

**T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM ANABİLİM DALI**

DOKTORA TEZİ

**HALKLA İLİŞKİLER MESLEĞİNİN SEÇİMİNE
YÖNELİK KİŞİSEL VE MESLEKİ EĞİLİMLER:
HALKLA İLİŞKİLER BÖLÜMÜ ÜNİVERSİTE
ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

KÜBRA ÖZMANSUR

2502110384

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. YILDIZ DİLEK ERTÜRK

İstanbul-2023

ÖZ

**HALKLA İLİŞKİLER MESLEĞİNİN SEÇİMİNE YÖNELİK KİŞİSEL
VE MESLEKİ EĞİLİMLER: HALKLA İLİŞKİLER BÖLÜMÜ
ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Kübra ÖZMANSUR

Özel ve tüzel kişilerin iletişim haklarını, en etkin şekilde kullanmalarını sağlayan halkla ilişkiler, en temelde anlamak ve anlatmak üzere, insanı konu almakta ve tüm faaliyetlerini insan faktörü üzerinden tasarlamaktadır. Bu sebeple hem halkla ilişkileri gerçekleştiren hem de halkla ilişkilerin bütün uygulamalarının hedef unsuru olan ‘insan’ın özellikleri önem taşımaktadır. Nitekim halkla ilişkiler işlevini, en ideal haliyle hayata geçirecek ve halkla ilişkilere hak ettiği itibarı kazandıracak en önemli değer onun insan kaynağıdır. Bu noktada halkla ilişkiler uygulayıcılarının ve uygulayıcı adaylarının mesleki bilgileri ve tecrübelerinin yanında kişilik özellikleri de önem kazanmaktadır. Bu çalışmada halkla ilişkileri lisans düzeyinde tercih etmiş olan uygulayıcı adaylarının, mesleki yönelimlerinde belirleyici olan etmenler ile onların mesleki vizyonlarını yansıtan, halkla ilişkileri anlamlandırıp konumlandırmalarında temel teşkil eden uygulayıcı rol algıları, kişilik özellikleri üzerinden araştırılmaktadır. Çalışmanın amacı, halkla ilişkiler üç ve dördüncü sınıf öğrencilerinin cinsiyet, sınıf ve üniversite türü ile Enneagram kişilik tipi ve merkezlerine göre uygulayıcı rol algılarının nasıl değişkenlik gösterdiğinin incelenmesidir. Alan araştırması yöntemi ile yapılan çalışmanın veri toplama aracı olarak Benita Steyn’in halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerine yaptığı çalışmalar ve Enneagram modeli temelinde oluşturulmuş online anket formu kullanılmıştır. Yapılan araştırma neticesinde katılımcıların halkla ilişkileri tercih etmelerinde psikolojik ve kişisel etmenlerin büyük oranda belirleyici olduğu görülmüştür. Bu sonuç katılımcıların çoğunlukla, gerçekleştirmeye aday oldukları halkla ilişkileri, kişilik özellikleri ile uyumlu nitelikleri üzerinden, bilinçli bir yönelimle tercih ettiklerini göstermektedir. Bununla birlikte Enneagram tiplerine göre, mesleki vizyonlarını yansıtan uygulayıcı rollerine yönelik algılarında farklılaşma olduğu görülmüştür. Çalışma sonuçları, katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yakınlıklarının cinsiyet, sınıf, üniversite türü ve Enneagram kişilik tipine göre anlamlı şekilde değiştiğini göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Enneagram, Enneagram Tipleri, Halkla İlişkiler, Halkla İlişkiler Uygulayıcı Roller

ABSTRACT

PERSONAL AND PROFESSIONAL TENDENCIES IN CHOOSING THE PUBLIC RELATIONS PROFESSION: A RESEARCH ON UNIVERSITY STUDENTS OF THE PUBLIC RELATIONS DEPARTMENT

Kübra ÖZMANSUR

Public relations, which enable individuals and legal entities to use their communication rights in the most effective way, focuses on human beings and designs all its activities based on the human factor, primarily to understand and explain. Therefore, the characteristics of the 'human' are significant for both those who conduct public relations and for the target audience of all public relations practices. As a matter of fact, the most important value that will bring the function of public relations to life in its ideal form and give it the deserved reputation in public relations is its human resources. At this juncture, besides the professional knowledge and experience of public relations practitioners and practitioner candidates, personality traits also gain importance. In this study, the factors that determine the professional orientation of the practitioner candidates who have chosen public relations at the undergraduate level and their practitioner role perceptions that reflect their professional vision, which form the basis for understanding and positioning public relations, are investigated through their personality traits. The aim of the study is to examine how the practitioner role perceptions of third- and fourth-year public relations students vary according to gender, class and university type, as well as their Enneagram personality type and centers. The study, conducted using the field research method, used Benita Steyn's studies on public relations practitioner roles and an online survey form created based on the Enneagram model as a data collection tool. As a result of the research, it was seen that psychological and personal factors were largely determinative in the participants' preference for public relations. This result shows that the majority of the participants prefer public relations with a conscious orientation due to their qualities compatible with personality traits. Additionally, it was observed that there was a differentiation in the perceptions of the participants regarding the roles of practitioners reflecting their professional visions, according to the Enneagram types. The study results have shown