri boyunca bir çocuğun oyuna dahil olan herkesin rollerini gözlemlemeye ve benimsemeye hazır olduğunu söyler. Çocuk oynadığı oyunlar ile bir rolden diğerin geçer. Zaman içerisinde oyun içindeki rolünün farkında olmaya başlar ve sonraki adımda ise karşıdakilerin sahip olduğu rolleri yürütmek için neler yapacağını da kestirebilir hale gelir. Çocuk, oyunun devamı için organize olmayı ve oyunun kurallarını öğrenir yani kişi, karşıdakine ait tutum ve davranışı doğru şekilde karşılamayı, karşıdakinin tavrı karşısında talep ettiğini doğru bir şekilde vermeyi kısacası karşıdakine yönlendireceği cevapları organize eder hale gelir. Mead, Goffman ve Turner gibi isimler, insanların sürekli olarak rol yaptığını ve bu sayede insanlar üzerinde bıraktıkları izlenimleri yönettiklerini söyler. Birçok rol üstlenebiliriz ve insanlar buna dayanarak bizim kim olduğumuza dair çıkarsamalarda bulunurlar (Hogg&Vaughan,s.313). Goffman, yürütmek zorunda olduğumuz etkili iletişim sürecinde gerekli olan tutarlı bir izlenim için ele alınması gereken en önemli kavramlardan birinin rol kavramı olduğunu savunur. Roller, performans sırasında sunulması için önceden tasarlanmış eylemlerdir. *“Kişinin içerisinde bulunduğu duruma dair kendi görüşünü ve bu görüşle de diğer katılımcıları ve özellikle de kendisini nasıl değerlendirdiğini ifade eden sözlü veya sözsüz fiillerden oluşan bir kalıptır.”*(Goffman, 2017, s.15 akt. Ağaoğlu, 2018,s.262). Oyuncunun yani kişinin başkaları üzerinde oluşturmak istediği izlenimi oynadığı rol aracılığı ile gerçekleştirdiğini savunur. Kişi, kendini en mükemmel şekilde aktarmak için iyi bir performans sergilemeye gayret eder. Önceki bölümlerde ele aldığımız kimliğin sosyal tarafı da bu alanda karşımıza çıkar. İzleyici boş sahnede gösteri sergilemez. Rolünün gerektirdiği performansını izleyenlere sunar. Onlar tarafından izlenir, beğenilir, alkışlanır. Oyuncunun oynadığı rolle amacı

izleyicinin takdirini kazanmak, tekrar izlenmeyi arzulanmaktır. Bu yüzden kişinin oynadığı rol eğer düşük statünün ürünü ise kişi bu rolü oynamayı reddedecek ve rol değişikliği talep edecektir. Kişinin ortaya koyduğu roller çoğu zaman birbirleriyle eş zamanlı devam eder ancak bu gibi durumlarda roller yerini başka rollere bırakır. Bu rol geçiş durumları, birbirlerini destekleyici roller olduğu zaman kolayca gerçekleşebildiği gibi bazı zamanlarda sıkıntılara neden olur. Örneğin; aile içindeki roller çoğu zaman birbirleriyle ilişkilidir. Bir kadın hem anne hem de abla olabilir. Bu iki rol birbirini destekler niteliktedir. Çoğu zaman herhangi bir çatışma durumu yaratmaz, ancak gelin rolü ile işveren rolü içerdiği patriklerin farklı olmasından ötürü bazı zaman birbiri ile çatışabilir. Rolün emrediciliği, fiziksel zorluklar yaşatması, düşük statülü olması gibi nedenlerden ötürü kişide stres, tükenmişlik gibi hisler yaratabilir. Bu olumsuz hisler “*role overload*” dediğimiz rolün aşırı yüklenmesi yani kişilerin hem fiziksel hem psikolojik olarak içinde bulunduğu rollerin getirdiği sorumluluklara yetişememesi, kişinin mevcut rollerinin taleplerini karşılamak için yeterli enerji ve zamana sahip olmaması durumunda da ortaya çıkar. Bu kişinin sahip olduğu role dair beklentileri ve diğer beklentilerinin uyuşmaması durumunda rol çatışmasına neden olmaktadır. Bu da kişinin oluşturmak istediği izlenim ve kusursuz şekilde sunulması planlanan benliğin önünde halledilmesi gereken sorunlardan bir tanesi olarak görülür. Kişinin sunmak istediği benlik sırasında karşılaştığı rol karmaşaları, rol yüklemeleri, çatışmalar gibi engelleyici faktörler ortaya istenmeyen durumların çıkması, kişilerin kendini yanlış ifade etmesi gibi durumlara neden olur. Bunun iletişimi sekteye uğratacak boyutuna bir sonraki bölümde değinilecektir.

3.3. BENLİĞİN SUNULMASINDA YALAN

Kişinin gündelik yaşantısı içinde oluşturduğu izlenimde, benlik sunumunun önemli bir parça olarak sürece eklemlendiğini geçtiğimiz bölümde inceledik. Yaptığımız teorik inceleme sonucunda, kişinin benliğini istenildiği doğrultuda sunulması için çeşitli yöntemlere başvurduğunu gördük. Bu yöntemlerden biride insanları kandırmak ve yalana başvurmaktır. Bu bölümde

ise, kişilerin kendilerine dair rol çatışmaları, benlik sunumu, izlenim oluşturma kaygısı ve yalan ile ilişkisi incelenmiş ve “insan neden yalana başvurur?” sorusunun cevabı verilmeye çalışılmıştır. Sonrasında ise kişilerin kimliklerini inşa ettikleri bir alan olarak görülen sosyal medya ve bu bağlamda bir araç olarak yalan kullanımı incelenmiştir.

3.3.1. Neden Yalan Söyleriz?

Hakikatin kendisi yalandan daha tehlikelidir; çünkü varlığın asıl hakikati ‘hiçlik’ tir ve onun umutları tüketen boşluğundan ve anlamsızlığından kurtulmanın tek yolu, etkili bir yalandır. (2000)

Nietzsche

Yalan söylemek biyolojik, psikolojik, sosyolojik açıdan etkileri göz önünde bulundurulduğunda bize, çevremize, ilişkilerimize bu kadar zarar veriyorken neden hala sayısız insan çeşitli nedenlerle yalana başvuruyor? Yelkenli, (s.28) “*yalan; dünyanın yapılabilecek en kolay mesleği, icra edilebilecek en kolay sanatı, keşfedilebilecek en zor şeyleri kolayca keşfedebilmenin en kolay yolu olmuştur*” der. Görüldüğü üzere, aslında yalan bizim için artık hayatımızın vazgeçilmez bir parçasıdır. İnsanoğlu doğduğu andan itibaren kendini yalanlarla çevrili bir dünyanın içinde bulur ve bu hayatı öğrenmeye başladıktan sonra ise bulunduğu sosyal yaşamda uyumlu biri gibi gözükmek, topluma adapte olmak, dışlanmamak için yani insanlarla olan zorunlu etkileşimini en doğru şekilde devam ettirebilmek için yalan söylemeyi, insanları aldatmayı, gerçekleri gizleyerek onları kandırmayı öğrenir. Çünkü böyle davranmak kişiyi diğer insanlara karşı kibar, dürüst, sevilir biri haline getirir.

Söylenilen yalanların çeşitliliği, sıklığı, sayısı sosyal ilişkilerinin yoğunluğuna göre değişir. Reklamcı ürünün tutundurmasını yapmak ve satışını arttırmak için olduğundan daha iyi daha kaliteli göstererek izleyiciyi etkilemek zorundadır. Edebiyatçılar aşık olduğu kadını öyle bir anlatır ki dünyada eşi benzeri olmadığına bizi inandırmaya çalışan şair sadece sevgilisinin kaşını, kirpiklerini betimlerken biraz abartı yapmakta zarar görmez, çoğumuz tarafından yalancı olarak gördüğümüz avukatların tek derdi ise gazeteciler gibi mesleklerini icra etmektir. Öğretmenler öğrencilerine karşı itibarlarını olumsuz tutumlardan korumak için sorulan her şey hakkında fikirleri varmış gibi yaparken bu durumda pastadaki en büyük payın sahibi olanları

siyasetçiler/politikacılar olarak gösterebiliriz. Politikacılar siyasette egemen olmak, söz söylemek, halkı kendini desteklemeye ikna etmek, bir kriz döneminden başarıyla sıyrılmak için yalana başvurabilirler. Yalan, sosyal alanda kişilere dürüstlüklerinden ötürü verilen cezaların artması ya da suçluların hak ettiği cezayı almaması ile yayılır. Böylece her taraf içinde bulunulması kaçınılmaz olarak gördüğü yalanı kendine bir çıkış kapısı olarak seçer. Öyle ki insanlar yenemedikleri bu durumun üstesinden gelmek ve zarar görmemek için kendilerini denetleyici kurumlar oluşturmuşlardır. Mahkemeler, kanunlar, denetleyici kuruluşlar insanları kontrol etmek, denetlemek, ahlaklı dürüst davranmaya yönlendirmek için gerekli kısıtlayıcılardan bir kaçıdır.

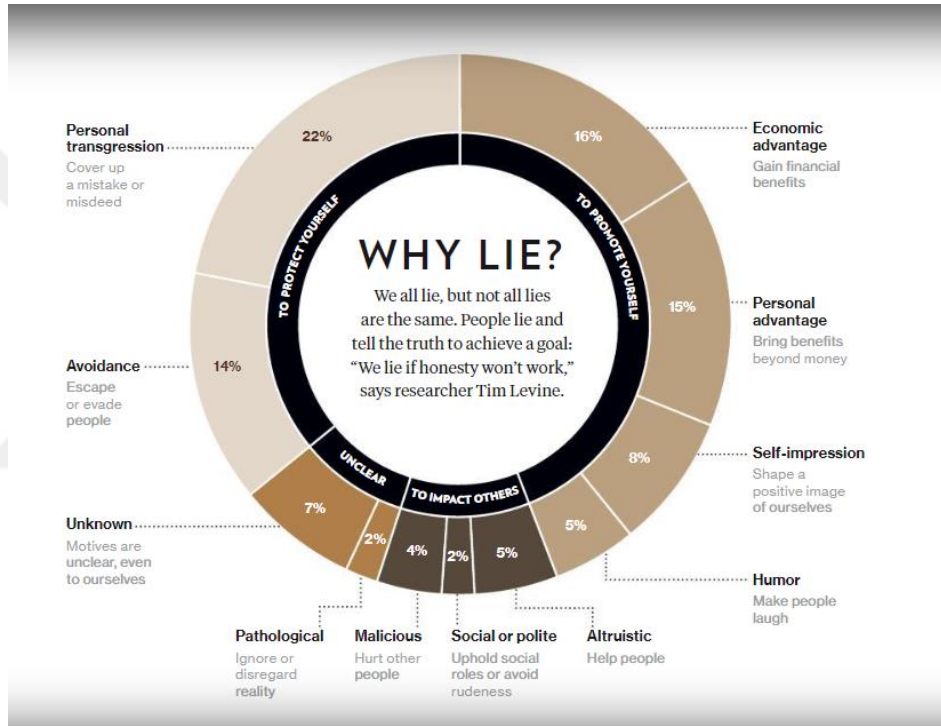


Şekil 6: Frank Abagnale

Dolandırıcılık kariyerine sahte kredi kartı ile babasının binlerce dolarını çalarak başlayan Frank Abagnale'in sahtecilikle dolu hayatı filmlere konu olmuştur. Yıllarca pilot gibi yaparak bedava uçmuş, banka memuru kadınları etkileyerek karşılıksız çekler yazmış, geçici bir süre diplomasız doktorluk yapmıştır. Bu becerisi ile öne çıkan Abagnale sonrasında FBI ile çalışmış ve sonrasında da insanların dolandırılmamaları için kendi adını taşıyan bir şirket kurarak hizmet vermiştir.

Ekman'a (1996,s.7) göre eski kapalı toplumlarda yalanın maliyeti yüksektir. Ortaya çıktığında itibar kaybı kaçınılmazdır, ancak modern sanayi toplumlarında durum tam tersidir. Yalanın saklanması için birçok kapalı kapı vardır ve yakalandığında da sonucu feci değildir. Çünkü iş, eş, köy değişebilir, yani zarar görmüş itibar seni takip etmez. Yalan böylelikle kişisel, sosyal, günlük hayatımıza kolayca nüfuz eder. Ancak bu yakınlık sosyal sözleşmenin kurallarını ihlal eder niteliktedir. Hayat boyu erdem, dürüstlük, iyilik gibi hümanistik kavramlar, bize hayatta kalmak için en iyi araç

olarak gösterilirken bütün insani kötülüklerin temelini temsil etse dahi yalan, oluşturmaları beklenen suçluluk duygusuyla yaşam boyunca hayatın içinde büyük bir rol oynamayı başaramamıştır. Bunun en önemli nedenlerinden biri kişilerin bazı zaman istediklerini doğruyu söyleyerek elde edememesidir. Gelen müşteriye otomobilinin tüm mekanik arızalarını ve rakiplerine göre dezavantajlarını söylemesi durumunda bir satıcı kaç otomobil satabilir? Müvekkilini savunurken kaç tane avukat, saklanması gereken doğruları hakime söylemeye isteklidir?



Şekil 7: WhyLie?

Kaynak: NationalGeographic Dergisi

Neden Yalan Söyleriz? Hepimiz yalan söyleriz, ama yalanların hepsi aynı değildir. Araştırmacı Tim Levine, insanlar bir hedefe ulaşmak için yalan ve doğru söylüyorlar: “Eğer dürüstlük işe yaramazsa yalan söyleriz”

Tabloda da görüldüğü gibi insanların yalan başvurması için birçok neden vardır ve bunlar birçok açıdan sınıflandırılabilir. Ceza almamak için yalana başvurmak, çıkar elde etmek ya da fayda sağlamak için yalana başvurmak, başkaları için söylenen yalanlar, mizah amaçlı yalanlar... NationalGeographic 2017 Haziran sayısında ise bu sınıflandırmayı şu şekilde vermiştir.

Kendini göstermek, kendi ile ilgili bir algı yaratmak için: %44
Ekonomik fayda sağlamak amaçlı yalana başvurmak %16
Paranın ötesinde bir kişisel fayda sağlamak amaçlı yalana başvurmak %15
Kişisel izlenimimizi olumlu yönde oluşturmak, pozitif bir imaj yaratmak amaçlı yalana başvurmak %8
İnsanları güldürmek amaçlı yalana başvurmak %5

Kendini korumak için %36

Kişisel bir suç veya yanlış örtbas etmek amacıyla yalana başvurmak %22,
İnsanlardan kaçmak ya da kurtulmak amacıyla yalana başvurmak %14

Başkalarını etkilemek için: %11

İnsanlara yardım etmek amacıyla yalana başvurmak %5
Kötü niyetle, başkalarını incitmek amacıyla yalana başvurmak %4
Sosyal roller gereği veya kabalıktan kaçınmak amacıyla yalana başvurmak %2

Belirsiz %9

Kişi tarafından dahi bilinmeyen sebeplerle yalana başvurmak %7
Patolojik, gerçeği görmezden gelmek %2

Ekman(1991, s.350), “*cezadan kurtulmak hem çocuklar hem büyükler için sıklıkla tercih edilen yalana başvurma sebebidir*” der. İşe uyanamadığı için geç kalan kişi eğer bunu patronuna söylerse ya azar işitecek ya da bunu sıklıkla tekrarladığı için işten kovulacaktır. Bunu bildiği için doğruyu açıklamak, gerekçelerini uzun uzun anlatmak ve kendini haklı göstermek yerine annesinin bir sağlık problemi olduğunu ve sabah onunla ilgilenmesi gerektiğini söyleyerek kendi adına oluşacak bir krizi kısa yoldan engellemiş olur ya da kişi gece vakti evine girerken oturduğu sokakta birinin bıçakla yaralandığını görmüş ancak müdahale etmeden direkt evine girmiştir. Sabah ortalık aydınlandığında mahalleliye bilgi almak için başvuran polisi kapıdan o saatte uyuduğunu söyleyerek geri çevirir. Bu sayede enerji ve zaman kaybı yaşamadan ufak bir yalanla konuyu kendi adına kapatmış olur.

Yalan kaygılı bağlanmanın da bir sonucu olarak ortaya çıkabilir. Karşıdaki konusunda endişe yaşayan kişiler birlikte oldukları kişilerle ilgili çıkarlarını, yakınlıklarını ve bağlılıklarını düzenlemek için aldatmaca kullanabilir. İnsanlar

genellikle aldatmacayı özellikle romantik ilişkilerde, bir başkasının kendine karşı tutum ve duygularını etkilemenin bir aracı olarak kullanırlar. Bu bireyin karşıdaki ile yaşaması muhtemel olan çatışmayı ortadan kaldırmasına yardımcı olur. Tim Cole(2001), romantik ilişkiler çerçevesinde yaptığı araştırmada terk edilme korkusunun ve ilişkide fazla samimiyetten rahatsız olan bireyin güvenli bir mesafede durabilmek için yalana veya aldatmaya başvurduğunu ortaya koymuştur. Araştırma sonuçları kişinin karşıdakinin agresif bir şekilde tepki vereceğini düşündüğünde yalana başvurduğunu göstermiştir. Beklenildiği gibi, başarılı bir şekilde yanlış yönlendirilmenin ilişkisel memnuniyet üzerinde olumlu bir etkisi olmuştur. Bağlanmadan kaçınma ve bağlanma kaygısı, romantik ilişkilerde yalan kullanımını teşvik etmiştir. Başarılı bir yalan karşıdakini daha yakına çekebilir ya da arzu edildiği gibi istenilen mesafede tutabilir. Bu şekilde bakıldığında başka yoldan kolayca elde edilemeyecek bir ödül için yalana başvurmak büyükler ve çocukların başvurduğu ikinci ortak yalan sebebidir.

Karpman (s.139), “*mizah ve zekâ sadist bir şekilde renklidir*” der ve Oscar Wilde’ın The Decay of Lying adlı makalesinde yer alan yalanın, üstün bir yaratıcı gücün ifadesi olduğundan bahseder. Eğer bir hikayenin gerçekliği çok fazla doğruysa tamamen sanatsal değildir. Şiirsel yanı, hayal gücü ve ulaşılmaz idealleri vurgulamalıdır. Yalanın özü biraz abartı yapmaktır der ve eğer uygun şekilde beslenirse gerçekten harika bir şeye dönüşeceğini ifade eder. Ona göre yalanın amacı zevk almak ve dikkat çekmektir. İnsan kötülük yapmak için değil kendi iyiliği için ve sanat için yalan söylemelidir (Karpman, s.140). Hedonizmin savunucularından Aristippos'a göre her davranışın nedeni, mutlu olmak isteğidir. Hazcılık, insan davranışlarına bu isteğin yön verirken kişilerin acıdan kaçıp hazzı yöneleceğini savunur. İnsan davranışlarındaki en etkili yönlendirici kişinin alacağı zevk ve ideal yaşam için sahip olması gereken mutluluktur. Bu yüzden kişinin eylemlerini hazzı ulaşacak şekilde yönlendirmesi şarttır. Yalan da kişinin ona acı verecek durumdan kurtulması ve hazzı ulaşması için bir kaçış yoludur. İnsanlar, karşıdakini inciterek ya da incitmeden söyledikleri bu yalanlardan büyük zevk alırlar. “*Paulo’nun yalan üzerine yaptığı araştırmanın bir sonucu da sonucu şimdiye kadar çok az değinilmiş bu durumu da gün yüzüne çıkarmıştır: yalan söyleme zevki*” (Mayer, s.28). Kişilerin yalan söylemeyi tercih etmesindeki sebep, kişinin zevk için karşıdakini kandırma isteği ve bundan duyduğu hazdır. Ekman, insanların yalan söylediği zaman bunu bir başarı olarak görüp kendini daha iyi

hissetmesine neden olacağı ifade eder. Kişinin karşıdakini kandırdıktan sonraki alacağı çeşitli hazlar onu bu davranışa iter. Kişi başkaları tarafından takdir edilme, başarı kazanma, kaybetme riski gibi hazları yaşamak ister. İnsanları kandırmak, onları kendilerine inandırmak hoşlarına gider. Hatta yalan söylemenin turist çekmek için kullanıldığı, bunun için yarışmaların düzenlendiği bir köyde kilise bile duruma o kadar alışmıştır ki kasabanın rahibi MichelOlivie, Tageszeitung için verdiği demeçte *“Fransa’nın biricik yalancılar kasabasının papazı olduğum için gurur duyuyorum”* demiştir. (Mayer, s.36).

El şakaları, güldürmeceler, fıkralar, 1 Nisan şakaları kişilerin birbirlerini kandırmaları için kullandıkları güldürü öğeleridir. Şaka, kişinin karşıdaki kişiyi kırmadan eğlence ve güldürme amaçlı yapılan söz ya da hareket olarak bilinir. Kişi karşıdakini kandırmak için ara sıra yalana başvurarak onun bu durum karşısında verdiği tepkilerden kendine eğlence çıkartır. 1 Nisan Şaka Günü ise kökeninin nereden geldiği tam olarak bilinmeyen bazı kaynaklara göre mevsim dönüşü kutlama, bazı kaynaklara göre İsa’nın para için ele verildiği ihanet günü, bazılarına göre ise Julian takviminin değişimine dayanan eğlence günüdür. Nisan ayının değişken hava koşulları da bahane edilerek kutlanan ve zaman içerisinde Avrupa ülkeleri özellikle Batı Avrupa’ya ve Amerika’ya yayılmış olan 1 Nisan Şaka günü, karşıdakinin ve şakayı yapan kişinin eğlenmesi amacını taşır. 1 Nisan günü herkes en iyi yalanı en iyi zamanda söyleyerek karşısındakini kandırır ve bundan keyif alır.

“Almanya’da 1 Nisan şakalarına sadece günlük ilişkilerde değil o gün televizyonda yayınlanan haber kanallarında, radyo programlarında da rastlanır. O gün ajanslar yanlış haber verirler. Hatta 1957 yılında BBC yayın organı ayrıntılı bir şekilde İsviçre’de spaghetti hasadı yapıldığına dair haber yapmıştır. İngiltere’de trafiğin sağdan akacağına dair yapılan şaka da bir diğer örnektir.” (Mayer,s.34).

Yine bir BBC haberinde, Uçan Penguenler - 2008": BBC, Antarktika'da uçan Adélie penguenlerinin keşfedildiğini duyurmuştur. Haberde penguenlerin, dondurucu Antarktika kışından kaçmak için uçarak Güney Amerika'ya göç ettiği söylenmektedir. BBC, daha da ileri giderek penguenlerin videosunu yayınlamıştır. (<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1112953-tarihe-gecen-unlu-1-nisan-sakalari> (02.02.2019))

Burger King 1998 de ‘solaklar için hamburger’ başlığı ile USA Today Gazetesine verdiği tam sayfalık ilanda ABD'deki 32 milyon solak için hamburger yaptıklarını duyurmuştur. İlanı göre hamburger, normal Whopper ile aynı malzemelerden yapılmaktadır. Ancak tüm malzemeler, solak müşteriler için 180 derece sola çevrilmiştir. İlanı gören binlerce solak Amerikalı, kendileri için üretilen hamburgeri yemek amacıyla Burger King restoranlarına koşmuş sağ elini kullananlar ise, kendileri için de özel bir hamburger yapılmasını istemiştir (<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1112953-tarihe-gecen-unlu-1-nisan-sakalari>).TheParisienGazetesi’nde 1986 yılında Eyfel Kulesi taşınıyor başlıklı habere göre ise Eyfel Kulesi'nin sökülüp taşınması için anlaşmaya varıldığı yazılarak, halk şaşırtılmıştır. Habere göre Fransız kültürünün simgesi kabul edilen Eyfel, Paris'in doğusunda açılacak yeni Euro Disney parkında tekrar monte edilecek ve Eyfel'in yerine ise 1992 Olimpiyat Oyunları için 35 bin koltuk kapasiteli bir stadyum inşa edilecekti (<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1112953-tarihe-gecen-unlu-1-nisan-sakalari>).

Kişinin toplum içinde huzurlu bir yaşam sürmesi için öncelikle kendisini tanıması, sonra da içinde bulunduğu çevrenin farkına varması gerekir. Birey hem kendisini hem de çevresini tanıyarak, oluşabilecek ve kendinde sıkıntıya neden olacak belirsizlik durumundan kaçınır ve de bu durumlar karşısında kendisinin ve çevresinin vereceği tepkileri ön görmesi sayesinde çevreden gelen uyaranları algılamak, düşünmek ve karar vermek için daha az çaba sarf etmiş olur. Kişi, kendisini küçük düşürmemek, başkaları ile ilişki kurma şansını arttırmak, grup tarafından kabul görmek kısacası benlik saygısını korumak için oynaması gereken sosyal rolleri en iyi şekilde gerçekleştirmeye çabalar. Aksi halde kişinin ait olmaya çabaladığı grup içindeki uyumsuzluğu iç ve dış huzursuzluğa neden olarak kişinin kendini gruptan psikolojik olarak dışlamasına yahut grup üyeleri tarafından kenara itilmesine neden olur. Ayrıca kişiler, başkalarının beklentilerini karşılayabilecek yeterlilikte olmadıkları durumlarda arzu ettiği türde benliğini oluşturmak, gerçek benliği ile arasında ki uyumsuzlukları yok etmek, insanların gözündeki saygınlıklarını korumak veya arttırmak için yalana başvurur. Kişi kendini olduğundan daha merhametli, daha sportif, daha zengin gösterebilir. Yapmadığı bir iş ile alakalı, sırf daha zeki ve başarılı görünmek için konuşur. Hiç tanımadığı siyasetçilerle yemediği yemeği sanki gerçekmişçesine uzun

uzun anlatırken aslında amacı daha güçlü, prestij sahibi görünmektir. Aksi takdirde kişi kendini güçsüz, işe yaramaz hissedecek ve diğerlerinin yanında kendinin küçük görüldüğü hissine kapılacaktır. Bunu önlemek için ise insanları kandırmayı tercih eder.



Şekil 8: JacobHall

Kaynak:NationalGeographic Dergisi

Eğlence için yalan JacobHall'un süper kahraman olma arzusu için bir araç oldu. İngiltere'de her sene düzenlenen yılın en yalancısının seçildiği yarışmada 5 kez birinci oldu. "hikayelerim aldatma olmadan çok sıkıcı olurdu" diyor. Bu yarışma 19.yüzyılda bir bar işletmecisi olan ve gelen müşterilerine anlattığı abartılı hikayelerle bilinen WillRitson anısına yapılıyor. En büyük yalanı söylemek için sadece beş dakikaları olan yarışmacılar birincilik için yarışıyor.

İnsanların sosyal açıdan baktığımızda, kendini mükemmel hissettirecek başarıya, hiç kimseye ihtiyaç duymadan yaşaması için bağımsızlığa, bir sonraki adımı tahmin etmesi bakımından belirginliğe, başkalarını denetleyebilme açısından güçlü olmaya ve diğer insanlar tarafından kabul görülmeye ve sevmeye ihtiyacı vardır. Bunun için ise kendini bulunduğu topluluğun normlarına uygun davranmak, onların sunduğu çevrenin dışına çıkmamak, onlar gibi düşünmek zorunda hisseder. Maslow insanların temel ihtiyaçlarının karşılanmasından sonra en tepedeki kendini

gerçekleştirme ihtiyacı ile ilgili kişinin toplum beklentisiyle uyuşmasa dahi isteklerini dışa vurmak konusunda özgür davrandığını söyler. Oysaki en başından beri nasıl davranacağımızı, nasıl giyineceğimizi, hangi işlerde çalışacağımızı belirleyen toplum, kişinin kendi olmasına izin vermeden yarattığı sahte benliği ile mensubiyet-sevgi ve sonrasında saygı ihtiyacını karşılamaya zorlamıştır. Maslow, bu konudaki görüşünü; *“eğer içtenliğimizi engelleyen kültürleşme sürecine teslim olmasaydık, çoğumuz kendini gerçekleştirme yaratıcılığını dışa vurabilirdi.”* (Burger,s.438) diyerek aktarır. Oysa kişi başkalarının beklentilerine göre yönlendirdiği ideal benliğini öne sürerek hiçbir zaman tam olarak kendini gerçekleştirmiş sayılmayacaktır. Kişi kendisine para, statü kısaca başarı kazandıracak ne varsa elde etmeye çalışır. Bu diğer insanlar üzerinde de hakimiyet kurmasını sağlar ve diğerleri ile ilişki kurma gereksiniminin de bir parçasıdır.



Şekil 9: Mark Landis

Kaynak: NationalGeographicDergisi

Mark Landis yaklaşık 30 yıl boyunca kendini koleksiyoncu olarak tanıtarak aslında kendisinin kopyaladığı ünlü tabloları hayır için sanat müzelerine, galerilere bağışladı. Mark Landis, "Bana kral muamelesi yapıldı. 30 yıldır bunu yapıyorum. Bunu daha önce hiç yaşamamıştım ve devam etmesini istedim. Artık durmam gerektiği için de çok üzgünüm" dedi.

Kişi başkalarıyla girmek üzere olduğu iletişim sürecinde karşılaştığı farklılıkları öncesinde kendi içinde tutarlı hale getirmeye çalışır. Festinger (1957s.6), bilişsel tutarlılık olarak adlandırdığı bu durumda kişinin tutarsızlık karşısında gerginlik yaşadığını ve bunu gidermek için ya kendinde ya da çevresinde düşünce değişikliği yoluna başvuracağını söyler. Kişinin bu ihtiyacının nasıl karşılandığı, eksikliği durumda nasıl tepki verdiği ve kişide oluşturduğu etkinin boyutu elbette ki farklıdır. Bu yüzden kişinin bireysel farklılıklarının yanı sıra etki derecesi, kişinin duruma karşı vereceği tepkinin de farklı olmasına neden olabilir. Üstelik grup geçici bile olsa kişi burada oluşturduğu bağları koparmak istemeyebilir. Kişiler böyle durumlarda bir iletişim yöntemi olarak yalanı tercih eder. Gerçekte kim oldukları, ne düşündükleri, hissettikleri hakkında yalan söyleyerek olmak istedikleri kişi gibi davranıp onaylanmayı beklerler. Her ne kadar yakın ilişkilerde güvenin, gerçekliğin önemi vurgulansa da insanlar, ait olduğu sosyal gruba ters düşmemek için onlara iltifat eder, katılmasalar dahi fikirlerini onaylar ve onlar gibi davranırlar. Hatta selamlaşmalar, vedaları içeren sosyal ritüeller bu ihtiyacın bir uzantısıdır. Kişiler başkaları ile sürdürdüğü ilişkinin devamlılığını garanti altına almak ister ve vedalar yeterince sıcak, samimi olmadığında kişinin sıkıntı yaşamasına neden olur. Çünkü insanlar kötüye giden, kendilerini yıpratıcı ilişkilerini dahi bitirmek istemezler. Bu durum tıpkı sürekli kavga edip boşanmaktan kaçınan çiftler gibidir.

Kişilerin başkaları ile kurdukları iletişim esnasında edindiği izlenimler ilişkilerinin sürdürülebilirliği, süresi, niteliği üzerinde yani iletişim sürecini yönetmede önemli rol oynar. *"Dolayısıyla amaçlara -beklenen ödülleri artırmak, alınabilecek cezaları en aza indirmek, arzu edilen kimlik oluşturmak vs.- ulaşma konusunda diğerlerinde kendilerine dair belirli izlenimler oluşturmak ve bunları yönetmek bireyler için önemli konulardır"* (Acaray&Günsel, 2017,s.529). Bazıları izlenim yönetimini, sosyal etkileşimlerin bilinçli ve aktif manipülasyonları yoluyla sosyal güç kazanmanın bir aracı olarak görmektedir (Montagliani&Giacalone,1998,s.598). Bu yüzden de

kişiler, kimi zaman kişisel çıkarları için geçici ya da olmayan kişiliklerini sunarlar. Montagliani ve Giacalone (s.601), kişilerin kariyer hedeflerinin en üst düzeye çıkması ve başkaları ile iletişimi kolaylaştırmak için mevcut davranışlarını değiştirdiğini söyler ve iki şekilde bunu ölçümlerler. Bunlardan biri kişinin pozitif önyargılar ile kendini kandırmaya eğilimli olması, diğeri ise başkalarına kasıtlı olarak kendini sunma eğilimi olan izlenim yönetimidir.

“Leary ve Kowalsky (1990) de çalışmasında, bireyin yaşamındaki mutluluğunun ve başarısının, büyük oranda başkalarında bırakılan izlenimlere bağlı olduğunu ifade etmişlerdir. Çünkü aksine halde birey açısından, çeşitli yaptırımlarla karşılaşma, kendisine olan saygının azalması, aşırı stres ve doyumsuzluk yaşaması gibi olumsuz sonuçlar ortaya çıkabilecektir (Demir, 2002). Ek olarak izlenim yönetimi taktiklerinin, bireyin çalışma ortamında diğerlerine karşı üstünlük elde etmeye ve hatta diğerlerini aldatmaya yönelik davranışlar seti olduğu belirtilir.” (Acaray&Güncel,s.529)

Bu davranış setleri kişinin sosyal hayatta istediği pozisyona yerleşmesine yardımcıdır. Çalışmalar izlenim elde ederken kişinin başkası hakkında oluşan olumsuz tutumlarının olumlulara göre daha büyük etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Peers ve Czapinski negatif uyaranların, pozitif uyaran tarafından oluşturulan yaklaşım güdülerine baskı yapan kaçınma güdülerine neden olduğunu ileri sürmüşlerdir (Skowronsk,1993,s.349). Buna göre, kişi olumsuzluktan kaçınmak için motive edilir. Bu yüzden kendi ile ilgili oluşabilecek herhangi bir olumsuz tutumun önüne geçmek için kendisinin oluşturduğu bir benlik sunumuna ihtiyacı vardır. Ancak her ne kadar kişiyi tanımada doğruya giden yol da olsa bu durum, bazı zaman aldatıcı ve manipülatiftir. Günlük hayatta yalanın incelendiği çalışmada (DePaulo, Kashy, vd. 1996) yalan, Goffman’ın ‘benlik bakışı’ çerçevesinde ele alınmıştır. Bu bakış açısına göre sosyal yaşamda başkalarına sunulan ‘benlik’ düzenlenmiş ve paketlenmiş bir yaklaşımdır. Düzenleme etkileşim sürecine en uygun şekilde belirlenir. İstenilen izlenim bilinçli şekilde tasarlanır. İstenilen kimliklerin oluşturulması ve talep edilen kimlikler doğrultusunda değişiklikler yapılarak kazanç elde edilir. Bu kazançlar çalışmada da kanıtlanmaya çalışıldığı üzere maddi kazanımlardan ziyade saygınlık ve sevgi kazanmaya yöneliktir. Bunun için de her sosyal etkileşim yalan söylemek için bir

fırsattır. Sosyalleşme oranlarının sıklığı elbette ki yalan sıklığı ile aynı seyirde olacaktır. Çalışma, günlük yaşamda yalan söylemeye ilişkin en temel sorulardan bazıları hakkında geniş kapsamlı verileri sunmaktadır. Topluluk üyeleri, bir hafta boyunca birebir etkileşimde bulundukları kişilerin % 30'una yalan söylerken; üniversite öğrencileri, yaşamlarında bulunan kişilerin% 38'ine yalan söylemiştir. Katılımcıların söyledikleri yalanlar daha çok kendilerine hizmet eden türdendir. Ayrıca izlenim yönetimi, duygu düzenlemesi ve sosyal destek gibi temel sosyal etkileşim işlevlerine hizmet ettiğini düşünülen yalanlar, yeni ve doğru olmayan benliklerin canlandırılmasına da katkı sağlamışlardır.

Goffman benlik sunumunda, bireyin, karşıdaki kişiyi oynadığı rolün doğruluğu konusunda inandırmak için performanslarını içtenlikte sunduğunu söyler. Kişi, oynamak istemese dahi karşıdakine bunu hissettirmemek için rolünü elinden geldiğince inandırıcı bir şekilde oynamaya çalışır. Bunu büyük bir samimiyetle yapabileceği gibi sadece –mış gibi yaparak kendisine yüklenen sorumlulukları üstünden atarcasına ve seyirciyi inandırma amacı olmadan da oynayabilir. Goffman (s.29) bunları ‘kinik’ ya da ‘içten’ sözcükleri ile açıklamıştır: *“Kinik, seyircilerin ciddiye aldığı bir durum karşısında istediği şekilde oynamaktan haz duyarak ruhsal bir saldırganlık yaşayabilir. Bu bazı zaman kişinin kendi iyiliği için bazı zaman da toplumsal bir durum söz konusu olduğunda başvurduğu hileler olabilir.”* Terfi almak için işini çok seviyormuş gibi yapan kişi rolünü iyi oynarsa patronunu buna inandırabilir ya da zamanla gerçekten işini sevmeye başlar. Ayrıca kişi idealleştirilmiş performansları ile toplumun içinde yer almak ister. Goffman (s.47), toplumun üst tabakasının idealize edildiğini ve alt tabakadakilerin daha prestijli bir konuma erişmek için üst tabakaya dahil olmaya çabaladığından bahseder. Bu sergilenen performansların ve tercih edilen vitrinin, üst tabakaya uygunluğu ile söz konusudur. İnsanlar buna eğilimlidir der ve ortalama bir Lord ailesinin sıradan insanları ağırladıkları zamanlar ile soyluları ağırladıkları zamanlarda sundukları yemeklerin farklı olduğu örneğini verir. Gruba girmek için vegan tarzı yiyecekler yiyen ya da alamayacağı türden pahalı çantaların imitasyonu ile –mış gibi yapan kişiler de günlük hayatımızda karşımıza çıkan başka örneklerdendir. Kişi bu idealize ettiği performansı ile istediği türden bir izlenim yaratmak için gerekli tüm mesaj kaynaklarını kullanmış olur.

Kişinin sergilediği performans, bulunduğu bağlama, iletişim halinde olunan kişinin tutumuna, zamana veya karşıdaki kişiye karşı benimsenen tutuma göre farklılık gösterebilir. Bu değişiklikler kişinin farklı gruplar içinde sergilediği farklı vitrinin ve oluşturmak istediği farklı izlenimin sonucu olarak birbirinden ayrı birçok davranışın ortaya çıkmasına neden olacaktır. Goffman kişinin oluşturduğu izlenimi korumak yahut istediği türden bir izlenim yaratmak için seyirci ayırımına dikkat ettiğini söyler. Bir kişinin ebeveynlerinin yanında sunduğu kişiliği, okul arkadaşları ile olduğundan çok farklıdır ya da bir adamın evde eşi ve çocuklarına karşı davranışı ile iş yerinde patronuna karşı sergilediği davranış birbirinden çok farklıdır. Çünkü, kişi içinde bulunduğu set ortamına ve seyirciye uygun performans sergiler. Bir çocuk oyunundan tüm izleyici kitlesinin hoşnut kalması mümkün değildir. Muhtemelen seyircilerin bir kısmı sergilenen bu oyunu hiç çekici bulmayacaktır. Bu rol, kişinin seyirciye özel sergilemesi zorunlu olan performansı gerektirir. Bu nedenle kişinin oynaması gereken rolleri bilmesinin dışında seyircinin de beklentilerini karşılayacak şekilde performans göstermesi, seyircilerin sunulan izlenimler karşısında beklentilerini karşılaması ayrıca bunu karşıdakinin içtenlikle sergilediğine de inanması gerekir. Kişinin beden ve dili aynı oranda düzgün ve senkron kullanması bu yüzden elzemdir. Sözel dili yansıtmayan beden dili, yahut sözel mesajları şüpheyi düşüren çelişkili hareketler seyircide oynanan rolün gerçekliği ile ilgili soru işareti oluşturur. Goffman (s.76), kişilerin rollere bu yaklaşımını içtenlikle sergilenen ya da sahte unsurların özenle bir araya getirilerek hazırlandığı düzmece performanslar olarak ayırır. Oyuncu, seyirci karşısında zor duruma düşmemek, kendini daha iyi ifade etmek ya da seyircinin isteği doğrultusunda onu yönlendirmek için kandırma yoluna başvurur. Bu durumda çoğu işaret, gerçekte ortada olmayan bir şeyin varlığını iddia etmek amacıyla kullanılabilir (Goffman, s.65). Sunulan vitrin, oynanan rol ile gerçeklik arasında fark bulunur. Bu yanlış sunumun ortaya çıkma durumu ise oyuncunun oynadığı sahte rolde içinde sergilediği yeteneğine bağlıdır.

Kişi sahip olduğu sosyal rollerin dışına taşmamak ve aksi davranmamak için yalana başvurur. Sosyal rollerimizin bize tanıdığı kadar sınırlı alanımız vardır ve bu kurallara sıkı sıkıya bağlı kalmamız beklenir. Bu da kişi için bir baskı unsurudur. Öğretmen her şeyi bilmek zorundadır, doktorun her ameliyatı başarılı geçmek zorundadır, annelerin yemekleri daima lezzetli olmalıdır... İnsanlar rolleri itibari ile

beklenenin dışına çıktıkları zaman cezalandırılma korkusu yaşarlar ve rollerini yerine getiremediklerini ya da getiremeyeceklerini düşündükleri zaman yalana başvururlar. Özellikle de hissedilmeyen duyguların taklidi kişiyi maske takmaya zorlar. İnsanlar yalan söylediklerinde içinde bulundukları stresli, üzgün, mutlu, kızgın halleri belli etmemek için gerçek yüzlerini gizlerler. Maskeler başkaları ile kurduğumuz iletişim sürecinde oynadığımız role ait kimliğimizdir. Benlik, topluma ters düşmemek ve cezalandırılmamak için onlara sunulan ve onlarında kabullenebileceği başka benlikler geliştirir. Jung, bunlardan birinin, kişinin toplumun beklentilerine uygun ve kişilik rollerini gerektirdiği gibi yerine getirdiği persona, diğerinin ise insanın gerçek belikleri ile çatışan gölgeler olmak üzere iki yüzü olduğunu söyler. *“Kişiler maskeler sayesinde gerçek kimliğini saklar.”* (Karakullukcu,2013,s.665) Maskeler, bireyin sahte kişiliği, kişinin çevresine kendini tanıtmak için sunduğu yüzü, kısacası aldatıcı kimlik öğelerinin oluşturduğu uzlaşmacı benliklerdir ve gerçek benlikler ile çatışırlar. Gölge ise personanın reddettiği isteklerdir. Ekman’a göre (1985,s.36) gülümseme yaygın kullanılan maskelerden biridir. Kişiler nezaket çerçevesinde karşılaştıkları zaman, muhabbet esnasında, vedalaşırken karşılıklı gülümserler. Kibarlık ise bir ikiyüzlülük şeklidir. Karşımızdakine söylemek istediklerimiz ile anlattıklarımız farklı şeylerdir ancak sosyal etik, yalan söylemeyi gerektirir. Bu sebeplerden ötürü toplum, sosyal ilişkilerden herhangi bir yarar elde etmek isteyen kişinin ilkel dürtülerinden bir kısmını bırakmasını ister. Tüm etik ve ahlak sistemimiz bu temel üzerine kuruludur ve tam da bu nedenle bizi maskeleye ve çok fazla yalan söylemeye mecbur bırakır (Karpman, s.139). Karakullukcu (s.666), *“kişi sahip olduğu bu personaları kendi amaçları doğrultusunda kazanç elde etmek için kullanır ve kişi bu rolü oynarken tutarlı görünmek zorundadır”* der ve ekler:

“Bilinç, doğru dürüst işleyen bir personayı istediği gibi kullanabilir, anın koşullarına uydurabilir onu, hatta gerekirse başka bir persona ile değiştirebilir. Çevresine kendini uydurmuş birey, partiye giderken başka, iş konuşurken başka, nutuk çekerken başka personalar takabilir. (Gürol, 1991; 40)”

Herkes içinde bulunduğu rolün sınırları çerçevesinde ve gerektirdiği gibi yaşamaya gayret etse dahi toplumsal sistemin tamamlayıcısı olarak görülen bireyler daima kendilerinden beklenileni mükemmel şekilde yerine

getiremez yahut birlikte yaşadıkları diğer kişiler ile her zaman aynı görüşü paylaşamazlar. Kişiler tarafından beklentileri karşılanmayabilir ve bu gibi birçok nedenden ötürü taraflar arasında uyumsuzluk yaşanabilir. İsteklere, tutum ve davranışlara, inançlara yönelik bu uyumsuzluklar kişilerin içinde bulunduğu toplumla çatışmasına neden olur. Rol teorilerinde ele alınan rol yetkinliği yani bir kişinin bir rolü üstlenmesindeki başarı oranı da çatışmaya neden olabilecek unsurlardandır. Bazıları için roller çevresel kaygılar taşısa da Merton (s.112), rol ve statülerin gerektiği gibi verimli çalıştığı durumlarda herhangi bir kafa karışıklığı ve çatışmaya neden olmayacağını söyler. İnsanlar, rol setlerinde sürekli olarak herkes ile etkileşim içinde değillerdir. Ancak devam eden rol ilişkisi çerçevesinde etkileşim, istenmeyen durumların yaşanmadığı, uyum içinde rol davranışları ile devam eder. Metron (s.215), davranışların etkili bir sosyal kontrol ile yani sosyal normların ve rollerin sosyal alanda başkaları tarafından kolayca tanınabileceği şekilde sunumu sayesinde tartışma yaratmaktan uzak bir hal alacağını söyler.

Kişinin sosyalleşmesinin gereği olan beklentiler bazı zaman iletişimin önünde bir engel oluştururlar. Kişi, bu istenmeyen düşüncelerle başa çıkabilmek için savunma mekanizmalarını kullanır. Bu kendine üzüntü veren, çatışma yaratan, stresli durumlardan uzak durmanın bilinçsizce başvurulmuş bir yoludur. Kişi, kimi zaman kendisinde gerginlik yaratan veya onu üzen bir durumdan kaçmak için onun varlığını inkar ederek gerçekleri reddeder bazen ise olayları kendi iç dünyasında istediğine gibi şekillendirerek çarpıtır. Toplum dışına itilmekten korkan kişi, açıklamakta çekindiği fikirleri başkalarınınmış gibi yansıtır böylece kullandığı bu yöntemler kişinin kendini ya da bir başkasını kandırmada ona yardım eder. Kişiye acı vererek, sıkıntı yaratacak durumları mantıklı bir çerçeveye sokarak, inkar ederek, çarpıtarak yani o an için ihtiyacına uygun savunma mekanizmasını kullanarak olan bitenden uzaklaşmasına yardımcı olur.

Görüldüğü üzere kişinin sosyal hayatta yalana başvurmasının bir sebebi de sosyal hayatta yaşadığı bu rol çatışmasıdır. Birey her zaman içinde bulunduğu rolün gerektirdiği performansı sergileyemez ya da sergilemek istemez. Bazı zamanlarda sahip olduğu ve oynaması gereken rollerin onlara yükledikleri sorumluluklardan kaçmak ister. Yüklenen bu sorumluluklar, görevleri kişinin kaldıramayacağı büyüklükte olabilir yahut gerçekleştirilmesi onlara acı verebilir. Oynanması gereken bu rollerin getirdiği

sorumluluklar bazı zaman üst üste gelerek kişiyi bunaltır, bu da bireyin sahip olduğu roller ve topluma karşı sorumlulukları ile olmak istediği kişiliğini çatışma içine sokar. Bu çatışmalar bireyde sıkıntı yaratarak bu durumdan kurtulmak için çıkış yolu aramaya sebep olur. Kişi böyle durumlarda bu rolleri layıkıyla yerine getirebiliyormuş gibi yapmak ve mevcut baskıdan kurtulup olmak istediği kimliğinin peşinden gitmek için-mış gibi yapar. Ulaşılması zor hedefler kişiyi başkalarını aldatmaya ve yalana zorlar.

Motivasyon kuramlarında bir ihtiyacın eksikliği ve bu eksikliğin giderilme arzusunun insan davranışına yön vermesi üzerinde durulur. Vroom ise bunların yanı sıra kişinin motive olması için bir beklenti içerisine girmesi gerektiğini söyler çünkü ona göre kişiler bireysel ihtiyaçlardan ziyade amaca yönelik verilen değer ve buna yönelik beklenti ile eylemde bulunma gücünü elde eder. *“Karşılanmayan beklentiler beklenti ihlalidir; gerçekleşmesi beklenen beklentiler beklentinin teyitleridir.”* (Burgoon&Buller,2015,s.2) Kişinin bir olay sonucu elde etmeyi amaçladığı ya da bir kişi hakkında oluşturduğu beklentiler eğer gerçekleşmezse hayal kırıklığına uğrar. Millar ve Tesser, çalışmalarında kişilerin ilişkilerindeki beklentilerinin ve bu beklentilerin karşılanmama durumunun karşıdaki kişiyi yalan söylemeye zorladığını ortaya koymuşlardır. *“Yalanlar etkileşimde bulunduğumuz kişinin algıladığımız beklentilerine yanıt veremememiz sonucu ortaya çıkan bir tepkidir. Kendi beklentilerimizin ihlali sonucu değil, etkileşimde olduğumuz diğer bir kişinin beklentilerinin ihlali sonucu söylenmektedirler.”* (Üretmen,2008,24). Özellikle de yakın ilişkiler ve ortaklar birbirinden daha fazla beklentiye sahip olduğu için, beklentilerin ihlal edileceği olasılığından dolayı yalana daha fazla başvurulması öngörülür (DePaulo&Kashy,1998,s.64).

Burgoon, geliştirdiği ihlal edilen beklentiler teorisinde kişinin belirsizlikten kurtulmak için iletişim sürecine dair beklentiler oluşturduğunu ve bunların gerçekleşmesini umduğunu söyler. Kişiler ne olacağı ile ilgili iyi tahminlerde bulunurken aksi bir davranışın insanlarda uyarılmaya ve belirsizliğe neden olduğunu öne sürer (Burgoon,2015,s.4). İhlal edilen beklentiler kuramına ek olarak kişilerarası aldatma teorisinde Burgoon ve Buller, kişilerin yüz yüze iletişim esnasında yanlış algıyı oluşturmak veya

geliştirmek için mesajları bilinçli bir şekilde yönlendirerek karşıdakini aldatma çabalarından bahsederler. Kişi, kasıtlı bir biçimde aldatarak, yalan söyleyerek, gerçeği gizleyerek ya da yanlış değerlendirilmesini sağlayarak iletişimi stratejik bir hale getirir. Gerçeği kendi hedefleri doğrultusunda saptırarak davranış yönetiminde kullandığı ifadelerle anlamı daraltır ya da genişletir. Buller ve Burgoon, karşıdaki ile olan etkileşimde gerçeği, gerçekleri ve gerçeklerden başka hiçbir şeyi söylemediğimiz üç yanıt türünden bahseder:

“Neredeyse üç yıldır Pat’la çıkıyorsun ve ilişkinizi oldukça iyi. Pat şehir dışında farklı bir okula gittiğinden, okul yılı boyunca Pat’i sadece ara sıra görüyorsunuz, ancak her pazar birbirinizi arayacak ve bir saatten fazla konuşacaksınız. Cuma günü, arkadaşlarınızdan biri sizi cumartesi gecesi bir partiye davet ediyor, ancak parti "sadece çiftler" gidebileceğinden birine daha ihtiyacınız var. Pat’nin hafta sonu gelmesine imkân yok. sınıftan birisine sormaya karar verdin, böylece partiye gidebilirsin. Pazar öğleden sonra, kapınızı çalınacak ve Pat. Pat içeri girip şöyle dedi: "dün gece sizi aramaya çalıştım ama etrafta değildin. Ne yapıyordun?" İlk önce, yalan söyleyebilirsiniz: "Kütüphanede iletişim teorisi sınavına hazırlanıyordum." İkincisi, önemli detayları dışarıda bırakırken gerçeğin bir bölümünü anlatabilirsiniz: "Bir arkadaşın evinde bir partiye gittim." Üçüncüsü, kasıtlı olarak belirsiz ya da korkutucu olabilirsiniz: "Bir süre dışarı çıktım." (Burgoon& Buller,2012,s.97)

- 1.Aldatıcıların ve katılımcıların düşündükleri ve yaptıkları şeyler, bir durumda mümkün olan etkileşim miktarına göre değişir.
- 2.Aldatıcıların ve katılımcıların düşündükleri ve yaptıkları şeyler birbirlerini ne kadar iyi tanımalarına ve birbirlerinden hoşlanmalarına göre çeşitlilik gösterir.
- 3.Aldatıcılar daha stratejik hamleler yapar ve gerçeği söyleyenlere göre sözel olmayan ipuçlarını daha çok sızdırır.
- 4.Etkileşimin artmasıyla, aldatıcılar daha stratejik hamleler yapar ve daha az sızıntı/ipucu gösterir.
- 5.Aldatıcıların ve katılımcıların dürüstlük beklentisi etkileşim ve samimi bir ilişki ile ilişkilidir.
- 6.Aldatıcıların yakalanma korkusu ve bu korkuyla devam eden stratejik eylem,doğruluk eğilimi yüksek olduğunda daha düşüktür ve bunun tersi de geçerlidir.
- 7.Motivasyon stratejik aktiviteyi ve sızıntıyı etkiler. (a) Kendi çıkarları için başkalarını aldatan kişiler, daha stratejik hamleler yapar ve daha fazla sızıntı sergilerler. (b) Yanıt verenlerin ilk tepki gösterme şekli, ilişkinin göreceli önemine ve ilk şüphelerine bağlıdır.

8.İlişkinin derecesi arttıkça, aldatıcılar yakalanmaktan daha çok korkarlar, daha stratejik hamleler yaparlar ve daha fazla sızıntı gösterirler.

9.Nitelikli aldatıcılar daha inandırıcı görünür çünkü vasıfsız aldatıcılardan daha stratejik hamleler yaparlar ve daha az sızıntı gösterirler.

Şekil 10: Propositions of Interpersonal Deception Theory

Kaynak: (<https://www.afirstlook.com/docs/interpersdecep.pdf>) s.100

Buller ve Burgoon bu üç yöntemi de sahtecilik, gizleme ve denkleştirme olarak adlandırmaktadır. Bu üç yöntemde kişinin ilettiği mesajın karşıdakini kendi hesapları doğrultusunda kasıtlı olarak yanıltmayı, yanlış yönlendirmeyi amaçladığını vurgular. Burada Pat'ın yapabileceği tek şey sözsüz mesajlarla gelen diğer mesajların tutarlılığını kontrol ederek mesajı doğrulamak olacaktır. Burgoon ve Buller, kişinin aldatma karşısında verdiği bu tepkinin iletişim sürecini değiştireceğini, kişilerarası iletişim sürecinde bir aldatma teorisinin bu yüzden gerekli olduğunu belirtir.

İletişim sürecinde aldatma iletişimin sürekliliğinden ötürü stratejik planlama ve zihinsel bir çaba gerektirir. Aldatıcı kişi karşıdakine mesajı samimi, inandırıcı, etkili şekilde sunmanın yanı sıra karşıdan gelecek ani bir ters tepkiyi de geri çevirmek ve kişiyi istenildiği doğrultuda yönlendirmek zorundadır.

Hangi bağlamda, nasıl ele alındığı konusunda farklılıklar söz konusu olsa da yalan kişilerin kendilerine tehdit olarak gördüğü durumları ortadan kaldırmak için kasti olarak hedefe yönelik şekilde planlanan eylemlerdir. Görüldüğü üzere de stratejik eylemler başarılı bir aldatma için öncüdür. Kişiler bu planlanmış aldatma yöntemlerini, kendine ait sorunları çözmek, ilişkilerini düzene sokmak ve toplumsal alanda var olmak adına uygularlar. Ayriyeten girdiği rol çatışmasını sonlandırmak, diğer iletişim çatışmalarının önüne geçmek, kendini tatmin etmesine yarayacak izlenimi oluşturmak için başvurdukları yalan, çözüm yollarından en sık başvurulanıdır.

3.3.2. Sosyal Medya ve İzlenim Yönetimi

Teknolojinin hızla ilerlemesi ile birlikte küresel bir köy haline gelen dünya, artık bireyler için tek tuşla idare edebildikleri teknolojik aletlerden

oluşan bir yaşam alanıdır. Kişiler artan imkanlar sayesinde tüm ihtiyaçlarını bu şekilde karşılayabilir, tüm iletişimini buradan sürdürebilir hale gelmiştir. Bu durum ayrıca farklı kültürlerin yayılması, yeni kimliklerin oluşturulması, kitlelerin bir araya gelmesi ile daha özgür, daha çabuk gelişen ortamlar meydana getirmiştir. Bu alanlardan biri olan sosyal medya, kişilerin fikirlerini daha özgür paylaştıkları, daha hızlı dolaşıma soktukları, bilgiye daha kolay erişebildikleri bir alan olarak geleneksel mecraların da önüne geçmiş ve adeta sosyal etkileşim alanlarının büyük kısmını kaplar hale gelmiştir. Ayrıca son yapılan çalışmalarda görüldüğü gibi aynı zamanda kişi üzerinde din, aile, okul gibi sosyal bir kontrol mekanizması görevi üstlenmiştir (Çalışkan ve Mencik, 2015, s.255). Kişilerin davranışlarına yön veren, onların isteklerini ve beklentilerini şekillendiren, kültürel değerlerin aktarıcısı ve grupların harekete geçiricisi konumuna ulaşmıştır.

Kişi, sosyal medya platformları sayesinde eskisi kadar sılık bir birey değil, kendini daha kolay ve planlı şekilde ifade edebilen, kendi içeriğini üretebilen, yarattığı içeriklerle varlığını daha kalıcı hale getirebilen bir birey haline dönüşmüştür. Bu durum kişiyi bir bilgiye, ürüne, hizmete daha kolay ve ucuz erişilebilir olma, eğlence kanallarının kullanımı ve başkaları ile etkileşim kurmanın ötesinde görünür hale getirmiş ve kişinin istediği dünyayı yaratma, istediği benliği sunma ve yine istediği grupla aidiyet kurmasına da imkan tanımıştır. Kişiler, kendilerine sunulan bu imkanlar sayesinde sosyal alanda kendine ait izler oluşturmaya ve bunları sosyal medya aracılığı ile sunmaya başlamıştır.

Soncu (2016), Goffman'ın dramaturji teori çerçevesinde ele aldığı 'Benliklerin Beğenilere Sunulduğu Yeni Ortam: Instagram' adlı çalışmasında benlik sunumuna dair ipuçlarını kişilerin kendilerini idealize etme, dramatik canlandırma, ifade denetiminin elde tutulması, gizemlileştirme, gerçeklik ve düzmece, bölgesel davranışlar gibi Goffman'ın da temelini attığı parametrelerle incelemeye çalışmıştır (s.215). Çalışmasında sosyal alanı, kişilerin kendilerini özgür hissettikleri ve rahatça fikirlerini dolaşıma sokabilecekleri yani serbest tüketimin yapıldığı, eğlence endüstrisini destekler nitelikte ve bütüne açık bir alan olarak tanımlar. Sosyal medya, kişileri pasif birer tüketici olmaktan öteye götürmüş ve aktif birer üretici hale getirmiştir. Bu üretim, Goffman'ın da ele aldığı gibi deneyimlerin öznel şekilde örgütlenmesiyle karşımıza çıkar (s.221). Bu öznel örgütlemeler, sosyal medyada genel olarak kişilerin paylaşmayı

tercih ettikleri yazılar, fotoğraflar, uyguladıkları filtrelerdir. Kişi bu şekilde onaylanmak ve değer görmek ister. Bu kişinin, onu izleyenlerin hoşlanacağı izlenimler bırakma çabasıdır. Tek rutini ön plana çıkarma çabasıdır (Goffman, 2009: 40-44 akt. Soncu,2016,s.223.)

Kişi, kişiler ile olan etkileşiminin istenildiği gibi devam etmesi için kendisi ile ilgili oluşturduğu bu izlenimleri sürekli kontrol altında tutmaya çalışır. Kendisinin karşıdakinin davranışlarından çıkarımlar yaptığı gibi başkalarının da onun davranışlarından çıkarım yapacağını farkında olan birey öncelikle bir izlenim oluşturma çabası içine girer. Kendine saygınlık kazanacağı ve onaylanabileceği bir kimlik yaratma çalışır. Bu çaba Bozeman ve Kacmar'ın izlenim yönetimi taktiklerinin ilk aşamasıdır. Kişi, kendine ait bir kimlik geliştirir ve bu kimlik sayesinde oluşturduğu olumlu izlenimin devamı için mevcut durumunu korumaya çalışır. Bu da zaman içerisinde kimliğin düzenlenmesi ile söz konusu olur (Taş,2018, s.1026). Sosyal medya günümüzde kişinin benliğini görünür kılma çabası olan performansların sergilenmesinde kullanılabilecek en uygun ortamdır. Çünkü sanal etkileşimde fiziksel yakınlıktan, temastan ve gözlemden yoksun bir etkileşim hakimdir. İnternet, geleneksel anlamda kimlik üretimini değiştirmiştir(Göker, Demir, & Doğan, 2010, 187). Bu sayede kullanıcıların diğer kullanıcılarla bağlantı ve etkileşim kurmaları, kendilerini ifade etmeleri ve başkaları tarafından kabullenilmeleri sağlanmaktadır (Gabbiadini ve diğerleri, 2014, 141akt.Taş,s.1028). Sosyal medya, kişilerin bu etkileşimde en çok kontrol sahibi oldukları etkileşim alanı, yani sunulacak ideal kişiliğin oluşturulması için ideal ortamdır.

4. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ VE BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu bölümde çalışmamız boyunca verdiğimiz teorik bilgilerin pratik açıdan gözlemlenmesi için gerekli gördüğümüz araştırma ve gerekli olan veri toplama süreci hakkında bilgi verilecektir. İlk olarak araştırmanın kapsamı başlığı altında araştırmanın amacı, önemi ve yöntemi incelenecek katılımcı grup hakkında bilgiler paylaşılacaktır. Sonrasında araştırma için elde edilen bulgular analiz edilip son olarak değerlendirilmesi yapılacaktır.

4.1. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

4.1.1.Araştırmanın amacı

Çalışmamızın amacı ilk olarak kişilerin yalanı algılamada gerekli ipuçlarını kolaylıkla yakalama becerilerinin ortaya çıkarılmasından ziyade kişilerin yalan, aldatma, kandırma kavramlarını nasıl yorumladıklarını ortaya koyarak araştırmacılar üzerinden bir yalan tanımına erişmektir. Sonrasında mülakat amacıyla seçilen grup kriterleri ele alınarak değerlendirme yapıp, yalanın kullanımı alanları, amaçları ve alışkanlığının belirlenmesi hedeflenmiştir.

4.1.2.Araştırmanın Önemi

Birey, kendi hayatını şekillendirmek için çeşitli nedenlerle yalana başvurmaktadır. Söyledikleri her tür yalan ise kişiliğin yansımada ve de toplumsal ilişkilerin inşasında önemli rol oynamaktadır. Yalana dair erişilen bilgiler sayesinde kişilerin benlik sunumunda yalanın etkin rolü olduğu kolaylıkla görülebilir olacaktır. Ortaya çıkan benlik ihtiyaçları uygun yaş kriteri ile ele alındığında bu ihtiyaçların karşılanması için yalan kullanımının gerekliliğini bizlere göstermektedir. Özellikle son zamanlarda sosyal medyanın kullanımı ve kişilerin kendi ile ilgili farklılık yaratma çabası, yalanı iletişimin vazgeçilmez bir unsur haline getirmiştir. Bu sebeple benlik sunumunda yalan kullanımının ve bu kullanımın öneminin anlaşılması için değişen koşullara bağlı olarak değerlendirdiğimiz grup verilerinin, bu durumun tespiti açısından gerekli olduğu sonucuna varmaktayız.

4.1.3.Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın teorik zeminini kurgulamak adına ilk olarak yalan kavramının literatürdeki konumu incelenmiştir. Yalan kavramı kuramsal çerçevede ve kuramcıların görüşlerine başvurularak şekillendirilmiştir. Bundan önce ele alınan yalana başvurma nedenlerinin değişimi araştırmanın ikinci aşaması olan saha araştırması ile incelenmeye çalışılmıştır. Değişen toplumsal düzen, insan ilişkileri, günlük yaşantının parçası olan sosyal medya ve teknolojik araçlarla birlikte söylenen yalanların da değişim gösterdiğini öngörülmektedir. Bunun daha iyi araştırılması için ise nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmıştır.

Nitel araştırma yöntemleri, insan davranışlarının çeşidi, nedeni, sosyal alanda insanın betimlenmesi gibi durumların izahatını yapmada yetersizdir. Değişken sınırlardan ziyade nesnel gerçeklikten bahseder. Olaylar dışarıdan ve nesnel bir tavırla izlenir. Bu nedenle yalan konusunun insan davranışları ile olan etkileşimini gözlemlemek için bu araştırma yöntemi uygun görülmemiştir. Bunun yerine sürekli olarak kendini yenileyen ve araştırılan konu hakkında daha derinlemesine bilgiler edinmeye alan yaratabilecek olan bir yöntem olmasından dolayı nitel araştırma yöntemlerinden derinlemesine mülakat tercih edilmiştir. Verilerin doğal alanı çerçevesinde incelenmesine olanak sunmasına ek olarak daha geniş kapsamlı veriler elde edilmesinin sağlaması ve bu sayede derinlemesine analiz edilebilir olması açısından da araştırma için en uygun yöntemin bu olduğu konusunda karar verilmesine sebep olmuştur.

4.1.4.Veri Toplama Süreci

Araştırma süresince derinlemesine mülakat tekniği bağlamında araştırma konusu ile ilgili hazırlanan açık uçlu sorular sorulmuş ve bu açık uçlu sorular sayesinde konu genişletilip kişilerin daha fazla duygu, düşünce ve birikimlerine yer verilmeye gayret edilmiştir. Konu ile alakalı sorulabilecek anket soruları kişilerin özel durumlarını, saklı duygularını, kötü tecrübelerini açığa çıkarmada yetersiz görüldüğünden kişilerin kendileri ile ilgili daha detaylı bilgiler edinilmeye çalışılmıştır. Kişilerin anlatımlarından yola çıkarak günlük hayatları, davranışları ve buna etki eden nedenler kişilerin verdiği

bilgilerin dışında gözlem yoluyla da doğrulanmıştır. Kişilerin önyargıları, tutumları, ileriye dönük kaygılarına dair başka şekilde erişilmesi pek mümkün olmayan bilgiler elde edilmiştir. Kişilerden elde edilen cevapların araştırma sonunda ulaşılmak istenen sonuca göre sınıflandırılması yapılmıştır. Katılımcılara daha ayrıntılı bilgi edinmek ve daha esnek ve verimli bir görüşme sağlamak için standartlaştırılmış bir görüşme değil soruların önceden belirlendiği ancak sohbet sırasında birçok farklı hususa değinilebilecek türden sorular yöneltilmiştir.

Yarı yapılandırılmış görüşmemizde yalan kullanımının izlenim oluşturma üzerindeki önemini araştırmak üzere yaşları 19-25 arasında 16 kişi seçilmiştir. Kişilerin cinsiyetleri, medeni durumları, eğitim seviyeleri not edilmiştir. Kişilerin iş yaşamlarında, aile yaşamlarında ve sosyal hayatlarında yalana başvurma gerekçeleri, yalana başvurma sıklıkları ile birlikte incelenmiş ve izlenim oluşturmaya yönelik çabaları ile yalana başvurma arasında anlamlı bir bağlantı kurulmaya çalışılmıştır. Kişilerin başvurdukları yalanların hayatları üzerindeki öneminin anlaşılması bakımından öncelikle kişiler hakkında sosyal, kültürel, ekonomik açıdan bilgiler not edilmiştir. İstenen detaylı bilgiler karşısında kişilerin hiçbir çekince yaşamadan cevap verdiği tespit edilmiş aksi halde görüşme sonlandırılmıştır. Bu tespit çalışmanın güvenilirliği açısından önemlidir. Alınan ses kayıtları hakkında katılımcılar bilgilendirilmiştir. Ses kayıtlarının yanı sıra kağıt üzerine notlar tutulmuştur. Katılımcılar ile ilgili genel bilgiler tabloda verilmiştir.

Tablo 1
Katılımcı Grup

İSİM	YAŞ	CİNSİYET	EĞİTİM	İŞ DURUMU
Saxop	25	Erkek	Lise	Çalışıyor
Talha	20	Erkek	Üniversite	-
İrem	19	Kadın	Lise	-
Furkan	25	Erkek	Üniversite	Çalışıyor
Gülçehre	25	Kadın	Lise	Çalışıyor
Sertaç	24	Erkek	Üniversite	Çalışıyor
Barış	24	Erkek	Lise	Çalışıyor

Yunus Emre	22	Erkek	Üniversite	-
Sevil	22	Kadın	Üniversite	-
Abdülhamit	23	Erkek	YL	Çalışıyor
Umutcan	19	Erkek	Üniversite	-
Sena	25	Kadın	Üniversite	Çalışıyor
Muhammet	20	Erkek	Üniversite	-
Gökçe	23	Kadın	Üniversite	Çalışıyor
Onur	23	Erkek	Lise	Çalışıyor
Elif	24	Kadın	Üniversite	Çalışıyor

4.1.5. Derinlemesine Mülakat Soruları

Derinlemesine mülakat soruları sorulurken katılımcıların günlük hayatları, iş yaşamları ve arkadaşlık ilişkileri içinde yalan kullanımı hakkında bilgi edinilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda yöneltilen sorular eşliğinde yapılan mülakatlar ortalama 20 dakika devam etmiştir. Sorular ilk olarak günlük yaşamda yalan üzerinden başlayıp kişilerarası iletişim ve iş yaşamı üzerinden devam etmiştir. Sorular aşağıdaki gibidir:

- 1) Gün içerisinde insanlarla ne kadar süre etkileşim halindesiniz? Bu etkileşim daha sık olarak hangi sosyal alanlarda gerçekleşiyor?
- 2) Sizin için yalan tanımı nedir?
- 3) Sizce bir bilginin bilerek ve isteyerek sözel, yazılı ya da semboller aracılığı ile çarpıtılması yalan kapsamına girer mi?
- 4) Size göre bir bilginin açığa çıkmaması için kasıtlı olarak gizlenmesi yalan kapsamına girer mi?
- 5) Size göre bir gerçeğin açığa çıkmaması için gerçeğin bir kısmının karşıdakinden saklanması yalan kapsamına girer mi?
- 6) Siz olsanız karşıdakinin iyiliği için olsa dahi onu gerçek bir bilgiden uzak tutmaya çalışır mısınız?

- 7) Bir etkileşim süresince yalana başvurma oranınız sizce nedir?
- 8) Yalan söylemeyi nasıl değerlendirirsiniz?
- 9) Yalana hangi durumlarda başvurursunuz? Belirttiğiniz bu durumları kullanım sıklığına göre sıralar mısınız?
- 10) Kendinize yarar sağlamak için başvurduğunuz yalanlar genel olarak hangi amaçla söylenmiştir? Belirttiğiniz bu yalan türlerini kullanım sıklığına göre sıralar mısınız?
- 11) Romantik ilişkilerinizde başvurduğunuz yalan türleri nedir? Yalana hangi nedenden ötürü başvurursunuz?
- 12) İş ilişkilerinizde başvurduğunuz yalan türleri nedir? Yalana hangi nedenden ötürü başvurursunuz?
- 13) Sosyal medyada paylaşımlarınız her zaman gerçeği yansıtıyor mu? Sosyal medyada başvurduğunuz yalan türleri nelerdir? Yalana hangi nedenlerden ötürü başvuruyorsunuz?

4.2. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

4.2.1. Bulgular

Kişinin kendini gösterme ve onaylatma ihtiyacı her dönem için devamlılık arz etmektedir. Kişinin hayatı süresince yerine getirmesi gereken sorumluluklarına ek olarak başkalarınca görülme isteği elbette ki onu bu amaçla kullanabileceği yollara itecektir. Kişi, bazı zaman cezadan kaçmak bazı zaman da bir grubun içerisinde yer almak için bir iletişim stratejisi olarak yalana başvurmaktadır.

Sorulara verilen cevaplar neticesinde kişilerin oluşturdukları yalan kavramına dair bir çerçeve oluşturulmuş ve mülakat sonucu elde edilen verilere bakılarak yalan kullanımını gerektiren nedenler ve bu yalanların öncelikleri sıralanmaya çalışılmıştır. Ayrıca sosyal medya ile görünürlüğü artan birey aynı şekilde yine sosyal medya sayesinde kendini ifşa eder duruma gelmiş, bir yandan kendi öz sunumunu bu mecralarda organize ederken diğer yandan da yine bu mecralardan gerçeğin görülmesini istemediği tarafının da gizlenmesi için mücadele halindedir.

4.2.2. Kişilerin İletişimde Oldukları Sosyal Alanlara Dair Verilerin Elde Edilmesi

Kişilerin en çok iletişim kurdukları kişi ve ortamların belirlenmesi amacı ile kişilere; “Gün içerisinde insanlarla ne kadar süre etkileşim halindesiniz? Bu etkileşim daha sık olarak hangi sosyal alanlarda gerçekleşiyor?” şeklinde bir soru sorulmuştur. Verilen cevaplar aşağıdaki gibidir:

“Yaklaşık on iki saat boyunca insanlar ile etkileşim halindeyim. Yalnız yaşadığım için bu etkileşim sadece iş yerinde gerçekleşiyor.” (Saxop, 25, İnşaat İşçisi, Bekar).

“Sekiz saat uyuyorum desem on dört-on beş saat etkileşim içindeyim. Ailem ve okul arkadaşlarım ile vakit geçiriyorum” (Talha, 20, Öğrenci, Bekar).

“Çoğunlukla insanlarla etkileşim halindeyim. Özellikle okulda ve iş hayatında genelde de dışarıda olduğum için sürekli insanlarla iletişim halindeyim diyebilirim ama daha çok okulda etkileşimdeyim” (Sertaç, 24, YL öğrencisi ve mühendis olarak çalışıyor, Bekar).

“En az sekiz saat. Çalıştığım için arkadaşlarımla beraberim. Sosyal medyada özellikle de Instagram’da çok aktifim.” (Abdülhamit, 23, YL öğrencisi, asistan olarak çalışıyor, Bekar).

“Okulum olduğu için hafta içi altı-yedi saat. Yurttakilerle sohbet ediyorum. Yalnız kaldığımda oluyor ama en çok etkileşim okul.” (Yunus Emre, 22, Öğrenci, Bekar).

“Genelde evde ve okulda uyumadığım sürece insanlarla sürekli etkileşim halindeyim.” (Umutcan, 19, Öğrenci, Bekar).

“İş yerinde on iki saat sonrasında evde de devam ediyor.” (Barış, 24, su dağıtım elemanı, Bekar).

“On dört- on beş saat rahat etkileşimdeyim. Genelde sosyal medyada konuşuyorum ya da yüz yüze iletişim kuruyorum.” (Muhammet, 20, Öğrenci, Bekar).

“İş yerinde insanlarla çok muhabbet ediyorum zaten servis elemanıyım. Her gün onlarca belki yüzlerce insan görüyorum. Onun dışında da ailemle birlikteyim tüm günüm insanlarla geçiyor yani.” (Onur, 23, Servis Elemanı, Evli).

“Yoğunluk olarak iş yerinde olduğum süre. Sonra da ailemle yaşıyorum yani tüm gün etkileşimdeyim.” (Elif, 24, Öğrenci ve İK müdürü olarak çalışıyor, Bekar).

“Okulda çok fazla insanla muhatap oluyorum. İş yerinde ve sonrasında da ailemle. Sosyal medyayı da kullanıyorum. Okul en çok iletişimde olduğum yer.” (Gökçe, 23, Öğrenci ve stajyer, Bekar).

“Uykuda olmadığım her saniye insanlarla iletişim içindeyim. Telefonlara bakıyorum. İster dükkanda ister telefonda sürekli etkileşim halindeyim zaten.” (Sena,25,İşletmeci,Evli).

“Sürekli iletişim içindeyim ailemle yaşıyorum zaten. Onun dışında da arkadaşlarımla görüşüyorum. Instagram ve Twitter kullanıyorum oradan da birçok kişi ile takipleşiyoruz. Sürekli etkileşimdeyim galiba.” (Sevil, 22,Öğrenci,Bekar).

“Gün içerisinde genel olarak insanlarla on beş saat birlikteyim özellikle iş yerinde onlarla fazla vakit geçiriyorum. Geri kalan süre de yolda ve evde geçiyor. Ama yalnız yaşadığım için evde tekim.” (Gülçehre, 25,Mağaza Müdürü, Bekar).

“Evde ailemle yaşıyorum. Gerçi vaktimin çoğunu oda da geçiriyorum ama olsun. Instagram, Whatsapp, Twitter kullanıyorum. Genel de film izliyorum. Bazı zaman arkadaşlarımla dışarı çıkıyorum. En fazla on saat diyebilirim. Elektronik aletler en fazla iletişim kurduğum yöntem.” (İrem,19,İşsiz,Bekar)

“Eğer o gün işletmenin telefonlarına ben bakıyorsa on iki saat değilse dört beş saat. Genelde dükkanda ya da kendi arkadaş ortamında. Sosyal medyada sadece takipçiyim paylaşım yapmıyorum.” (Furkan 25, İşletmeci,Evli)

Cevaplar göz önüne alındığında kişilerin temel etkileşim alanlarının iş ve okul olduğu ve burada yüz yüze iletişim kurulduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç daha sonrasında kişilerin yalan söyleme nedenleri hakkında bizlere yardımcı olacaktır. Kişiler, iş ve okul çevresinde genel olarak karşılaştıkları durumlar bağlamında yalana ihtiyaç duymaktadır. Bununla birlikte bu yalanların duruma bağlı olarak kendiliğinden gelişen yalanlar olma ihtimali göz önüne alınabilir. Oysa sosyal mecraların yapısına baktığımızda yalanların kendiliğinden bir anda gelişen yalanlar değil öncesinde planlanmış ve kişinin ihtiyacı doğrultusunda bir amaca hizmet eden yalanlar olduğu, ev içi söylenen yalanlara ise daha çok kişinin karşıdakini kırmamak veya cezadan kaçınmak amacıyla başvurulduğu düşünülebilir.

4.2.3. Yalan Kavramının ve Yalana Karşı Katılımcıların Tutumlarının Değerlendirilmesi

4.2.3.1. Yalan Kavramının Değerlendirilmesi

Çalışmada kişilerin davranışlarının anlamlandırılabilmesi için öncelikle bir yalan kavramı oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu sebeple kişilerin kendilerine göre yalan tanımlamaları istenmiş ve kişilere göre şekillenmiş bir yalan kavramı oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu aşamada ilk sorulan “sizin için yalan tanımı nedir?” sorusu olmuştur.

Sonrasında yalan kavramının daha iyi şekillendirilebilmesi için; “sizce bir bilginin bilerek ve isteyerek sözel, yazılı ya da semboller aracılığı ile çarpıtılması yalan kapsamına girer mi?”, “Size göre bir bilginin açığa çıkmaması için kasıtlı olarak gizlenmesi yalan kapsamına girer mi?”, “Size göre bir gerçeğin açığa çıkmaması için gerçeğin bir kısmının karşıdakinden saklanması yalan kapsamına girer mi?”, “Siz olsanız karşıdakinin iyiliği için olsa dahi onu gerçek bir bilgiden uzak tutmaya çalışır mısınız?” sorularına yanıt aranmıştır. Ayrıca kişilerin yalan kullanım sıklığının ölçülmesi için “bir etkileşim süresince yalana başvurma oranınız sizce nedir?” sorusu yöneltilirken “yalan söylemeyi nasıl değerlendirirsiniz?” sorusu ile de yalan algısının kişiden kişiye değişiminin gözlenmesi amaçlanmıştır. Katılımcıların cevapları şu şekildedir:

“Yalan benim için doğruyu söylememektir ve saydıklarının hepsi bence yalan kapsamına girer. Birisinin iyiliği için özellikle de ailem için yalan söylerim. Pek yalan söylemem şaka yaparım. Yalan söylemek insanlara zarar verir söylenmemelidir.” (Saxop, 25, İnşaat İşçisi, Bekar).

“Yalan gerçeği farklı şekilde söylemektir. Bilginin çarpıtılması yalan değil abartmak gibidir. Kasıtlı olarak gizlenmesi ve bir kısmının gizlenmesi de yalan değildir. Sevdiğim birinin iyiliği için yalan söylerim. Kendi tanımlarıma bakınca pek yalan söylerim denemez. Bazı durumlarda yalana başvurulabilir doğal içgüdüselidir ama zararlıdır.” (Talha, 20, Öğrenci, Bekar).

“Yalan, doğru olmayan şeyi belli oranda saptırarak, doğru olmayan şekilde söylemektir. Çarpıtmak tabii ki yalandır sonuçta doğru olmayan bir şeyi farklı şekilde söylüyorsun. Bu bir haber de olabilir, sosyal medyada bir içerikte olabilir. Gerçeğin bir kısmının saklanması eğer olumsuz bir şey değil ise ve toplumun çoğunluğunu ilgilendiriyorsa saklanması yalandır. Sonucunda ne olacağına bağlı. Yine söylenmesi gerekli ise söylenir ama söylenmesi bir şey değiştirmeyecekse söylenmese de olur, bir kısmının da saklanması sonuca bağlı. Onun ve başkasının hayatında önemli bir şey değiştirmeyecekse ve onun iyiliği için ise saklayabilirim. Düşük oranda yalan söylerim. Bence yalan yerine göre gereklidir. Kesinlikle başvurmamalıyız diyemem. İnsanlar tamamen doğruyu söylese kavgalar olurdu. Yerine göre yalana başvurulabileceğini düşünüyorum.” (Sertaç, 24, YL öğrencisi ve mühendis olarak çalışıyor, Bekar).

“Dindar insanlar için günah olabilir. Kendimi dindar insan kategorisinde değerlendirsem benim için de yalan günah. Ama bunun başvurma meseleleri var pembe yalan, beyaz yalan gibi kendi içinde tasnif ediyoruz. Ekseri anı kurtarmak olabilir. Kişinin itibar kazanması olabilir. Bu sebeplerden doğru olmayan şeyleri öyleymiş gibi dillendirmek. Bana göre yalan budur. Jest ve mimiklerle de doğrunun çarpıtılması yalandır. Beyaz, pembe gibi tasnif ettik ama yine de gizlemek yalandır. Gerçeğin bir kısmının saklanması da yalandır. Bazı zaman arkadaşlar arıyor müsait misin diyorlar. Müsaitim ama konuşmak istemiyorum. Müsait değilim diyerek beyaz

yalana başvuruyoruz. İyilik için dahi olsa birisini gerçekten uzak tutmak yalandır ama renkli yalanları seviyoruz. İletişim sürecinde yalana başvurma oranım yüksek. Başvurmamız icap ediyor. Bir cemiyet içindeyseniz toplumun düzen için, kendi refahınız için başvuruyorsunuz.” (Abdülhamit, 23, YL Öğrencisi, Asistan olarak çalışıyor, Bekar).

“Bir işi yoluna koymak için kullanılan bir araçtır. Bir şeyin yalan sayılabilmesi ne kadar çarpıtıldığına bağlıdır. Bir bilgiyi alıp yoğurup tamamen değil de bir kısmının değiştirilmesi yalan olmaz. Kasıtlı olarak gizlemek ve bir kısmını saklamak da yalan değildir. Birisinin üzülmemesi için gerçeği saklarım. Anne örneğini vereyim. Saat on-on birden sonra dışarıda olmamı istemez. Bende sorduğunda yemek yiyorum derim ama nerde yediğimi söylemem. Çok az yalan söylerim. Yüzde beş. Ben realist biriyim. Bir hata olduğunda ya da kötü bir durumda bunu hafif şekilde hallederim ama karşımdaki kötü durumda ise kullanırım” (Yunus Emre, 22, Öğrenci, Bekar).

“Yalan gerçek olmayan bir şeyi gerçekmiş gibi aktarmaktır. Çarpıtmak, kaş, göz ile ima yalan kapsamına girer. Bir bilginin hepsinin gizlenmesi yalandır. Bir kısmının gizlenmesi duruma göre yalandır. Genelde aileme yalan söylüyorum bu şekilde. Okulda mısın diyorlar. Dışarıdayım ama okuldayım diyorum. Mecburen söylüyorum söylersem daha kötü olacak benim için. Sağlık konusu ise yaptığım yanlış bir şey ama yine de karşıdakine yalan söylerim ama diğer konularda yuvası dağılacakmış falan umursamam. Yalan söyleme oranım düşük. İhtiyaç halinde yalan söylenir. Yalan sağlık için mubah ama diğer durumlar için kötü tabii.” (Umutcan, 19, Öğrenci, Bekar).

“Yalan, insanın ilk önce kendini sonra karşıdakini kandırması. Bazen iyi bazen kötü niyetli kandırması bazen de şaka amaçlı kandırması diyebilirim. Sadece konuşarak yalan söylenmez bence yazılı olarak, hareketleri ile de yalan söylenir diye düşünüyorum. Bilginin çarpıtılması kesinlikle yalandır. Mesela çalıştığım yerde patronum Furkan Bey arabaya yirmi beş boş damacana at diyor sonra ben yirmi beş yerine dalgınlıkla yirmi üç alıyorum. Söylediğim zaman kızacağını düşündüğüm için yirmi beş tane aldım diyorum. Gerçeğin bir kısmının gizlenmesi kandırmak bence. Yalan ve kandırmak arasında fark var. Evin içindeyim ama evin içinde olduğumu uzun uzun söylemek istemiyorum. Aslında zamandan tasarruf amaçlı yalan söylüyorum. Birisi için yalan söyler misiniz sorusuna benzetme ile cevap vermek istiyorum. Atıyorum ki bir arkadaşım Ahmet olsun. Ahmet’in babası öldü bunu direkt söyleyemeyeceğim için baban kaza geçirdi hastanede yatıyor derim. Kimse başkasının kalbini kırmak için üzmemek istemeyeceği için yalan söyler. Baban hasta diyor gerçeği söylemeye dili varmıyor. Kalbini kırmak istemiyor. O anda yaşayacağı şoku tahmin edebiliyor. Bu iyi ve kötü yönde kullanılabilir o biraz kişinin karakterine bağlı. Ben gün içerisinde müşterilere gidip konuşursam bayağı bir yalancıyım. Çok sipariş oluyor mesela bizim bölgede Ağaoğlu siparişi var ben onu gözden kaçırıyorum Avrupa 2’ye gidiyorum. Bu sefer Ağaoğlu siparişi çok bekliyor. Sipariş çok yoğun, abla arabanın lastiği patladı gelemedik, güvenlik kapıyı açmadı gibi yalanları bol bol söylüyoruz. Herkes kendine şu soruyu soruyordur herkes mi yalan söylüyor sadece ben mi? Kimsenin yalan söylemiyorum dediği bir yer yoktur. Kimisi için bu yemek yemek su içmek kadar normalken kimisinin de prensiplerine aykırıdır. Ama mecbur kalınca günümüzde pembe yalan dediğimiz ufak tefek yalanları kullanıyor olabilirler.” (Barış, 24, Su dağıtım elemanı, Bekar).

“Yalan, gerçek olmayan arkasında duramayacağınız, savunamayacağınız kendinizi inandırdığınız gerçek. Gerçeği çarpıtmak tamamen yalandır. Gerçeğin tek boyutu vardır. Siz o boyutun bir kısmını değiştirirsen yalan olur. Gerçeğin bir kısmının saklanması duruma göre değişir. Kısmen yalan değil ama yalan olduğu durumlarda var. Ben karşıdakinin iyiliği için de olsa gerçeği söylerim. Yalana başvurma oranım %0. İnsanların çoğu söylediğine göre doğal ama doğru değil. Ben başkasına yardımcı olmak için yalan söylemem hastaysam hastayım derim bu yalan söyleyecek bir durum değil.” (Muhammet, 20, Öğrenci, Bekar).

“Birisine kötülük için olmayan bir şey söylersin bu yalan olur. Mesela sevmediğim müşteriye bazı zaman bilerek yanlış sipariş götürüyorum sonra da yanlış olmuş diye yalan söylüyorum bence komik oluyor. Kaşla, gözle bir şey ima edilir yalan söylenmez. Adı üstünde yalan söylenir. Yazıyla nasıl yalan söyleyeyim? Gerçek bana sorulmadıysa ben yalan söylemiş gizlemiş sayılmam. Ama biri bana bir şeyi sorduysa ben bilmiyorum dediysem o zaman yalan söylemiş sayılırım. Bence gerçeği saklamak yalan kapsamına girmez. Öğrenebiliyorsa gerçeği öğrensin yapabileceğim bir şey yok. Başkası için yalanı sadece ailem için söylerim. Başkası için yapmam. Mesela çocuk bazen hastalanıyor. Annemde bizim oğlanı çok sever. Söylemiyorum bizimki hasta diye. İyi diyorum koşturuyor. Halbuki yatıyor çocuk akşamdan hastaneye götürmüştük. Ben sürekli yalana başvuruyorum. İnsanları idare etmenin başka yolu yok. Hanım bile bazen çok üstüme geliyor işim çıktı diye kahvede takılıyorum. Gitmiyorum eve. Müşteriler de anlayışsız iki dakika geç kaldık diye azarlıyorlar bende motorum bozuldu, kaza yaptım diye yalan söylüyorum. O yüzden yalan bence insanlarla konuşurken gerekli bir şey. Çoğu zaman kötü bir şey olduğunu düşünmüyorum. Yalan bazı durumlarda hayat kurtarıyor.” (Onur, 23, Servis Elemanı, Evli).

“Yalan söylemek, bir şeyi eksik söylememek yani doğruyu tam olarak söylememek. Bir şeyi çarpıtmak yalana girer bence doğruyu söylememektir bu. Bilginin gizlenmesi arkadaşımın iyiliği içinse yalan kapsamına girmez. Bilginin bir kısmın gizlenmesi de yalan değil çünkü “neredesin?” sorusuna verilmiş direkt bir cevaptır. Daha detaylı sorsaydı. Söylediğim şey karşıdakini üzecekse söylemem ama yalan da söylerim. Bana yapılırsa kızarım ama yaparım. Olması gereken başvurmamak tabi ki ama bunu uygulayamayız. Zor durumda kalınca yalana başvurulabilir.” (Elif, 24, Öğrenci ve İK müdürü olarak çalışıyor, Bekar).

“Yalan, gerçeği yansıtmayan her şeydir. Bilgiyi çarpıtmak yalan kapsamına girer. Ama bilgiyi çarpıtıp saklamadığım sürece yalan olmaz sadece saklıyordur. Sormadı söylemedim gibi. Laf değiştirmek de olabilir bir şey sorar ben başka şekilde cevap verir konuyu değiştiririm. Bu yalan değil yalandan kaçıştır. Gerçeğin bir kısmını saklamak yalan değildir. Neredesin sorusuna yoldayım derim. Bence yalan değil yolda mıyım yoldayım. Birisinin iyiliği için bazı zaman yalan söyleyebilir. Mesela babaannem ölümünden çok korkuyor o yüzden bir akrabası öldüğü zaman söylemiyoruz. Ben okulda epey yalan söylüyorum. İnsanları geçiştirmek için, özel hayatımı saklamak için yalan söylüyorum. Yalan benim için bir iletişim stratejisi, kaçış yolu. Bence bazı durumlarda yalana başvurulmalıdır.” (Gökçe, 23, Öğrenci ve stajyer, Bekar).

“Yalan, insanların olmayan bir şeye inanmalarını istemektir. Ortada doğru bir şey var ama sen bu doğruyu karşıdakinden gizliyorsun ve onu yanlışla yönlendiriyorsun. Yani birini yanlışla yönlendirmek için illa ona sözlü şekilde yalan söylemek gerekmez. Bir mesaj atarsın al sana

yalan ya da yalancı evrak düzenlersin, naylon fatura al sana yalan. Bilginin gizlenmesi duruma göre değişir bence. Yani eğer sormadıysa bende söylememiş olabilirim. Bir kısmının gizlenmesinin yalan söylemek olduğunu düşünüyorum. Mesela benim eşim erkek doktora gitmeme kızıyor bende o yüzden doktorumun cinsiyetini söylemiyorum ama sorarsa da kadın derim zaten erkek demem. Yani yarısını söyleyip yarısını söylememek yalan ama tamamını söylemesem yalan sayılmaz. Birisinin iyiliği için onu gerçekten uzak tutmaya çalışırım. Benim değer verdiğim biri üzülecekse kısa süreli bir yalanın lafı olmaz bence hatta uzun süreli de olmaz çünkü o şeyi bilmemesi daha iyidir. Bilirse üzülebilir bunu kaldıramayabilir. Bilmesi gereksizdir yani o yüzden söylenmeyebilir. Bir keresinde köpeğim hastalanmıştı. Ben onu kızım gibi sevdiğim için çok üzüldüm. Veterinere götürdü eşim ve böbreklerinde rahatsızlık olduğunu öğrendi. Veteriner bana söylemesin diye tembihlemiş çünkü durumu bir haftada belli olacaktı. İyi ki bana söylemedi bir hafta ona bakıp bakıp ağlardım ama bir hafta iyi bir şeyi yok diye sarıldım oyun oynadım ilaçlarını içirdim yani benim için böylesi daha iyi oldu. Bu nedenle bana yalan söylenmesi canımı sıkmadı. O yalana ihtiyacım olduğunu düşünüyorum. Yalana çok sık başvurmak istemem tabii ki ama bazen çok zor durumda kalıyorum ya da çok ısrarcı insanlar oluyor. Bu nedenle arada yalan söylüyorum. Yalan kötü bir şey ama gerektiğinde gereken kişilere söylenmeli diye düşünüyorum.” (Sena,25,İşletmeci,Evli).

“Yalan, birini isteyerek kandırmaktır yani illa yanlış söylemek değildir bana göre. Doğrunun bir kısmını söylemek de yalandır, biri bir şeyi görmesin diye kafasını başka tarafa çevirmesini sağlamak da yalandır. Gerçeğin çarpıtılması evet yalandır. Mesela arkadaşım bizim gruptan birinin hoşlandığı bir çocukla beraberdi. Okul kantininde arkadaşım onları görmesin diye direkt tualete götürdüm onu. Kantinde oturmamak diğer arkadaşımıza da mesaj attım hemen. Öyle haberleştik. Bu mesela bence yalana giriyor ya da bazen bir mevzu hakkında konuşuyoruz karşıdaki anlamasın diye sıranın altından arkadaşşıma mesaj atıyorum çaktırma diye arkadaşım o meseleyi çaktırmıyor haberi varmış gibi yapıyor. İşte böyle böyle yalan söylüyoruz. Kasıtlı olarak gizlemekte gerçeğin bir kısmını söylemekte bana göre yalan. Yani kendimizi kandırdığımız oluyor tabii ki. Ben öyle bir şey demedim ki ya da sorsaydın söyledik diyoruz ama yalan oluyor tabii ki. Birinin iyiliği için yalan söylemeyi çok yapıyorum. Arkadaşlarımı üzmemek için bir de ailemi üzmemek için. Geçenlerde iddia oynadık arkadaşlarla ve kazandık. Kazandığımız parayla ben telefonumu değiştirdim. Annem sorduğunda da harçlıklarımın biriktirip aldığımı söyledim. Nasılsa telefonun fiyatını bilmiyor şimdi nereden geldiğini duyarsa kızar hem de üzülür. O yüzden öyle söylemiştim. Ben çok yalan söyleyen biri değilim tabii ki ama söylersem de iyi niyetli yalan söylüyorum. Kötülük yapmak için değil. Yalan kötü bir şey ama bazı durumlar daha kötü olmasın diye yalan söylemek gerekiyor.” (Sevil, 22,Öğrenci,Bekar).

“Benim için yalan demek birini isteyerek yanıltmak demek. Yani birinin bir şey hakkındaki düşüncelerini ben yanlış olanla değiştiriyorsam yalan söylemiş olurum. Diyelim ki birinin elindeki makine çok kalitesiz ama ben ona inanmadığım halde makinenin kaliteli olduğunu söylüyorsam yalan söylemiş olurum. Gerçeği çarpıtmak dediğim gibi birinin elindeki şey hakkındaki görüşü yanlış olanla değiştirdim bunu sözlü yaptım ama mesela bunu bakışlarımın da kişiye anlattığım oluyor. Mesela geçen bir doktora gittim doktoru sevmedim ama para verdiğim için kontrole gitmek zorundaydım. Yandakiler bu doktor nasıl acaba diye konuşurken bakışlarımın onlara cevap verdim. Bir şey demek istediğimi anladılar ve siz daha önce geldiniz

mi diye sordular. Geldim ama hiç memnun değilim diye doktoru biraz abartarak kötüledim. Birinden bilinmesi gerektiği halde bir şey saklamak yalandır. Şu an aklıma örnek gelmiyor ama bana göre bu doğru. Gerçeğin bir kısmını saklamada amacın karşıdakini kandırmak olduğunu düşünüyorum. Mesela bazı zaman annem kardeşini ara eve gelsin nerede diyor bende yoldaymış diyorum. Aslında geleceği yerden daha yeni çıkmış ama bunu annemin bilmesine gerek yok. Bu sayılıyor mu? Ya da bunu kız kardeşim yapıyor. Kimlerle birliktesin diye soruyorum arkadaşlarını eksik söylüyor. Çünkü içlerinde benim sevmediğim tiplerde oluyor. Eğer, birinin iyiliği için yalan söylenmesi gerekiyorsa söylerim. Mesela az önce dediğim gibi kardeşim için anneme yalan söylememin sebebi annemin üzülmemesi. Tabii ki kardeşimi de azarlamasın ama esas olarak o üzülsün diye. Ya da iş yerinde bazen kızlar birbirlerinin arkasından bir şeyler konuşuyorlar. Ben de hepsi ile iyi arkadaşım bana gelip sordukları zaman bir şey söylemiyorum. Çünkü ne onların üzülsün diye ne de birbirlerine düşman olmalarını istemem. Ben sürekli yalan söylüyorum. Bana göre bir şey gizlemekte yalan çünkü ve diğer türlü insan ilişkileri benim için çok iyi ilerlemiyor. Mesela geçen bir arkadaşım montumun fiyatını sordu ona pahalı geleceğini düşündüğüm için ve beni monta çok para veren savurgan ya da olduğumdan varlıklı biri gibi görmesini istemediğim için fiyatını düşük söyledim. Bu gibi şeyler yaşıyorum ve yalan söylemezsem bu sorular beni psikolojik olarak baskı altında bırakıyor. Mesela akrabalar bazı zaman okulla ilgili soru soruyor benimde okulumun bitmesi için alttan bir dersim kaldı ama artık onlara o dersi verdiğimi söylüyorum. Onları ilgilendirmediklerini düşünüyorum. Bu soruya da artık maruz kalmak istemiyorum. Bence, yalan söylemek gayet doğal bir şey ama başkalarına zarar vermediği sürece. Kötülük amaçlı yalan bana göre farklı bir durum.” (Gülçehre, 25, Mağaza Müdürü, Bekar).

“Yalan, karşıdakini menfaat için kandırmaktır. Bir bilgiyi çarpıtmak yalandır. Yalanın tanımı bu yani. Gizlemek işimize gelince yalan gelmeyince değil. Birine bir şey söylemek istemediğim zaman söylemiyorum. Sorarsa da sormadın ki derim ama yalana giriyor bence çünkü amacım onu kandırmak. Bir kısmının saklanması kesin yalan canım. Sorulmuş söylenmiş şey var saklamamışsın. Söylemedim diyemezsin. Karşıdakinin iyiliği için yalan söylerim. Bunu herkes yapıyordur bence. Aslında beni zor durumda bırakan inanlara yalan söylemekten çekinmiyorum. Hak ettiklerini düşünüyorum. Yalan bazı durumlarda zarar verebilir ama bence iletişim kuran herkesin başvurduğu bir yol. Doğallaştı artık yani” (İrem, 19, İşsiz, Bekar)

“Yalan, çeşitli sebeplerle gerçeği farklı anlatmak. Yalan benim için yumuşatıcı güçtür kalkan gibi. Bilginin çarpıtılması yalandır tabii ki. Gerçeğin veya bir kısmının saklanması konunun ciddiyetine bağlı olarak değişir. Önemsiz bir şeyde detay atlamak ya da gizlemek yalan sayılmaz ama karşı tarafın öğrendiğinde problem olacak şey ise yalandır. Başkalarının iyiliğini düşünerek yalan söylerim. Müşteri diyaloglarında neredeyse yüzde altmış kendi özel yaşamımda sıfır yalan söyleme oranım. Yalana kesinlikle başvurulmamalıdır ama insanlar gerçeği kabullenemediği için veya aşırı tepki verdikleri için yalana başvurulabilir.” (Furkan 25, İşletmeci, Evli)

Elde ettiğimiz cevaplardan çıkarabileceğimiz yalan tanımları elbette ki farklılık göstermektedir. Bir kısım yalanı bir amaç doğrultusunda kullanılabilecek bir araç, doğru iletişim için bir strateji ve yumuşatıcı güçtür.

Çoğunluk bir davranışı yalan olarak tanımlarken olayın kasıtlı olarak gerçek dışı bir şekilde yansıtılmasından söz ederler. Doğru dışındaki her ifade yalandır ya da gerçeğin farklı bir hal almış halidir. Bunun içerisine gerçeği çarpıtmak değiştirmek, karşıdakinin gerçeği olduğundan farklı ve yanlış anlaşılmasını sağlamak girer. Doğruyu saptırarak karşıdakini kandırmak olarak tanımlanır. Bunu yaparken illa yanlış söylemek şart değildir. Doğrunun biçim değiştirip aktarılması, kişinin doğru ile yanlışla yönlendirilmesi de yalan olarak kabul edilmiştir. Kişi, söyledikleri ile karşıdakinin fikrini yanlış olanla değiştirebilir. Onu olmayan bir şeye inandırabilir. Doğrunun eksik bir biçimde, tam olarak söylenmemesi de yalan tanımı içerisinde yer almaktadır. Katılımcılardan bir kısmı ise yalanı kullanım nedenleri ile açıklamış ve menfaat amaçlı sözler, kötülük amacıyla olmayan bir şeyi söylemek olarak tanımlamıştır.

Katılımcıların çoğunluğuna göre bir gerçeği çarpıtmak onu doğru olmaktan uzaklaştırır. Bu nedenle çarpıtılmış gerçek yalan kapsamına alınmıştır. Gerçeğin tek boyutu olduğunu düşünen bir katılımcı bunun dışına çıkıldığı takdirde her şeyin yalan olacağını ifade etmiştir. Katılımcılardan bir diğeri ise gerçeğin çarpıtılmasını, yalanın tanımı ile tamamen eş değer tutmuştur. Yalnız bir katılımcı gerçeğin yazılı değil semboller aracılığı ile veya sözsüz şekilde çarpıtılmasını yalan kapsamına almamış ve yalanın sadece sözlü şekilde ifade edilebileceğini söylemiştir. Diğer bir katılımcı ise gerçeğin bir kısmının değiştirilmesinin yalan olmadığını ifade etmiştir. Bunun sebebi ise bu durumu yalan olarak değil abartı olarak tanımlamasıdır.

Tablo 2

Bilginin Doğruluğu ile İlgili Katılımcı Fikirleri

	Katılanlar	Katılmayanlar	Değişiklik gösterir diyenler	Diğer
Bilginin Çarpıtılması	14	1	-	1
Bilginin		4	5	

gizlemesi	6			1
Bilginin bir kısmının gizlemesi	6	5	4	1

Katılımcıların verdiği cevaplarda, çoğunluğun karşıdakinden bir bilgiyi kasıtlı şekilde saklanması veya bir bilginin bir kısmını gizlemesinin yalan olarak ifade edildiği görülmüştür. Gerçeğin bir kısmının veya tamamının gizlenmesinin yalan olduğuna karşı çıkanların sayısı ile onaylayanların sayısı birbirine oranla oldukça yakındır. Katılımcıların %37.5'i bu durumu yalan olarak tanımlarken, %28,125'lik kısmı bunu yalan olarak görmemektedir. Bilgiyi karşıdaki kişiden gizleyenler ise 'bunu birisinin iyiliği için yaparsam yalan olmaz', 'ilişkilerin bozulmaması için gerekli', 'soru sorulmadıysa gizlemiş sayılmam', 'bu laf değiştirmektir yalan değil' ya da 'daha doğru bir cevap için soruyu daha ayrıntılı sorabilir' gibi açıklamalarda bulunmuşlardır.

Duruma göre değiştiğini savununlar gerçeğin bir kısmının saklanması eğer olumsuz bir sonuç doğurmayacaksa ya da söylenmesi bir şey değiştirmeyecekse gerek olmadığını belirtmişlerdir. Ancak saklanan gerçek, toplumun çoğunluğunu ilgilendiriyorsa veya kişinin hayatında önemli durumlara yol açacaksa söylenmemesini yalan olarak tanımlamışlardır. Yapılacak tanımın duruma göre değiştiğini savunan %28,125'lik kesimin bu davranışın yalan olup olmamasını olayın sonucuna ve boyutuna bağladığı görülmüştür. Yalnız bir katılımcı ise kandırmak ve yalanın farklı kavramlar olduğunu ve gerçeğin bir kısmının birinden gizlenmesinin yalan değil kandırmaca olarak ifade edilebileceğini belirtmiştir.

4.2.3.2. Yalana Karşı Katılımcı Tutumlarının Değerlendirilmesi

Sorulara verilen cevaplar bağlamında kişilerin yalana karşı tutumları, yalan söyleme sıklığı gibi çıkarımlar yapılmıştır. Katılımcıların çoğunluğu "birçok kişi kullandığına göre doğaldır", "başkasına zarar gelmediği sürece kullanılmasında sakınca yoktur", "yalan bazı durumlarda zarar verebilir ama

bence iletişim kuran herkesin başvurduğu bir yol. Doğallaştı artık” gibi ifadelerden de anlayacağımız gibi yalanın iletişim sürecinde su içmek kadar doğal ama zararlı yardımcı eleman olduğundan bahsetmişlerdir. Diğer bir gruba göre yalan kullanımı doğru bir iletişim için önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle insan hayatında herhangi bir olumsuzluğa yol açmaması koşuluyla tercih edilen yalan, insanlar arası çatışmanın engellenmesi için, özellikle de kişinin bu süreçte cezadan kaçması için gerekli görülmüştür. Karşıdakine zarar verme amacıyla söylenmediği için katılımcılar tarafından kötü bir durum yarattığı düşünülmez. Buna ilaveten insanların gerçeği kabullenememe veya aşırı tepki göstereceği tahmin edilen durumlarda da yardımcıdır. Yalan, iletişim sürecinde kişilerin kendilerini koruyacağı bir kalkan, bir kaçış yolu en önemlisi de bir iletişim stratejisi olarak belirtilmiştir.

Katılımcıların birkaçı, yalanın insan ve toplum ile olan ilişkisi açısından bakıldığında doğal hatta içgüdüsel olduğunu savunmuştur. Kimisi için özellikle pembe ve beyaz yalan olarak adlandırdığımız masum yalanlar su içmek kadar doğal kabul edilir. Etik açıdan sıkıntıları inkar edilemez olsa da yalan, herkesin başvurduğu bir iletişim aracıdır.

Tablo 3
Katılımcıların Yalana Hakkındaki Düşünceleri

Yalana kesinlikle başvurulmamalıdır	1
Yalana başvurmak doğaldır ancak zarar verir	5
Yalana başvurmak duruma göre gerekli olabilir	3
Zor durumda kalınca yalana başvurulabilir	3
Yalana başvurmak iletişim için gereklidir	4

Bir grup katılımcı ise yalanın getirdiği zararı daha ön planda tutarak yalanın anca zor durumda başvuracakları bir araç olduğunu savunmuşlardır. Bu kişiler kötülük için değil birinin iyiliği için veya karşıdakinin zarar görmemesi için yalana başvurduklarını son olarak da karşıdaki tarafından zor bir durumun içerisine sokulduklarında yalanı kullandıklarını ifade etmişlerdir. İçlerinden sadece bir katılımcı

yalan söylemenin insanlara zarar verdiğini ve her ne sebeple olursa olsun yalana başvurulmaması gerektiğini söylemiştir.

Tablo 4
Katılımcıların Yalan Söyleme Sıklığı

Hiç yalan söylemem	1
Nadir olarak yalan söylerim	4
Arada yalana başvururum	6
Sıklıkla yalana başvururum	5

Katılımcılara yalan söyleme sıklıkları ve sevdikleri için yalan söyleyip söylemeyecekleri sorulmuştur. Katılımcılardan sadece biri sevdikleri için de olsa yalana başvuramayacağını belirtmiştir. Onun dışında katılımcıların çoğu sevdikleri için yalan söyleyebileceğini ifade etmiştir. Yalana başvurma oranının düşük olduğunu iddia eden katılımcılar ise bu durumu aile ile sınırlamışlardır. Yalan söyleme nedenleri onları üzmemek, cezaya maruz kalmamak, iletişimde sıkıntı yaşamamak olarak belirtilmiştir.

4.2.4. Katılımcıların Yalana Başvurma Nedenleri ve Sosyal İlişkiler Bağlamında Değerlendirilmesi

Bu bölümde katılımcıların başvurdukları yalanların nedenleri de incelenerek kişilerin sosyal ilişkileri bağlamında değerlendirilmeye çalışılmıştır. Katılımcılara konuyla ilgili esas bilgilerin edinileceği düşünülen “yalana hangi durumlarda başvurusunuz?”, “kendinize fayda sağlamak için başvurduğunuz yalanlar genel olarak hangi nedenle söylenmiştir?” soruları yöneltilip sonrasında da kişilerden bu durumları kullanım sıklığına göre sıralaması istenmiştir. Bu soruları cevaplarken kişilere daha kolay sınıflandırma yapabilmeleri amacıyla yalan türleri hakkında bilgi verilmiştir. Ek olarak, “romantik ilişkilerde başvurduğunuz yalan türleri ve başvurma nedenleri nelerdir?”, “iş ilişkilerinizde başvurduğunuz yalan türleri ve

başvurma nedenleri nelerdir?” soruları ile kişilerin daha aktif etkileşim durumunda oldukları sosyal yaşam alanlarında söyledikleri yalanlar hakkında da bilgi edinilmeye çalışılmıştır. Katılımcılardan aldığımız cevaplar ise aşağıdaki gibidir:

“Patron kızmamın diye yalan söylerim. Sevgilim yok ama olsa da onu üzmemek için yalana başvururum. Patronumdan teşekkür almak için yalana başvurmak için yalan söylemem. Daha çok azar içtirmek için ve karşımdakini üzmemek için yalan söylerim.” (Saxop, 25, İnşaat İşçisi, Bekar).

“Başkasına yardımcı olmak için yalana başvururum. Cezadan kaçmak için de yalana başvururum ama başkasına yardımcı olmak için daha çok yalana başvururum. Fayda sağlamak için yalana başvurmam. Eğlenmek için yalan söylerim ama birisi zarar görsün diye yalan söylemem. Mesela şöyle oluyor: o gün yüzüm düşük oluyor arkadaşlarım soruyor neyin var diye konuşmamak için bir şey olmadı diyorum. Maddi amaçla ve itibar oluşturmak için de yalan söylemem. Kendimi iyi hissetmek ve onaylanmak için yalana başvururum. Abartırım yaptığım işleri. Arkadaşlar arasında falan. İş başvurusunda da mesela dil soruyorlar Almanca A1 yazıyorum ama A0. Sıralamak gerekirse ilk eğlenmek sonra onaylanmak için. İlişkide karşı taraf kendini iyi hissetsin diye yalan söylerim. İşte de mesela toplantı vardı bende biraz hastaydım. Programlarına katıldığım bir kurumda da atölye vardı. Ona geldim diğer tarafa da hastayım dedim cezadan kaçmak için.” (Talha, 20, Öğrenci, Bekar).

“Yalana çoğunlukla kendimle ilgili durumlarda başvururum. Yine birine yardımcı olmak amaçlı başvururum. Kendime zarar gelmesin diye bir durumla karşılaşmadım ama karşılaştım zarar gelmesin diye kullanırım. Mesela geçen gün işlerim vardı okula gitmek istemedim işlerimi halletmek için. Hocaya kardeşim hasta gelemeyeceğim diye yalan söyledim. Fayda sağlamak için yalan işin sonucuna bağlı. Büyük bir kazanç için yalan söylerdim. Kendine zarar gelmesin diye mi fayda sağlamak mı dersek fayda sağlamak için derim. Eğlenmek için şaka tarzı olur sonrasında doğruyu söylerim. Başkasına kötülük yapmak için yalan söylediğim olmadı. Kendimi yalan söylemek zorunda hissettiğim oldu. En basitinden karşımda birisi nasılsın diye sorarsa vakit harcamamak için iyiyim diyip yoluma devam ederim. Maddi sağlamak için yalana başvurum. Olumlu izlenim oluşturma amaçlı yalana daha çok başvururum çünkü bana maddi çıkar sağlayacaktır. Onaylanmak için yalan beni motive eder. En son ceza almak için diyebiliriz. Mesela sevgilime seni seviyorum derim. Çıkar sağlamak için değil üzülmesin diye. Evde oturduğum bir saat, dışarıdaki süre 5 saat ama evdeydim diyorum bu tür yalana da başvururum. Onun üzülmemesi için ve konu uzamasın diye. Tabii ki iş başvurusunda illa ki oluyor. İşe alacak kişinin aradığı şartları sağlamıyorum ama sağlamış gibi yapıyorum. Başka bir sebepte o gün işe gitmek istemiyorsun hastayım diyip rapor alıyorum.” (Sertaç, 24, YL öğrencisi ve mühendis olarak çalışıyor, Bekar).

“Başkasına yardım için yalana başvururum ama ilk etken kişinin kendini savunması ile ilgili. Bana zarar verecek bir mesela varsa tabii ki ilk o mesele sonra diğer bireyler. Özelden genele yalan söylerim. Eğlenmek için yalan söylemem. Birine zarar gelsin diye yalan söyledim. Onu da

yaptım ama çok değil. Kendimi yalan söylemek zorunda hissettiğim için yalana başvururum. Mesela daha iki hafta evvel babam beni Adapazarı'na çağırdı. Almanya'dan da arkadaşım gelmiş altı aydır görüşmüyorum. Babama mümkün değil gelemem vesaitler bitti çokta işim var dedim. Önceliği arkadaşıma verdim çünkü çocuk gidince altı ay daha göremeyeceğim. Hiç bu topa girmeyeyim dedim zaman kazanmak istedim, yorulmak istemedim. Hem demoralize olacağım babam gerilecek ben de gerileceğim. En iyisi renkli yalanlardan birini kullanmak. En azından o akşamı kurtardım. Maddi amaçlı kullanmam ama insanlar beni sevsin onaylasın bir itibar oluşturalım diye kullanırım. Bunu seviyorum çünkü. Ceza almamak için karşıdakiyle muhatap olmam, yalan söylemem. Malumunuz müzik ile alakalı nazire bilgisi bende yok ben şarkıları genelde makamları ile biliyorum. Bir arkadaş bir şarkıyı sordu. Normalde o şarkıyı bilmem mümkün değil ama tesadüf bir gün evvel dinlemişim. Hicaz dedim “nerden biliyorsun?” diye sorunca tınısından anlıyorum dedim. Halbuki yok öyle bir şey. Romantik ilişkilerde itibar için kullanmışlığım var. İş ortamında ise öne çıkmak için kullanırım. Azarı inan sallamam yani.” (Abdülhamit, 23, YL öğrencisi, asistan olarak çalışıyor, Bekar).

“Başkasını incitmeden kendime de zarar gelmesin diye yalana başvururum. Eğlenmek için yalan söylemem. Gereksiz yalan söylediğim oluyordu. Ama bıraktım onu. Canım gerçeği söylemek istemiyordu ama şuan yok. İnsanlara hayır diyemediğim için yalan söylediğim oluyor. Şimdi arkadaşlar halı saha maçına çağırıyor. Gelmek istemiyorum o sebeple işim var diyorum sonra da yalan olmasın diye bunu doğrulatıyorum. Sonra kendime uğraşacak iş buluyorum. Bana göre yalan sayılmaz. Maddi amaçlı yalan söylemem. Onaylanmak ve iyi bir itibar oluşturmak küçük yalanlar söylerim. Biri “işin var mı?” diye sormuştur annen gurur duysun diye iş teklifi aldım demişsindir. Arkadaş ortamında bu kitabı bende okudum demişsindir bu tür yalanları kabul ederim. Kendimi iyi hissettirir. Beğenilmekten ziyade saygı duyulmak. Büyük yalan olmazsa ceza almamak için yalan söylerim. Sevgilimi üzmemek için, surat asmasın falan diye yani cezadan kaçmak için yalan söylerim. İyi bir izlenim oluşturmak için yaptığım şeyleri abartırım. Kötülük yapmak için yalan söylemem. İtibar oluşturmak için iş yerinde yalan söylemem.” (Yunus Emre, 22, Öğrenci, Bekar).

“Şeker hastasıyım ve iğne kullanmak istemiyorum ve iğneni vurdun mu dedikleri zaman evet diyorum. Yani başkasına iyilik yapmak için yalana başvururum. Başkasını incitmeyeyim ama zarar görmeyeyim diye yalan söylerim. Fayda sağlamak için de söylerim ama önceliğim ceza almamak için. Eğlenmek için ve karşıdaki zarar görsün diye yalan söylemem. Genelde ceza yememek için yalan söylerim. İyi bir izlenim oluşturmak ve maddi amaçlı yalan söylemem. Onaylanmak için de yalan söylemem. Sevgilime onu üzmemek ve cezadan kaçmak için yalan söylerim yani verdiğim kararlara saygı duymuyorsa yalan söylerim ama daha çok cezadan kurtulmak için.” (Umutcan, 19, Öğrenci, Bekar).

“Bir arkadaşımın bir yere gittiğinde başına bir şey geleceğini biliyorum. Gitmesin diye trafik var gitme boş ver diyorum. Ama sık kullandığım yalanlar arasında değil. Eğlenmek için yalan söylerim ama bu kandırmak gibi bir şey. Misal Furkan abiye arıyorum araba muayeneden geçtiği halde geçmedi diyorum ya da arkadaşım elinde yirmi sipariş var sen hala çıkmamışsın diye her sabah başına dikiliyorum. Öyle ufak tefek şeyler yapıyorum. Başkasının üzülmeyeceği için hiç yalana başvurmam. Kendimi rahatlatmak için söylediğim yalanları askerde çok yaşadım. Haberlerde yaralılar şehitler olduğunda vefat eden insanlarla birlikte olmama rağmen

annemlere siz içinizi rahat tutun bizim bölge değil diyorum. Daha çok karşı tarafı düşünerek söylediğim yalanlar ya da kız arkadaşımın bir yere gidemeyeceğim cebimde para olmadığı zamanlar benim işim var diyorum bu da hem kendimi hem de kız arkadaşımı düşünüyorum. Kendime fayda sağlamak için daha çok askerde ve işte yalan söylüyorum. Askerde nöbette uyuyakalmak, kavga etmek en sıkıntılı olanı. Çünkü kavga edince geri dönüşü yok içinde bir haklı bir haksız olmak zorunda. Ben haklı olursam daha iyi. Önce can tabii ilk kendimi kurtarmak için mücadele ediyorum. Arkadaşlar beni iyi biliyorlar. Arabayla işle hava atmam. Kendimi şöyle överim; daha sosyelim, kitap okumayı seviyorum. Bunları vurgularım. Bir şeylerin farkına varmalarını istiyorum. Kendimi üstün gördüğüm insanlar da var. Bazı arkadaşların yanında daha bilgili olduğumu öne sürmek için abartıya kaçabiliyorum. Romantik ilişkide ilk başlarda yalan ihtiyacım olmadı birbirimizi daha iyi tanıyalım diye. Ben açık yüreklilikle yaklaşırsam onunda öyle davranacağını düşündüğüm için ama ilişki ilerleyince kendimi koruma kısmına geliyor. Çünkü doğum günüydü, yıl dönümüydü. Her seferinde bugünün anlamı ne dediğinde yavaş yavaş konuyu açmaya başlıyor yüzü düşmeye başlıyor. Bende hemen kıvırmaya başlıyorum. Kendimi koruma amaçlı.” (Barış, 24, Su dağıtım elemanı, Bekar).

“Kendimi daha iyi hissetmek için yalan söylerim. Olumlu bir izlenim oluşturmak için direkt yalan söylemem ama dediğim gibi doğrunun boyutları var. İnsandan insana değişir. Kendi gördüğüm gibi anlatırım. Romantik ilişkim olmadı o yüzden bu soruya uygun cevap veremem. İş görüşmesinde de ben kendimi pek beğenmediğim için dil seviyeme mesela A2 ise A1 yazarım.” (Muhammet, 20, Öğrenci, Bekar).

“Yalana en çok kendim için başvururum. Baktım benim zararına bir durum var ve o işten ben zararlı çıkacağım hemen kendimi kurtarmak için yalan söylerim. Bazı zaman dükkanda sipariş unutuluyor. Arkadaş bana söylemiş sen git diye ben unutmuşum ama azar yememek için bana kimse bir şey söylemedi diyorum. Ya da arkadaş borç istiyor maaşı almışım param var ama eve harcayacağım. Diyorum bu ay maaş geç yatacak kardeşim. Sonra ailem üzülmesin diye bazı zaman yalan söylüyorum. Annem arada soruyor borcun var mı diye dünya kadar borcum var ama yok anne diyorum ödedik hepsini. Ama nerde! Olduğu gibi borç duruyor. Bazı zamanda karşıdakine sinir olmuşumdur o yüzden yalan söylerim. Bizim patrona ondan yalan söylüyorum bide maaştan kesinti yamasın diye. Maddi amaçlı zarar etmemek için söylediğim yalanlar saydıkların arasında en fazla. Cebimden para çıkmasın yeter. Patrona kesinti yapmasın diye amcam öldü cenazedeyim bile dediğim oldu. Bazen hanım ev için para istiyor çok harcama yapmasın diye bu kadar var diyip az para veriyorum. Bazen de arkadaşlar arasında havam olsun diye bazı şeyleri abartıyoruz tabi. Araba bakıyorum diyorum mesela ya da çocukları alıp tatile gidiceğiz hafta sonu. Eğlence için de yalan söylerim ama daha az. Bir olay anlatacağım azıcık daha komik olsun diye abartıyorum. Olmayan şeyleri ekliyoruz falan. Öyle işte. Hanıma genelde para mevzularında yalan söylüyorum. Bir de arada arkadaşlarla içmeye gidiyoruz. Kahvedeyim diyorum. Kızır çünkü. Biraz da kıskanç yorgun argın eve geliyorum bir de onun lafını dinlemeyeyim diyorum. İş yerinde patrona yalan söylüyoruz tabi. Geç kaldığım zaman, sipariş geç gittiği zaman kovulmamak için ya da azarlanmamak için söylediğim oluyor. Bazen de akşam bahşişi kırışmamak için ben saklıyorum parayı. Tek evli benim arada benim daha çok ihtiyacım var diye yapıyorum. (Onur, 23, Servis Elemanı, Evli).

“Maddi amaçlı yalana başvurmam. Ama olumlu itibar için başvurabilirim. Yemek yemeğe gittiğin restorana ona göre giyinip gitmişsin ben buraların adamıyım modunda dolaşıyorsun halbuki sen de böyle yerlere pek gitmezsin. Bunu yapıyorum mesela. Daha iyi hissetmek ve uyum sağlamak için yapabiliyorum. Hoşuma gitmese de orası güzelmiş gibi yapıyorum. Bunu yaparken doğrudan benim hakkında olumsuz düşünmesinler diye düşünmesem de yine oraya çıkıyor. Ceza almak için yalan söylediğim oluyor ama kimseye zarar vermeden söylemeye çalışıyorum. Cezadan kaçmayı iş hayatında daha çok kullanıyorum. Romantik ilişkilerde yalan çok söylememeye çalışıyorum ama bir şeyler saklamakta yalana girer dedik ya öyle yapıyorum. Mesela biri sosyal medyadan takip isteği yolladı. Onu saklarım kavga çıkartır ancak kimseye faydası yok. Karşıdakine bağlı olarak ona yetişmek için yalan söylerim. Kültür seviyesin bağlı olarak. Yakın arkadaşlara yapmam çünkü onlar kim olduğumu biliyorlar ortaya çıkacak bir şey bu. İş ilişkilerinde de ortaya çıkması mümkün değilse doldur gitsin kim anlayacak ki. Havalı görünüyorsun. CV’ye koyduğum fotoğraf gerçeği yansıtmaz mesela.” (Elif,24, Öğrenci ve İK müdürü olarak çalışıyor, Bekar).

“Birine yardımcı olmak için söylediğim yalanlar bağlama göre değişir. Kendime zarar gelmesin diye çok kullanmam yani cezadan kaçmam. Bir kere muhabirin çevirdiği metni yanlış yazmıştım ve haber yanlış yayınlandı. Gidip şefime hata bende dedim. Hastayım deyip staja gitmiyorum. İşten kaçtığım düşünülebilir. Kötü bir duruma sokmak istemiyorum kendimi, yanlış anlaşılma istemiyorum. Mesela benim bir arkadaşım var Özgür. Plan yapıyoruz ama ben çok yorgun oluyorum. Ona da dinlenmem lazım seni aslında o kadar sevmiyorum, o kadar yol gelemem diyemem diye onu incitmeyecek yeni bir gerçekliğe ihtiyacım var. Hayır diyemediğim için yalan söylediğim oluyor. Öncelikle onları kırmamak için ve beni yanlış tanımamaları için. Arkadaşım bana İngilizce öğret diyor ama ona hayır diyemem ama bunu yapmakta istemiyorum yoğunum derim. Maddi amaçlı yalan söylemem ama mesela topuklu ayakkabıdan nefret ediyorum ama imaj için onu seviyormuş gibi yapıyorum. Makyaj da aynı şekilde insanların gözüne güzel gözükme için makyaj yapıyoruz. Romantik ilişkilerde karşı tarafa kendimi daha çok açamamışsam yapmışlığım vardır. Yani onaylanmak ve kendini daha iyi hissetmek söylenen yalanların en önemlilerinden biri. Eğlenmek için kullanmam. İş yerinde de olanı biraz parlatmakta ne zarar olsun ki. Sonuç olarak kendi itibarım başkasını korumaktan daha önemli.” (Gökçe, 23, Öğrenci ve stajyer, Bekar).

“Yalana en çok kendini bir durumun içerisinden çekip çıkarmak için başvururum. Kimseye kötülük için yalan söylemem ama bazı zaman özellikle fiyat konusunda çok ısrarcı müşteriler oluyor ve ben başa çıkamadığım için yetkili değilim diyorum ya da elemanlar bazen erken gitsin diye sipariş çok geç kaldı hızlı olun diye uyarıyorum çok oyalanıyorlar çünkü. Başkaları için yalan söylemem pek iyilik için yalan söylenmesini savunuyorum ama başkasına yapar mıyım bilmiyorum şuan aklıma gelmiyor. Ya mesela bazen anneme hediye alıyorum fiyatını soruyor az söylüyorum kabul etmez yoksa bu gibi önemsiz şeyler. Kendi çıkarım için de genelde dükkan adına yalan söylüyorum buna da reklamcılık diyorum açıkçası yalan değil. Sonuçta müşterideki imajı iyi tutmak lazım. Dükkandan para kazanıyoruz ve satışı, müşteriyi arttırmak lazım. Yani diğer nedenlerde bazen değişik bir şekilde yaptığım şeyden çekiniyorum yani bunu birine söylerken utanabiliyorum o nedenle yalan söylemek zorunda hissediyorum kendimi. Mesela arabamın modelini değiştirdim doksan bin liralık bir araba aldım ama soranlara özellikle çalışanlara ya da arkadaşlarıma yetmiş beş bin falan diyorum. Nedenini bilmiyorum ama öyle

demek geliyor içimden. Ceza almamak için de yalana sık başvururum ama en fazla yalana başvurma nedenim kendimi iyi hissetmek. Psikolojik bakımdan daraldığım an yalan yardımına koşan yardımcı gibi. Ama buna insanların beni zorladığını düşünüyorum. Kimseye durduk yere yalan söylüyor değilim. Bir de dükkanın imajını arttırmak için dedim bu maddiye girer aslında itibar için söylediğim yalanın bana geri dönüşü maddi. Gerçi manevi olarak bir doyum da sağlıyor sonuçta itibar başarı getiriyor. Benim için dışarıya karşı başarılı görünmekte çok önemli bu yüzden sıralamamda ilk sırayı olumlu imaj için söylenen yalanlara veriyorum. Romantik ilişkilerde yani eşimle olan ilişkimde mesafeyi her zaman korumaya dikkat ederim. Bana bir soru sorduğunda eğer bu benim kafamda ondan saklamamı istediğim bir şeye denk geliyorsa o soruyu cevaplamam ya da ısrar edeceğini bildiğim için yalan söylerim. Kendi ailem ile eşimi farklı aileler olarak görüyorum o yüzden eşimin kendi ailemin özel şeylerini bilmesini istemem bunu saklamak için de bazen yalan söylemek gerekebiliyor. İş ilişkilerinde dediğim gibi elemanlara karşı ve müşterilere karşı yalan söylüyorum. Mesela birbirlerinin maaşlarını soruyorlar bazen. Aldıklarından farklı söylüyorum kırılmasınlar diye. Müşterilere de bazen gecikme sebepleri hakkında yalan söylediğim oluyor. Onun dışında başka yalan söylememi gerektirecek bir durum olmuyor.” (Sena,25,İşletmeci,Evli).

“Yalana saydıkların arasında en çok başvurduğum durum kendime zarar gelmesini önlemek için. Mesela arkadaşlar arasında doğruyu söylesem bana kızacaklar hiç ağzımı bile açmam azar işitmek için. Bazen derslerde not tuttuğum halde biri sorunca not tutmadım dediğim de oluyor. Çünkü ben zar zor derse gitmişim not almışım o evde yatmış ya da gezmeye gitmiş. Ama mesela hastadır gelememiştir o zaman veririm notları. Bazen arkadaşlar arasında şaka olsun diye de yalan söyleniyor. Mesela arkadaşları flörtleştığım çocukla ilgili bir şeyler anlatacağım biraz daha komik anlatıyorum söyle diyecektim demiyorum da dedim diyorum gibi. Ama bunun kimseye bir zararı olmaz en fazla güler geçeriz. Sonra kendime fayda sağlamak için de yalan söyleyebilirim. Geçen sınıfta arkadaş kalem bulmuş bu kalem kimin dedi baktım Rotring güzel kalem dedim benim kalemim. Zaten sahibi yoktu yani kimseden çalmadım sonuçta. Çok nadir de işte başkasına zarar vermek için söyleyebilirim. Sevmediğim birine canını sıkmak için söylerim yani. Ben sevmiyorsam kötü biridir zaten o. Bir şey olmaz. Öncelikle tabii ki ceza almamak için, yaptığım kötü ve yanlış bir iş ortaya çıkmasın diye yalana başvururum ama bunu herkes yapar bence. Sonuçta başkasından kötü bir şey işitmeyi kimse istemez. Bazen ödev yapmıyorduk mesela hocaya evde kaldı diyorduk ya da kitapların özetini okuyup geliyorduk gibi. İtibar meselesi de çok önemli. Ben hayatta her şeyin itibara dayandığını düşünüyorum. Mesela giyimimize önem gösteriyoruz. Neden? İnsanlar bize saygı duysun diye. Sürekli makyaj yapıyorum ve asla saçımı yapmadan dışarı çıkmam. Çünkü ye kürküm ye gibi yani anlatabiliyor muyum? Güzel ve bakımlı olmak bana insanların saygısını getirir. Bu nedenle arkadaş ortamında da iş ararken de İngilizcemi olduğundan daha iyi söylüyorum ya da giydiğim kıyafetleri bazen indirimden alıyorum ama sordukları zaman sezon fiyatını söylüyorum. Örnekleri daha uzatabilirim bir sürü örnek var bunun gibi. Erkek arkadaşım ile olan ilişkimde daha çok kendimi karşı tarafa ezdirmemek için yalan söylüyorum ya da kıskandırmak için. Mesela gitmediğim bir yer var ve oraya gitmiş gibi yapmam gerekebiliyor bazen ya da evdeyim ama arkadaşlarla takılıyorz diyorum. Sırf akli kalsın diye. Bir kere de arkadaşımın arabasıyla buluşmaya gittiğim oldu. Kendi arabam yok bu yüzden arkadaşımdan rica etmiştim. Onun dışında yok trip atmasın diye kızmasın diye öyle şeylere pek gelemem. İş için çok başvuru yapmadım daha öğrenciyim diye ama tabii ki hobilerim öyle kitap okumak falan değil.

Badminton oynamak, paraşütle atlamak falan yazıyorum. Yaptım mı hayır ama bence daha havalı oluyor. Bir de yabancı dil seviyesi tabii ki iyi seviye yazıyorum yoksa CV'nin yüzüne bile bakmazlar.” (Sevil, 22, Öğrenci, Bekar).

“Genel olarak insanlara hayır diyemediğim için yalan söylüyorum. İçinde bulunduğum durum bana zarar verecekse ve ben arkadaşşıma hayır diyemiyorsam yalana koşuyorum hemen. Genelde dışarı çıkma sorunsalı oluyor mesela arkadaşlar çağırıyor. Gelemem yorgunum desem ayıp olur ama onlar benim kadar çalışmıyorlar. Bu nedenle onlara daha eve gelmediğimi, uyuduğumu falan söylüyorum. Bu en sık yalan söyleme nedenim. İkinci olarak birinin iyiliği için yalan söylediğim oluyor. Az önce bahsettiğim gibi iş arkadaşlarım, annem. İnsanları üzmem istemem. Onun dışında birini üzmem için ve kendi çıkarlarım için yalan söylemem. Birine onun zararı olmasa dahi kendi faydam için yalan söylesem kendimi kötü hissederim. Kendime fayda sağlamak için pek yalan söylemem ama şimdi fark ettim ki işe girerken iyi İngilizcem var diye yalan söylemiştim. Birde önceki aldım maaşı abarttım. Ama az önce saydığın gibi cezadan kaçınmak için falan yalana başvurmam. Hatalarımın arkasında dururum. Hiç romantik ilişkim olmadı ama olsa onu incitmek için ya da kendimi ona beğendirmek için yalan söylemem. Belki ilk zamanlar beğendirmek için yalan söylerim ama bir süre sonra anlaşılacağı için ufak yalanlar olur. Bir de mesela ona hediye almışımıdır o öğrenmesin diye onu atlatmak için yalan söylerim. İşe alınmak için söylediğim yalanı zaten söyledim. Onun dışında iş yerine geç kalan arkadaşım olunca onu idare etmek için lavaboda olduğunu ya da bize poğaça almaya gittiğini falan söylüyorum. Ben geç kalmıyorum geç kalsam da nedenini açıklarım ama bizim patron bu konuya takıntılı olduğu için maalesef yalan söylüyorum.” (Gülçehre, 25, Mağaza Müdürü, Bekar).

“En daha çok kendim için yalan söylüyorum. Kendimi kötü bir durumun içinden çekip çıkartmak için. Bir de ben insanlara hayır diyemiyorum. Israr ediyorlar ben de istemediğim için bahane buluyorum. En çok bu olabilir. Eğlenmek için pek yalan söylemem. Demek istediğim buydu işte öyle doğallaşılıyor ki bazen açıklama yapmaya değmez deyip yalan söyleyip geçiyorum. Maddi amaçlı yalana başvurmam. Öyle bir derdim yoktur. İnsanların gözünde iyi bir izlenim oluşturma fikri... bunu biraz açar mısın? Bu herkesin yaptığı bir şey bence. Herkes beğenilmek ister en basitinden bu nedenle makyaj yapıyoruz. Bir konferansa gitmişim ve konuşmacı bir soru sordu ben de cevap verdim ama onu hemen telefondan bakıp cevapladım. O an adam beni tebrik etti nerden bildiğimi sordu yalan söyledim tabii ki ama amacım kötü değildi sonuçta. Bu beni daha zeki gösterdi. Böyle şeyleri çok yapıyoruz ya aklıma gelmiyor başka. Evet bunu onaylanmak için yapıyor olabilirim. İyi hissediyorum çünkü kendini birilerine güzel aktarmak iyi bir şey. Ceza almamak için de kullanırım evet. Bazen annem nereye diyor. Erkek arkadaşşımla buluşacaksam kızlarla diyorum ya da yeni aldığım bir giysi oluyor onu hemen saklıyorum poşeti sorunca da eski falan diyorum kızmasın diye. Genelde böyle yalanı aileme söylüyorum aslında ama amaç kızmasınlar değil aslında üzülmelerini diye bir de dırdır dinlememek için. Romantik ilişkilerde elbette en çok söylediğim yalan kendimle ilgili olanlar. Çok uzun ilişkim olsa tabii böyle olmaz ama flört döneminde kendimle ilgili ufak yalanlar söylerim. Eğer benden daha üstte gördüğüm biriye özellikle. Bakarım mesela onun kız arkadaş çevresine iyi bir gözlem yaparım. Ne gerekiyorsa yalanı basarım. Çiçek hiç sevmem mesela ama alsın havam olsun ne olacak sanki. İş başvurusu bir tane yapmışım ama herhalde inanmadılar ki çağırmadılar beni. İngilizceme iyi yazdım. İsteddiğim maaşa da düşük yazdım. İlgi alanlarını

falan öyle dolduruyorum kafama göre. Başvurduğum kuruma göre uygun bir şeyler yazıyorum.”
(İrem,19, İşsiz,Bekar)

“Yalana başkası için çok başvurmam. Genelde söylediğim yalanlar kendime zarar gelmesini önlemek için. Fayda sağlamak için çok kullanmam ama olabilir. Eğlenmek için yalan söylemek pek yaşımıza uygun sayılmaz. Ben kötü biri değilim birisine zarar vermek için yalan söylemem. Yalan söylemek zorunda hissettiğim için yalan söylemek çok mantıksız. Hayır diyemediğim için yalan söylediğim çok olur. Bunun sebebi insanları kırmamak ama insanları önemseydiğim için değil. İnsanın insana hep ihtiyacı var. Bu insanlar benim iş yaptığım insanlar. Benim onu terslediğim takdirde bana bunun ters dönme ihtimali de var. Yapmasam da gönlnü kırmadan söylemem gerekiyor yüzüne hayır diyemeyeceğim için de yalan söylerim. Yumuşatmayı denerim. Maddi amaçlı yalan söylemem. İtibar için olabilir. Şu şekilde sosyal ortamda, yeni tanıştığım insanları etkilemek için değil de böyle bir ihtiyacım yok açıkçası ama iş yapacağımız insanlara karşı biraz daha cazibeyi arttırmak amaçlı hacmi büyüttüğümüz oluyor. Bir de bankayla görüşeceksin ve pazarlık gücünü arttırmak için bu kadar iş yapıyorum değil de yüzde yirmi otuz arttırarak beklentilerimle bu kadar iş yapıyorum diyerek şişirmek zorunda kalıyorsun. Bunun haricinde işin müşteri boyutu var. Büyük bir operasyon yönetiyoruz. Birçok insanla çalıştığımız için aksaklıklarımız oluyor. Müşteriye biz bu işi beceremiyoruz diyemediğimiz için iyi bir izlenim için yalan söylemek durumunda kalıyoruz. Onaylanmak için yalan söylemem arkadaşlarım beni böyle kabul eder. Cezalandırılabilir birisi yok. Patron veya devlet gibi bir şeyin üzerimde tahakkümü olmadığı için yalan söylemeye ihtiyacım yok. Eşimden korktuğum için değil de mutlu olsun diye yalan söyleyebilirim. Yalan söylememek için eve geç giderim. Flört dönemim olmadı arkadaşlık zaten arkadaşlıkta da yalan olmuyor izi bizden daha iyi biliyorlar. İş başvurusunda çok doğru söylediğim için alınmadığım işler oldu. Bunu tecrübe ile anladım. Keşke yalan söyleseydim. Diğer adaylara göre daha iyiyim ama onlar daha iyi yalan söylemişler ya da benim kadar doğru söylememişler.” (Furkan 25, İşletmeci,Evli)

Katılımcılardan elde edilen cevapların değerlendirmesini yaptığımızda ortaya çıkan gözle görülür sonuçlardan ilki, kişilerin en çok kendilerine fayda sağlayacak yalan türlerine başvurusu olmuştur. Kişiler, yalan söz konusu olduğunda öncelikle kendilerini savunma ihtiyacı duyduklarını ifade etmişlerdir. Bazıları bu durumu iş hayatlarında çıkar elde etmek için tercih ederken bazıları ise kendilerini sosyal çevrelerinde olumlu şekilde tanıtmak amacıyla başvurmuşlardır. On altı katılımcıdan on üç tanesi ilk olarak bu tür yalana başvurduklarını belirtirken bu yalan türüne ikinci seçenek olarak başvuran bir kişi, sıralamada üç ve dördüncü sıraya koyan ise birer kişi bulunmaktadır. Yalana en çok başvuru nedenleri arasında ikinci sırada gelen ise başkalarına yardımcı olmak için söylenen yalanlardır. Bu tür yalana genel olarak sağlık sebepleri nedeniyle aile ve arkadaş için başvurulabileceği belirtilmiştir. Katılımcılardan elde ettiğimiz veriler, kişilerin başkalarına hayır diyemediği için ve zamandan tasarruf için yalana başvurduklarını göstermektedir. Hayır diyemediği için sosyal ve ticari

ilişkilerinin zarara uğrayacağını düşünen kişiler çareyi yalan söylemekte bulmuşlardır. Bunun dışında yalan, mevcut durumu açıklamaya gerekli görmediği için buna enerji ve zaman ayırmak istemeyen kişilerin de tercihi olmuştur. Özellikle günlük muhabbet sırasında karşıdakine özelini açmak istemeyen kişiler tarafından tercih edilmiştir. Katılımcıların bunun dışında başvurdukları yalan türleri ise eğlence amacıyla söylenen yalanlardır. Katılımcıların yalnızca iki tanesi karşıdakine zarar vermek için yalana başvurabileceklerini belirtmişlerdir. Bunu dışında bir kişi toplum düzenini sağlamak için yalana başvurmanın gerekli olduğunu söylemiştir.

Katılımcıların çoğunluğu, kişinin olumlu izlenim oluşturmaya yönelik yalanları kişinin onaylanma isteği ve bunun devamı olarak kendini daha iyi hissetmesiyle bağlantılı olarak ele aldığı için soruları tek kategoride cevaplamış ve değerlendirmesini de ona göre yapmıştır. İzlenim oluşturma ve kişinin onaylanma ihtiyacının aynı olduğu görüşü paylaşan on bir kişi bulunmaktadır. Bunlardan yedi katılımcı bu nedenle söylenen yalanları ilk sırada söyledikleri önemli yalanlar olarak değerlendirmişlerdir.

Tablo 5

Katılımcıların En Çok Başvurduğu Yalanlar

Başkasına yardımcı olmak amacıyla söylenen yalanlar	Katılmayan	1
	1.sıra	1
	2.sıra	9
	3.sıra	3
	4.sıra	2
Kendine fayda sağlamak amaçlı söylenen yalanlar	1.sıra	13
	2.sıra	1
	3.sıra	1
	4.sıra	1
Hayır denilemediği için söylenen yalanlar	1.sıra	1
	2.sıra	2
	4.sıra	1
Zamandan tasarruf olarak düşünülen yalanlar	1.sıra	1
	2.sıra	1
	3.sıra	2

Tablo 6**Katılımcıların kendileri için başvurdukları yalanlara ait veriler**

Olumlu izlenim oluşturma ve onaylanma ihtiyacının birlikte ele alındığı durum	1.sıra	7
	2.sıra	3
	3.sıra	1
Olumlu izlenim oluşturma amacıyla söylenen yalanlar	1.sıra	2
Onaylanma ve kişinin kendini iyi hissetme ihtiyacı	2.sıra	1
	3.sıra	1
Cezadan kaçış, kişinin zarar görmemesi için başvuru yalanlar	1.sıra	7
	2.sıra	12
	3.sıra	1
	4.sıra	1
Maddi amaçlı söylenen yalanlar	2.sıra	3

Katılımcılardan bir kısmı olumlu izlenimin maddi kazanç sağlayacağını veya bu durumun kendilerini motive ettiğini söylerken bir kısmı ise başkaları üzerinde arzu ettikleri imajı oluşturabilmek için istemedikleri halde makyaj yaptıklarını, topuklu giydiklerini, saçlarına daima gerekli olduğunu düşünmedikleri özeni gösterdiklerini belirtmişlerdir. Kişinin istediği yönde bir izlenim oluşturma romantik ilişkileri ve iş ilişkilerinde de önemlidir. Özellikle ilişkinin başlangıç evresinde, kişiler karşı tarafa kendilerini olduğundan farklı şekilde ve karşıdakinin görmek isteyeceği halde tanıtmak için çaba göstermektedir. İlişki ilerledikçe bu yalan türünü yerini cezadan kaçışa bırakmıştır. İş ilişkileri içerisinde de sürecin başında yani işe kabul sürecinde kişilerin özellikle konuşabildikleri dil ve ilgi alanları konusunda yalan söyledikleri ve sonrasında da yine bu durumun yerini cezadan kaçışa bıraktığı görülmektedir. Bunlara ek olarak olumlu izlenim oluşturma amaçlı söylenen yalanı ilk sırada değerlendiren iki kişi bulunmaktadır.

Kişinin cezadan kaçmak için söylediği yalanlar ise bu kategoride değerlendirebileceğimiz yalan türleri arasında ikinci sırada yer alır. Bu tür yalanları ilk sırada tercih eden yedi kişi bulunmaktadır. Genel olarak romantik ilişkilerde ve iş ilişkilerinde çıkacak sorunun önlenmesi amacı ile ya da mevcut problemin daha büyümemesi için tedbir amaçlı başvurduklarını belirtmişlerdir. İş yerinde devamsızlık için alınan hasta raporu, önemli günlerin atlanması durumunda ortaya atılan bahaneler bu duruma örnek olarak gösterilmişlerdir. Maddi amaçlı kazanç sağlamak ve onaylanmak için söylenen yalanlar ise katılımcıların belirttiği diğer yalan türleridir.

4.2.5. Sosyal Medya ve Yalan Kullanımının İncelenmesi

Kişiler, sosyal hayatlarının içinde, sosyal medyayı artık bir kimlik inşa etme aracı olarak kullanmaktadırlar. Kendileri için en uygun profili oluşturup, paylaşımları ile de en uygun benlik sunumunu inşa etmenin yollarını ararlar. Kendileri hakkında paketlenmiş bilgileri paylaşp, olduklarından farklı bir profil tasarımına giderler. Bu kişilerin istedikleri algının yaratılması için gereklidir. İncelememiz için önemli olan nokta bu benlik sunumlarının yapılırken kişinin nelerden yararlandığıdır. Sosyal medya bağlamında bunun görülebilmesi için ve kişilerin sosyal medyada yalan kullanımını ölçmek için ise kişilere, “sosyal medyada paylaşımların hep gerçeği yansıtıyor mu?”, “sosyal medyada başvurduğın yalan türleri neler?”, “sence diğerleri bunu hangi amaçla kullanıyor” soruları yöneltilmiştir. Cevaplar şu şekildedir:

“Sosyal medyada hep gerçeği paylaşıyorum.” (Saxop, 25, İnşaat İşçisi, Bekar).

“Sosyal medyada paylaşımlarım gerçeği yansıtıyor. Ama genelde sosyal medya yalan aracı olarak kullanılıyor. Photoshop yapılıyor. İnsanlar olduğundan daha mutlu gibi davranıyor.” (Talha, 20, Öğrenci, Bekar).

“Genelde evet ama bazen gerçeği yansıtmıyor mesela fotoğraf paylaşıyorum çok mutlu gibi ama normalde değilim. Sosyal medyayı yalan aracı olarak kullanıyorlar. Özellikle çok takipçisi olanlar ve siyasetle ilgili kişiler.” (Sertaç, 24, YL öğrencisi ve mühendis olarak çalışıyor, Bekar).

“Sosyal medya paylaşımlarım aynıdır. Mutluyken paylaşıyorum diğer türlü sü hoşuma gitmiyor. Sosyal medya ile yalan söylüyorlar ayağını suya sokmamış insanlar fotoğraf paylaşıyor hatta biri saksılar arasında. Fotoğrafta yeşillikler var ama arkada beton duvar. Bence bu da itibar oluşturmak. Ben geziyorum düşmanlarım çatlasın diye.” (Abdülhamit, 23, YL öğrencisi, asistan olarak çalışıyor, Bekar).

“Paylaşımlarım gerçeği yansıtıyor zaten çok paylaşım yapmıyorum ama bazen bakıyorum yanımdaki arkadaşım mutsuz şekilde takılırken dünyanın en mutlu insanı gibi fotoğraf atıyor. Bu bana yalan geliyor.” (Yunus Emre, 22, Öğrenci, Bekar).

“Sosyal medya paylaşımım yok ama olsa da yalan söylemezdim. Sosyal medyanın yalan aracı olduğunu düşünüyorum bunu yapmasalardı photoshop yapmazlardı.” (Umutcan, 19, Öğrenci, Bekar).

“Sosyal medyayı çok kullanmıyorum. Düğünde fotoğraf çekilirim, bayramda çektiririm. Hava atmaya çalışmam. Günümüzde fenomen olmak diye bir şey var. Yorum ve beğeni. Ödünç kıyafetlerle her gün farklı kıyafetlerle farklı kafelerde geziyormuş gibi yapıyorlar. Bunun nedeni bence insanlar içinde bir yere sahip değiller, yer edinmek için egolarını tatmin etmek için havalı görülmek için biz ona yetişemeyiz dedirtmek için yapıyorlar.” (Barış, 24, Su dağıtım elemanı, Bekar).

“Bir gerçek hayatta bir benliğimiz var bir de sosyal medyada bir hayat var. Sosyal medyada yaptığının yalan olarak geçer mi bilmiyorum. İnsanlar sosyal medyada yalan söylüyorlar ama bu gerçek” (Muhammet, 20, Öğrenci, Bekar).

“Sosyal medyada güzel arabalarla falan fotoğraf koyuyorum. Havalı oluyor arkadaşlara karşı. Deniz kenarında fotoğraf çekiliyorum diyelim her pozdan çekiliyorum. Hafta sonu paylaşıyorum sanki yine gitmişim gibi görünsün. Bir de konum etiketlemiyorum ya da farklı yeri etiketliyorum.” (Onur, 23, Servis Elemanı, Evli).

“Sosyal medya da yalanım ortaya çıkar. Ama shop programı kullanıyorum. Gözaltılarımı düzeltiyorum. Bunu yaparken amacım güzel görülmek, kendimi iyi hissetmek güzel görünmek. Kendini şekillendirdiğin bir kalıp var ve bunu karşıya da aktarmak istiyorsun. Sosyal medya itibar amaçlı kullandığın yalanların aracısı oluyor. (Elif, 24, Öğrenci ve İK müdürü olarak çalışıyor, Bekar).

“Sosyal medyada yalancı olduğumuzu düşünüyorum. Herkes mutlu özellikle Instagram’da herkes birbirinin yalan hayatını beğeniyor. Photoshopu kim kullanmıyor. Ben analog çekim yapıyorum ama vaktim olmadığı için analog filtre koyuyorum. Sosyal medya bana göre yalanın mecra bulmuş hali.” (Gökçe, 23, Öğrenci ve stajyer, Bekar).

“Sosyal medya kullanmaya pek vaktim olmuyor ama genel olarak Instagram kullanıyorum orada da her halimi paylaşmamam mesela shopla falan uğraşmam da ışığı falan ayarlarım bir de sadece gittiğim güzel yerlerde fotoğraf paylaşıyorum. Sanki tüm tatillerimi yurtdışında yapıyorum gibi bana cool bir görüntü katıyor bence. Hem işletmeci kimliğim hem de para harcamayı bilen bir kadın izlenimi. Üstelik eşimle fotoğraf koymamaya da özen gösteriyorum çünkü eşim olmadan da gezebilirim, onsuzda bir hayatım var demek için bir yol bence bu. Yani aslında resimlerimin altında yatan bir psikoloji var evet ama bunu yalan söyleyerek oluşturmuyorum ama oluşturan çok kişi var tabii ki.” (Sena, 25, İşletmeci, Evli).

“Sosyal medyada çok takılıyorum özellikle Instagram’da. Fotoğraf paylaşıyorum. Oynuyorum fotoğraflarla. Belim bazen çok kalın çıkabiliyor fotoğraflarda boyum kısa çıkıyor. Onlar üzerinde oynuyorum mesela. Bir de tbt yapmak yerine sanki şimdi ordaymış gibi paylaşıyorum. Onun dışında bir şey için de pek kullanmıyorum açıkçası.” (Sevil, 22, Öğrenci, Bekar).

“Genelde resimleri ışık ayarını bile değiştirmeden koyuyorum bazen başka yer bildirimi yapıyorum komiklik olsun diye mesela en son salda gölünde çekilen fotoğrafımı Maldivler diye etiketledim. Ama eğlencesine yani.” (Gülçehre, 25, Mağaza Müdürü, Bekar).

“Sosyal medya hep gerçeği yansıtmaz çünkü burası benim kendi yarattığım bir dünya. Kendi istediğim açıda istediğim efektle fotoğraf koyuyorum. Olduğumdan daha güzel görünüyorum, hep geziyorum, para harcıyorum gibi bir dünya” (İrem,19, İşsiz,Bekar)

“Bu yaşıma kadar on beş senedir hiç paylaşım yapmadım diyebilirim. Ama sosyal medyanın insanların yalan aracı olduğunu düşünüyorum. Daha önceleri Twitter, Facebook zamanı bu kadar değildi ama Instagram çıktığından beri önceden gittiğim yerler çok pahalılaşmış. Bu demek oluyor ki insanlar önceden buraları kullanmıyorlardı ama şimdi gidip fotoğraf çekmek için kullanıyorlar ve buralarda anormal hareketlilik oluyor. Buraları çok sevdiklerinden değil ben de buralara gelebiliyorum demek için.” (Furkan 25, İşletmeci,Evli)

Sosyal medya her zaman doğruları paylaşırım diyen altı kişi varken dokuz kişi ise paylaşımlarının her zaman gerçeği yansıtmadığını bazı zaman olmasını istediği gibi düzenlemeler yaptığını ifade etmiştir. Bir kişi ise sosyal medyanın zaten kişiler tarafından oluşturulmuş bir hayat olduğunu düşünmektedir. Kişinin iki benliği vardır. Bir gerçek benliği bir de sosyal medyadaki benliği. İnsanlar sosyal medyada yalan söyleyebilirler ama bu onların ikinci hayatlarındaki gerçektir diyerek aslında sosyal medyada söylenilen yalanları yalan kapsamına almamıştır.

Katılımcıların çoğunluğuna göre sosyal medya paylaşımları daha çok arkadaşlar arasında popülaritenin artırılması amacıyla kullanılır. Kişiler gitmek istedikleri ya da daha önce gittikleri yerlerden sanki hala oradaymış gibi fotoğraf paylaşarak kendileri için olduğundan daha varlıklı, daha gezgin, daha havyan sever, daha duyarlı... gibi izlenimler oluşturmaya çalışırlar. Bunun bir yolu da kişinin kendisini olduğundan daha güzel görükmesini sağlamak için sıklıkla kullandığı photoshop programlarıdır. Katılımcılardan bir tanesi kendisi ve işletmesi için yaratmak istediği izlenim için sosyal medyadan faydalanmakta olduğundan bahsetmiştir. Evli bir kadın olarak yurtdışında ve tek başına yaptığı tatiller, ondan ve işletmesinden vizyon sahibi, para harcamayı bilen, başarılı ve özgür olarak bahsedilmesine yardımcı olmaktadır. Katılımcılar bu sebeplerle sosyal medyanın bir izlenim oluşturma aracı olarak görev yaptığını bahsetmişlerdir. Bu, kişilerin toplumda yer edinme çabasının bir parçasıdır. Katılımcılara göre yüksek takipçi sayısına sahip kişiler ve siyasetçiler sosyal medyayı sıklıkla izlenim yaratma amaçlı kullanan gruptur.

Görüldüğü gibi sosyal medya, tıpkı kişinin içinde bulunduğu diğer sosyal ortamlar gibi iletişimini yürüttüğü ve bunu diğer ortamlara göre daha planlı ve stratejik şekilde yaptığı bir ortam haline gelmiştir. Tıpkı sosyal çevre gibi sosyal medya da kişinin fikir ve davranışlarını etkiler ve kişinin oluşturmak istediği izlenim doğrultusunda paylaşımlarının düzenlenmesini zorunlu kılar. Kişiler kendilerine ait fikirleri, tutumları, eğitim seviyesini, ekonomik durumunu, sosyal hayatını yaratmak istediği izlenimler doğrultusunda şekillendirerek kendine daha planlı iletişim ağı kurar. Araştırmanın bu kısmından çıkardığımız sonuç, teknolojik gelişmeler göz önüne alındığında kişilerarası iletişimin dizayn edildiği bu yeni alanın anlaşılması, kişinin izlenim oluşturma açısından başvurduğu yöntemlerin incelenmesi, yalana başvurma nedenlerinin gözlemlenmesi ve yaratılmaya çalışılan benlik algısının kişi için öneminin fark edilmesi bakımından gereklidir.

SONUÇ

Dürüstlük, günümüz de dahil olmak üzere tarihin çoğu döneminde dini, sosyal ve kültürel unsurların da etkisiyle yüceltilmiş, yalan ise tümüyle olumsuz yönleriyle algılanarak kişileri ve toplumları yanlış yola sevk eden birer aracı olarak görüşmüştür. Ancak bu gerçeklik pratikteki hadiselerde kendine her zaman yer bulamamıştır. Sokrat, topluma, öğrencilerine, hatta yargılandığı mahkemeye doğru söylediği için baldıran zehrini içmeye zorlanmıştır. Elbette az önce ifade ettiğimiz dürüstlük ve yalana dair mukayese tarihin çeşitli merhalelerinde farklı anlamlar taşımıştır. Antik Yunan’da sofistlerin, kent kent gezerek varlıklı ailelere ve siyasetçilere safsata eğitimi vermeleri, mahkeme salonlarında retorik yöntemleriyle düşünceyi değiştirme şekillerini öğretmeleri, etkili konuşma yoluyla düşünceyi saptırma önerileri sunmaları yalanın etik yanı dışında pratik bir iletişim yöntemi olarak kullanıldığını da ortaya koymuştur. Ayrıca bazı toplumlarda doğrudan dürüst yaklaşım yerine biraz dolaylı anlatımın herkesin yararına olabileceği fikri yaygın bir görüştür. Tıpkı insanlar gibi toplumlarında sürekli olarak acı gerçeklerle ayakta kalması mümkün değildir ki bu durum bize politikayı hatırlatır. Sanırım, “Gerçekleri konuşmamak bazen bir ödevdir” sözü politikacıların sıklıkla eyleme geçirdiği, kendilerinde sorumluluk olarak gördükleri bir durumdur. Örneğin mahkemeler kişinin en dürüst olunması beklenen yerlerdendir. Çünkü hem dini hem toplumsal açıdan bakıldığında yalancı şahitlik çok büyük günah ve bir suçtur. Ancak her avukatın gerçekleri söylemeye yemin ettiği duruşmada çoğu zaman her iki tarafında aynı anda gerçeği savunması neredeyse imkansız bir durumdur.

Çoğu araştırmacı, ahlaktan toplumun beklenti ve yasaklarına uyum şekli olarak bahseder. Kişinin bu beklentilere yanıt vermesi ve yasaklardan kaçınması onu uyumlu ya da tam tersi davranışı ise onu sapkın bir birey haline getirir. Kişinin bireysel tatmin ve sosyal alanda görülme ihtiyaçlarına dair motifler Freud’un yaklaşımı ile bu superego-ego-id dengesinin oluşum süreci yani kişinin toplumsal alanda yerini alma sürecinde, kültürel normlarla birlikte

zaman içerisinde yaptırımlarla ittirilir. Yani kişinin içinde yaşadığı topluma karşı yükümlülükleri onu üyesi olduğu bu toplumun değerlerini, tutumlarını benimsemek, onların beklentilerine uygun şekilde hareket etmek zorunda bırakır. Dini emirler, kültürel kurallar vb. sosyolojik olgular ceza-ödül ekseninde sistemleştiği için beraberinde zorunlu davranışların oluşmasını da getirir. Kimi zaman kişinin olmak istediği kişi ile olması beklenen kişi arasında çatışma görülür. İnsanların birbirlerini yönlendirmek için oluşturdukları düşünce kalıpları onları sosyal yaşamlarında bir endişeye sevk eder. Kişi kendisiyle bu endişeye bağlı olarak çatışır hale gelir. Yalan ise bu çatışmanın arabulucusu olarak görev yapar.

Kişilerarası iletişim sürecinde izlenim oluşturmaya yönelik kullanılan yalanlar üzerine yapılmış bu çalışmada literatür taramasına ek olarak katılımcıların desteği ile elde edilen verilerin analizleri yapılarak kişilerin öncelikle bu çatışmada kendi çıkarlarını korumak, onaylanmak, toplumda yer edinmek gibi nedenlerden ötürü yalana başvurduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada yer alan katılımcıların sosyokültürel ve sosyoekonomik seviyeleri birbirlerinden farklıdır. Buna rağmen kişilerin verdikleri cevaplar göz önüne alındığında görülen durum birbirinden pek farklı değildir. Şöyle ki; kişiler, başkalarının kendilerine dair algılarını manipüle etme, kendi benliklerini bir başkasına kanıtlama ve görünür olma çabası içindedir. Tüm bu yapılandırılmış sunumlar; deneyimler, rollerin getirdiği oyunculuk, benlik sunumundan ziyade istenilen sosyal hedefe yönelik düzenlemelerdir. Kişiler özenle sundukları ayırıcı özellikleri ile akılda kalmak istemektedirler. İnsanların sosyal hayatlarına sundukları benliklerin paketlenmiş ve düzenlenmiş olduğu yaklaşımı da Goffman tarafından tam bu nedenle yani kişinin sahip olduğu tutumları birbirleriyle en alakalı, en doğru ve tutarlı şekilde sunarak aldatıcı kimliğini ortaya koyma talebi ile ortaya konulmuştur. Ancak burada, sadece üretilen ve sunulan benlik kavramının kişinin kendi tercihlerini değil sosyal alandaki rolleri ve rollere uygun davranış beklentisi ile de ilişkisi söz konusudur. Mead, Goffman ve Turner gibi isimler, insanların sürekli olarak rol yaptığını ve bu sayede insanlar üzerinde bıraktıkları izlenimleri yönettiklerini söyler. Araştırmamızda ortaya çıkan sonuca göre, izlenim yönetimi, duygu düzenlemesi ve sosyal role destek gibi temel sosyal etkileşim sürecine hizmet ettiğini düşünülen yalanlar, yeni ve doğru olmayan benliklerin canlandırılmasına da katkı sağlamışlardır.

Yalanın insan ilişkilerinde olmazsa olmaz olduğunu savunan katılımcılar, özellikle romantik ilişkilerde ve iş ilişkilerinde zor durumda kaldıklarında yalana başvurdıklarını ve kişilerin sevdikleri için yalan söylemenin çoğunlukla gerekli olduğunu savunmaktadırlar. Özellikle romantik ilişkilerin ilk evrelerinde kişi kendini karşı tarafa onun daha kolay onaylayacağı şekilde tanıtmak istediği için yalana başvurmakla birlikte zaman içerisinde bu yalan yerini cezadan kaçışa bırakmaktadır. Ancak yalan söz konusu olduğunda öncelikle kendilerini savunma ihtiyacı duyduklarını da ifade etmişlerdir. Sonrasında ise kişilerin başkalarına hayır diyemediği için ve zamandan tasarruf için söyledikleri yalanlar söz konusudur. Katılımcıların bir kısmı ticari ilişkilerin devamı için yani maddi amaçlı olumlu izlenim oluşturma çabası içine girerken bir kısmı ise sadece onaylanma ve yalnız kalma korkusu ile başkaları için kendine uygun bir kimlik inşa etme yoluna girmiştir. Bunun dışında yalan, mevcut durumu açıklamaya gerekli görmediği için buna enerji ve zaman ayırmak istemeyen kişilerin de tercihi olmuştur. Özellikle günlük muhabbet sırasında karşıdakine özelini açmak istemeyen kişiler tarafından tercih edilmiştir. Kişiler kendileri ile ilgili olumsuz bir izlenim oluşmasını önlemek için zamanlarının kısıtlı olduğu yani kendilerini rahatça ifade edemeyecekleri durumlarda yalana başvurmaktadırlar. Bunu dışında toplum düzenini sağlamak ve ilişkilerin düzenlenmesi için de yalana başvurmanın gerekli olduğunu söylemişlerdir.

Son olarak, kişilerin oyunlarını sergilediği en iyi alanlardan biri sosyal mecralardır. Etki alanının genişliğine ve bunun getirisi olarak kişinin elde edeceği doyuma bakıldığında özellikle de Instagram kişilerin bu sahnede en iyi performansı sergilemek için tercih ettikleri en etkili alanlardan biridir. Kişi burada oynadığı rolün inandırıcılığını arttırmak için ifade denetimine başvurur. Uygunsuz hareketlerden kaçınır, seyirciye ve içinde bulunduğu role göre kendine duruş, giyim ve saygı duyulması gereken değerler belirler. Gerçeği bazı zaman kendince şekillendirmesi gerekir. Rolünü kusursuz şekilde ortaya koyabilmek için de bunlara hatasız şekilde bağlı kalmaya çalışır. Performansın en inandırıcı şekilde sergilenmesi buna bağlıdır. Aksi halde yanlış bir sunum kişinin oynadığı role karşı tehdit oluşturur. Neyse ki performansın planlı bir

şekilde ortaya konulabilirliği açısından oldukça elverişli olan bu alan sayesinde istenilen benlik algısı kolaylıkla oluşturulur.

Araştırma sonucunda analiz edilen verilere bakıldığında görülen o ki, kişiler istekleri doğrultusunda yalanları önceden planlamış ve gerçeklerin yeniden yaratılmasında da kullanmıştır. Yalan artık toplumsal hayatta sürdürülebilirliği sağlamak için kişisel bir beceri haline gelmiştir. Özellikle kişinin benlik saygısını korumak, aşağılık kompleksi ve başarısızlık hissi ile baş etmek için başvurduğu yalanlar, kişinin kendine olan inancını arttırmada ve insanlarla olan iletişimini düzenlemede gerekli olarak gördüğü ve sıklıkla başvurduğu bir yoldur.



KAYNAKÇA

- Ekman,P. (1985). *TellingLies: CluestoDeceit in the Marketplace, Politics, andMarriage*. 1.Baskı.London:NortonCompany
- Ekman,P.(2018). *Ne Düşündüğünü Biliyorum*.E.Karababa.(çev.), İstanbul:Koridor Yayıncılık (orijinal baskı tarihi 1985)
- Vrij, A. (2008). *DetectingLiesandDeceit*. 2. Baskı. UK: John Wiley&Sons,Ltd
- Oral, B. (2018). *Öğrenme Öğretme Kuram ve Yaklaşımları*. 4. Baskı. Ankara:Pegem Akademi
- Lerner, H. (2015). *Kandırma Dansı*. E.Deniz. (çev.), İstanbul: Varlık Yayınları (orijinal baskı tarihi 1993)
- Harris, S. (2013). *Lying*. Los Angeles:FourElephantsPress
- Anık,C. (2000). *Siyasal İkna*. 1.Baskı. Ankara:Vadi Yayınları
- Ford, C. (1997). *Yalan! yalan!! Yalan!!! : Yalancılığın Psikolojisi*. Ş. Küçükakal (çev.) Ankara: HYB Yayıncılık (orijinal baskı tarihi 1996)
- Çolak, H. (2018). *Sosyal Yaşamdan İş Yaşamına Yalan ve Aldatma*. 1. Baskı. Ankara:Siyasal Yayıncılık
- Yelkenli, A. (2006). *Yalan Söylememek Mümkün Mü?*. 1. Baskı. İstanbul: Yakamoz Yayınları
- Goffman, E. (2016). *Günlük Yaşamda Benliğin Sunumu*. B.Cezar (çev.). İstanbul: Metris Yayıncılık (orijinal baskı tarihi 1959)
- Goffman, E. (1967). *InteractionRitual: Essay in Face-to-FaceBehaviour*. NY:Doubleday
- Mayer, C. (2008). *Yalana Övgü*. N.Ünver (çev). Ankara:Phoenix Yayıncılık
- Stephens, S. (2018). *Bana Yalan Söylediler*. F. Aydar (çev.). İstanbul: Küy Yayıncılık (orijinal yayın tarihi 2017)
- Burger, J. (2016). *Kişilik*. İ.Sarioğlu (çev.).5.baskı. İstanbul: Kaknüs Yayınevi (Orijinal baskı tarihi 2004)
- Cüceloğlu,D.(2018). *İnsan ve Davranışı*. 36. Baskı. İstanbul: Remzi Kitapevi
- Hogg,M ve Vaughan, G. (2018) *Sosyal Psikoloji*. İ. Yıldız ve A.Gelmez (çev.). Ankara: Ütopya Yayınevi (orijinal baskı tarihi 2014)

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press.

Fromm, E. (2009). *Beyond The Chains of Illusion*. 3. Baskı. London: Continuum Yayıncılık

Hampden, C.M. – Turner & Trompenaars, F. (2002). *A Minor Image World: Doing Business in Asia*. M. Werner & P. Joynt (Ed.). *Managing Across Cultures* içinde. North Yorkshire: Thomson, 143-167

Buller, D. & Burgoon, J. (2012). *Expectancy Violations Theory of Judee Burgoon*. Em Griffin (Ed.). *A First Look at Communication Theory*. The McGraw-Hill Company, New York, 84-98

Burgoon, J.K. & Buller D.B. (2015). *Interpersonal Deception Theory*
https://www.researchgate.net/publication/315499148_Interpersonal_Deception_Theory
<http://dl.icdst.org/pdfs/files/fad45dd358c65bc944c90cf969a2a6f7.pdf>

Turner, P.H. (2002). *Role Theory*. J. H. Turner (Ed.). *Handbook of Sociological Theory*. Kluwer Academic / Plenum Publishers, New York, 233-254

Lane, R. (2007). *The Game of Justice: a Theory of Individual Self-Government*. 1. Baskı. Albany: State University of New York Press

Gürüz, D. ve Eğinli, A. (2017). *Kişilerarası İletişim*. 6. baskı. Ankara: Nobel Yayıncılık
Littlejohn, S ve Foss, K. (ed.). (2009). *Encyclopedia of Communication Theory*. London: Sage Publication

E, Anderman ve L. Anderman (Ed.). (2008). *Psychology of Classroom Learning An Encyclopedia*. USA: Macmillan

Kaya, A. (ed.). (2017). *Kişilerarası İlişkiler ve Etkili İletişim*. Ankara: Pegem Akademi

M. ve Joynt, P. (Ed.). (2002). *Managing Across Cultures*. North Yorkshire: Thomson.

Grunig, J. ve Hunt, T. (1984). *Managing Public Relations*. New York: CBS College Publishing

İnanç, B.Y ve Yerlikaya, E.E. (2017). *Kişilik Kuramları*. Ankara: Pegem Akademi

Jones, E.E. ve Pittman, T.S. (1982). *Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation*. J. Suis (Ed.). *Psychological Perspectives on the Self*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 230-262.

Deniz, E. (Ed.) (2017). *Erken Çocukluk Döneminde Gelişim*. Ankara: Pegem Akademi
Kişilik Gelişimi, 221-266

James,W. (1890) *The Principles of Psychology*. The Consciousness of Self. 1:650-913

DePaulo,B. ve Kashy, A.(1998). EverydayLies in Close andCasualRelationships. *Journal of PersonalityandSocial Psychology*.74.1: 63-79.

<https://smg.media.mit.edu/library/DePaulo.Kashy.EverydayLies.pdf> (13.11.2018)

Morva,O. (2014) Goffman'ınDramaturjik Yaklaşımı ve Dijital Ortamda Kimlik Tasarımı: Sosyal Paylaşım Ağı Facebook Üzerine Bir inceleme. S.Çakır (Ed.). *Medya ve Tasarım*. İstanbul: Urzeni, 231-255

Fullinwider, R. (2007). Sissela Bok on Lyingand Moral Choice in PrivateandPublic Life: an Amplification. <http://infed.org/mobi/sissela-bok-on-lying-and-moral-choice-in-private-and-public-life-an-amplification/> [12.10.2018]

Betz, J. (1985). Sissela Bok on TheAnalogy of DeceptionandViolence. *Thejournal of Value Inquiry*. 19.3: 217-224 <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00172510> (03.10.2018)

Koç, B. (2007). Çatışma Bağlamında Yalan ve Din ilişkisi.Dini Araştırmalar.10.30:215-242

https://www.researchgate.net/publication/296301194_Catisma_Baglaminda_Yalan_ve_Din_Iliskisi_-_The_relationship_between_religion_and_lying_in_terms_of_conflict (13.11.2018)

Selçuk,E.(2012). Yalan Söyleme Kabiliyeti ve Hafıza: Cinsiyetler Arası Karşılaştırma. *İletişim Dergisi*.7.3: 235:243 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/177777> (14.11.2018)

Ekman,P. (1996). WhyDon'tWeCatchLiars?..*Social Research*.63.3:801-817 <https://philpapers.org/rec/EKMWDW> (04.12.2018)

Robin S. Edelstein,R. ve Luten,T. ve Ekman P. (2006). DetectingLies in ChildrenandAdults. *Lawand Human Behavior*. 30.1:1-10. https://www.researchgate.net/publication/7053876_Detecting_Lies_in_Children_and_Adults (04.12.2018)

Kashy,D. ve DePaulo B. (1996).WhoLies?..*Journal of PersonalityandSocial Psychology*.70.5:1037-1051 <https://smg.media.mit.edu/library/Kashy.DePaulo.WhoLies.pdf> (04.12.2018)

DePaulo,B.Kashy ,D. Kirkendol,S. Epstein,J. ve Wyer,M. (1996).Lying in Everyday Life.

Journal of PersonalityandSocialPsychology. 70.5: 979-995

https://www.researchgate.net/publication/14544905_Lying_in_Everyday_Life (14.03.2019)

DePaulo, B. ve Rosenthal, R. (1979). Telling Lies. *Journal of Personality and Social Psychology*. 37.10: 1713-1722. <https://psycnet.apa.org/record/1981-01261-001> (13.02.2018)

Anderson, E. DePaulo, B. Ansfield, M. Tickle, J. ve Green, E. (1999). Beliefs About Cues to Deception: Mindless Stereotypes or Untapped Wisdom?. *Journal of Nonverbal Behavior*. 23.1: 67-89 <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1021387326192> (13.02.2018)

Lewis, M. Stanger, C. ve Sullivan, M. (1989). Deception in 3-Year-Olds. *Developmental Psychology*. 25.3: 439-443 <https://www.ecu.edu/cs-cas/psyc/upload/Lewis-Stanger-Sullivan-1989.pdf> (13.02.2018)

Cole, T. (2001). Lying to the one you love: The use of deception in romantic relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*. 18.1: 107-129. <http://condor.depaul.edu/tcole/lying.pdf> (01.01.2019)

Karpman, B. (1949). Lying: A Minor Inquiry into the Ethics of Neurotic and Psychopathic Behavior. *Journal of Criminal Law and Criminology*. 40.2: 135-157 <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3670&context=jclc> (01.01.2019)

Turri, A. ve Turri, J. (2015). The Truth About Lying. *Philosophy Department and Cognitive Science Program*. 138 161-168. https://www.researchgate.net/publication/273385702_The_truth_about_lying (01.01.2019)

Grubin, D. (2005). Commentary: Getting at the Truth about Pathological Lying. *The Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law*. 33.3: 350-353 <https://pdfs.semanticscholar.org/ea46/fda00c19a85a42f4050ce0c09ffaf1d4372b.pdf> (03.02. 2019)

Çetindoğan, M. (2015). Yalan ve Tiyatro. *Yedi Sanat, Tasarım ve Bilim Dergisi*. 14: 117-124 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/203772> (03.03.2019)

Duran, M. (2017). Kant'ın Ödev Ahlakı Üzerine. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*. 6.6: 57-84 <http://dergipark.gov.tr/download/issue-file/4790> (05.12.2018)

Kılıç, Y. (2015). Kant'ın Etik Görüşünde 'Değerli Eylem'in Olanağı. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 22: 93-100 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/411707> (05.12.2018)

Çiftçi, N. (2003). Kohlberg'in Bilişsel Ahlak Gelişimi Teorisi: Ahlak ve Demokrasi Eğitimi. *Değerler Eğitimi Dergisi*. 1.1: 43-77. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/302618> (05.12.2018)

Görgülü,B. & Tekin,G. (2018). Clayton Alderfer'in ERG Teorisi ve Çalışanların İş Tatmini. *Social Sciences Studies Journal*. 4.17:1559-1566

Brandt,D.Miller,G. ve Hocking,J. (1980). Effects of Self-MonitoringandFamiliarity on DeceptionDetection. *CommunicationQuarterly*. 28.3:3-10
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01463378009369370?journalCode=rcqu20> (22.12.2018)

Skowronsk, J. (1993). The Self in ImpressionFormation: TraitCentralityandSocialPerception. *Journal of ExperimentalSocial Psychology*.29:347-357
<https://pdfs.semanticscholar.org/fcb4/b35588f52511fea911e25121d9e330c0a3e2.pdf> (16.11.2018)

Kraut, R. (1978). VerbalandNonverbalCues in thePerception of Lying. *Journal of PersonalityandSocial Psychology*.36.4: 380-391
<http://kraut.hciresearch.org/sites/kraut.hciresearch.org/files/articles/kraut78-Verbal%26NonverbalCuesInLieDetection.pdf> (22.12.2018)

Yılmaz,Aslan.Hanzade. (2016). Bir Derleme: Benlik Kavramına İlişkin Bazı Yaklaşımlar ve Tanımlamalar. *Sosyal Bilimler Dergisi Sayı:48:79-89*

Aydın, H. (2000). Öğrenme ve Öğretme Kuramlarının Eğitim İletişimine Katkısı. *Kurgu Dergisi*.17:183-197
<https://earsiv.anadolu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11421/1431/148527.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (22.12.2018)

Hazar, Ç. M. (2006); Kişilik ve İletişim Tipleri. *Selçuk Üniversitesi Akademik İletişim Dergisi*. 4.2:126-140 <http://jossc.selcuk.edu.tr/article/view/1075000254/1075000248> (03.05.2019)

Kaptangil, K.&Erenler,E.(2014).Öğretmenlerin Kişilik Özellikleri ve Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *BEU Sosyal Bilimler Dergisi*. 3.1:55-82 <http://docplayer.biz.tr/10259693-Ogretmenlerin-kisilik-ozellikleri-ve-mesleki-tukenmislik-duzeyleri-arasindaki-iliskinin-belirlenmesine-yonelik-bir-arastirma.html> (03.05.2019)

Knapp, M. Ve Comaden, M. (1979). TellingItLikeItIsn't: a Review of TheoryandResearch on Deceptive Communications. *Human CommunicationResearch*. 5.3:270-285 <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-2958.1979.tb00640.x> (13.11.2018)

Comadena, M. (1982). Accuracy in DetectingDeception: IntimateandFriendshipRelationships. *Annalsof the International Communication Association*.6.1:446-472
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/23808985.1982.11678507> (13.11.2018)

- Mahon, J. (2008). TwoDefinitions of Lying. *International Journal of AppliedPhilosophy*. 22.2: 211–230
https://www.researchgate.net/publication/252175453_Two_Definitions_of_Lying
(14.11.2018)
- Kınağ,M. (2017). George HerbertMead’ın Sosyal Ahlak Anlayışı. *Dini Araştırmalar Dergisi*.
20.51:87-116<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/320824> (03.11.2019)
- Faulkner, P. (2007). What is WrongwithLying? -
PhilosophyandFenemologicalResearch. 75.3:535-557
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1933-1592.2007.00092.x>
(14.11.2018)
- Bond, C. Omar, A. (1992). Fishy-LookingLiars:
DeceptionJudgmentFromExpectancyViolation. *Journal of PersonalityandSocial Psychology*.63.6: 969-977 https://www.researchgate.net/publication/259592055_Fishy-looking_liars_deception_judgment_from_expectancy_violation (22.01.2019)
- Bayrakçı, M. (2007) Sosyal Öğrenme Kuramı ve Eğitimde Uygulanması. SAÜ Eğitim Fakültesi Dergisi. 14: 198-210 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/115558>
(22.01.12019)
- Aşkın,M. (2007). Kimlik ve Giydirilmiş Kimlikler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*.10.2: 213-220. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/32061>
(07.03.2019)
- Demirtaş, H.(2003). Sosyal Kimlik Temel Kavram ve Kuramı, Varsayımlar. *İletişim Araştırmaları Dergisi*.1.1:123-144.
<http://acikarsiv.ankara.edu.tr/browse/3739/5707.pdf> (03.02.2019)
- Schlenker,B ve Leary,M. (1982). SocialAnxietyand Self-Presentation: A Conceptualizationand Model. *PsychologicalBulletin*. 92.3: 641-669.
<https://pdfs.semanticscholar.org/eca0/66c2abe2f35f45d6ba6187fc9861ba67890a.pdf>
(03.09.2018)
- Yılmaz,H. (2016). Bir Derleme: Benlik Kavramına ilişkin Bazı Yaklaşımlar ve Tanımlamalar. *Sosyal Bilimler Dergisi*. 48:79-89.
<http://dergipark.gov.tr/dpusbe/issue/26800/283169> (01.02.2019)
- Ercan,H. (2013). Genç Yetişkinlikte Benlik Kurgusu Üzerine Bir Çalışma. *ZeitschriftFürdieWelt der Türken*. 5.2:157-178.
<http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423939263.pdf> (20.01.2019)
- Özalp,A. ve Yörük,A. (2017).Mead’e Göre Benlik: Etkileşim Dünyasında Toplum, Birey ve Din. *Turan Stratejik Araştırmalar Merkezi*. 9.34: 241-246.

https://www.academia.edu/33424912/Mead_e_G%C3%B6re_Benlik_Etkile%C5%9Fi_m_D%C3%BCnyas%C4%B1nda_Toplum_Birey_ve_Din (16.10.2018)

Ahmad,N ve Tekke,M.(2015). RediscoveringRogers’s Self TheoryandPersonality. *Journal of Educational, HealthandCommunity Psychology*.4.3; 28-36.
https://www.researchgate.net/publication/286456614_Rediscovering_Rogers's_Self_Th_eory_and_Personality (21.11.2018)

Gürçan,D. (2015).Benlik Farklılıklarına Rogers’ın Danışan Odaklı Terapisi ile Yaklaşım: Vaka Çalışması. *AYNA Klinik Psikoloji Dergisi*.2.1:13-26
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/554029> (03.01.2019)

Alparslan,A ve Yastioğlu,S ve Taş,M. (2017). Bireysel ve Sosyal Başarı Motivasyonunu Açıklayan Temel Değerler: Bir Alan Araştırması. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.17. 2 133-151. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/528957> (28.10.2018)

Soncu,A ve Tam,M.(2015).Sosyal Medyada İzlenim Yönetme: Selfie (özçekim). *Uluslararası Hakemli İletişim ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi*.9:87-114.
<http://www.uhedergisi.com/dergi//sosyal-medyada-izlenimi-yonetme-selfie-ozcekim201701.pdf> (15.12.2019)

Sözen,E. (1991). Sosyal Kimlik Kavramının Sosyolojik ve Psikolojik Bir İncelemesi. *Sosyoloji Konferansları*.0.23:93-108. (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/101252>)

Hülür,B.(2017). Kitap Eleştirisi:ErvingGoffman: Günlük Yaşamda Benliğin Sunumu. *Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi*. 2.4: 158-165.
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/360794> (22.03.2019)

Vonk,R. (1999). ImpressionFormationandImpression Management: Motives, Traits, andLikeabilityInferredfrom Self-Promotingand Self-DeprecatingBehavior.*Social Cognition*.17.4:390-412
https://www.researchgate.net/publication/259183822_Impression_Formation_and_Impr_ession_Management_Motives_Traits_and_Likeability_Inferred_from_Self-Promoting_and_Self-Deprecating_Behavior (13.11.2018)

Çuhadaroğlu, A., Akfırat, O. (2017). Üniversite Öğrencilerinin Benlik Kurgularıyl Toplumsal Cinsiyet Algıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Gaziantep UniversityJournal of SocialSciences*, 16.4: 1031-1046
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/357170> (28.10.2018)

Bayad,A. (2016). ErvingGoffman’ın Benlik Kavramı ve İnsan Doğası Varsayımı. *Studies in Psychology*. 36.1:81-93 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/408911> (22.03.2019)

- Kuzgun, Y. (1972). Kendini Gerçekleştirme. 10.0:162-172
<http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/34/970/11942.pdf> (23.02.2019)
- Erdemiröl, H. (2017). OdysseusKyklosPolyphemos'un Gözünü Kör Ediyor. *Bütün Dünya Dergisi*. 103-106 <http://www.butundunya.com/pdfs/2017/11/103-106.pdf> (14.12.2018)
- Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relation*. 7:117/140 <https://www2.psych.ubc.ca/~schaller/528Readings/Festinger1954.pdf> (erişim 14.07.2019)
- Acaray, A. & Günsel, A. (2017). Beş Faktör Kişilik Özellikleri, İzlenim Yönetimi Taktikleri ve Öznel İyi Oluş Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Kamu Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*. 16:527-546 <https://dergipark.org.tr/download/article-file/345340> (06.05.2019)
- Doğan, S. & Kılıç, S. (2009). Örgütlerde "İzlenim Yönetimi Davranışı" Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*: 23.3:53-83 <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423871233.pdf> (06.05.2019)
- Montagliani, A. & Giacalone, R. A. (1998). Impression Management and Cross-Cultural Adaption. *The Journal of Social Psychology*. 138.5:598-608. https://www.researchgate.net/publication/240241449_Impression_Management_and_Cross-Cultural_Adaption (06.05.2019)
- Nartgün, Ş. S. ve Güneş, D. Z. ve Kepekcioglu, E. S. ve Selvi, Ç. (2013). Öğretim Elemanlarının İzlenim Yönetimi Taktiklerini Kullanma Düzeyi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi. *International Journal of Social Science*: 6.1:1065-1090. https://www.academia.edu/9826504/%C4%B0zlenim_Y%C3%B6netimi (06.05.2019)
- Tural, S. (YIL). Benlik, Kimlik ve Kişilik Üzerine Notlar. *Milli Folklor Uluslar arası Kültür Araştırmaları Dergisi*. 9: 28-31. <http://www.millifolklor.com/PdfViewer.aspx?Sayi=8&Sayfa=27> (16.05.2019)
- James, J. Goffman, Parsons, and the Negational Self. s.11-31 <http://www.academicus.edu.al/nr11/Academicus-MMXV-11-011-031.pdf> (18.05.2019)
- Akyıldız, H. (1988). Sosyal Algı ve Belirleyicileri. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte Dergisi*. 3.2:110-118
- Higgins, E. T. (1987). Self-Discrepancy: A Theory Relating Self and Affect. *Psychological Review*. 94.3: 319-340
- Çalışkan, M. ve Mencik, Y. (2015). Değişen Dünyanın Yeni Yüzü: Sosyal Medya.

Akademik Bakış Dergisi. s.254- 277 <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/383058> (14.02.2020)

Taş,N. (2018). Sosyal Medya Bağlamında Facebook Üzerinde Bireylerin İzlenim Yönetimi Stratejilerini Ortaya Koymaya Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi.* 11.60:1024-1039 (14.02.2020)

Soncu,A. (2016) Benliklerin Beğenilere Sunulduğu Yeni Ortam: Instagram. *Uluslararası Hakemli İletişim ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi.* 13:214-233. (14.02.2020)

Kulga, C. (2014). Günlük Yaşamda Benlik Sunumu Üzerine Bir İnceleme, *Yüksek Lisans Tezi.* Ankara: Gazi Üniversitesi SBE.

Üretmen,S. (2008). Cinsiyet, Yalan Söyleme ve Çıkar Elde Etmenin Yalana İlişkin Yüklemelere Etkisi. *Doktora tezi.* Ankara Üniversitesi SBE

Aslan, U. (2010). Etkileşim Ritüeli Zincirleri Kuramı Bağlamında Milliyetçi Ritüellerin İncelenmesi. *Yüksek Lisans Tezi.* Aydın:Adnan Menderes Üniversitesi SBE

Yücel,İ. (2013).Örgütlerde İzlenim Yönetimi ve Taktikleri Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *Akademik Bakış Dergisi.* 35: 1-20

Ceylan,T. (2011). Toplumsal Sistem Analizinde Toplumsal Statü ve Rol. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.* 15.1: 89-104

Kasapoğlu,M.A. (1994). Aile ve Kadın Araştırmaları İçin Yedi Temel Rol ve Statü. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi.* 15.0.:217-233

Merton,R.K. (1957). The Role-Set: Problem in Sociological Theory. *The British Journal of Sociology.* 8.2:106-120

Biddle,B.J. (1986). Recent Developments in Role Theory. *Annual Review of Sociology.* 12: 67-92

Ağaoğlu,E. (2018). Etkileşim Ritüelleri: Yüz Yüze Davranış Üzerine Denemeler. *Folklor/Edebiyat Dergisi.* 24.94: 261-264

Scheff, T. (2003) Looking Glass Selves: the Cooley/Goffman Conjecture. *Memorial Session for Erving Goffman, ASA, Atlanta*
https://www.researchgate.net/publication/242486565_Looking_Glass_Selves_The_Cooley_Goffman_Conjecture_11 (erişim tarihi 14.07.2019)

Zeka ve Kalıtımın Kişilikteki Etkisi. (t.y.).
https://www.academia.edu/9767233/Zeka_ve_kal%C4%B1t%C4%B1m%C4%B1n_ki%C5%9Filikte_etkisi [08.04.2019]

Lying and truth-telling (t.y.) http://www.bbc.co.uk/ethics/lying/lying_1.shtml#top (08.01.2019)

Carl Rogers Self Theory of Personality Development (t.y.)
<https://tr.scribd.com/doc/28250013/Carl-Rogers-Self-Theory-of-Personality-Development> (05.09.2018)

Demiröz, T. **Kişilik Gelişimini Etkileyen Faktörler.**
http://www.tavsiyeediyorum.com/makale_8106.htm (01.03.2019)

Baygül, Ş. **Yalan ve Yalancılığın psikolojisi.**
<http://www.antalyapsikolojikdanisma.com/yalan-ve-yalanciligin-psikolojisi-nedenleri-tedavisi> (09.11.2018)

Tan, J.J. **Goffman's Presentation of Self Theory.**
https://www.academia.edu/24276883/GOFFMANS_PRESENTATION_OF_SELF_THEORY (02.01.2019)

Gülsever, A. **Bir Toplumsal Aygıt Olarak Yalan.** <https://dusunbil.com/toplumsal-bir-aygit-olarak-yanan/> (19.12.2018)

Geary, J. **Deceitful Minds.** <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,2056257,00.html> (07.03.2019)

Burgoon, J. **Expectancy Violation Theory.**
<https://www.researchgate.net/publication/314643101> (07.03.2019)

Karakullukcu, B. **Sanal Maske: Personanın Sosyal Medyadaki İzdüşümü.**
https://www.academia.edu/3496405/Sanal_Maske_Personan%C4%B1n_Sosyal_Medya_daki_%C4%B0zd%C3%BC%C5%9F%C3%BCm%C3%BC - Bayram Karakullukcu

Wiseman, R. **The truth about lying and laughing.**
<https://www.theguardian.com/science/2007/apr/21/weekendmagazine>

Nietzsche, F. (t.y.). **Ahlak dışı Anlamda ve Doğruluk ve Yalan Üzerine.**
<https://www.cafrande.org/ahlakdisi-anlamda-dogruluk-ve-yanan-uzerine-friedrich-nietzsche/> (21.11.2018)

Hayek, J. (2017). *Why We Lie*. [Electronic Version] National Geography. June. s.54-76

Mead, G. (t.y.). *Self and society*
http://wps.pearsoncustom.com/wps/media/objects/6714/6875653/readings/MSL_Mead_Self_Society.pdf

Sabah Gazetesi. (02.05.2010) Hayvanlar da yalan ustasıymış
https://www.sabah.com.tr/yasam/2010/05/02/hayvanlar_da_yalan_ustasiymis

<https://www.bloomberght.com/haberler/haber/1112953-tarihe-gecen-unlu-1-nisan-sakalari>) (02.02.2019)

Kur'an. Nahl Süresi, Ayet 105.

İncil. 23. Bölüm, Ayet 7.

Tevrat. 10 emir yalancı şahitlik

Budizm 8 Aşamalı Yol

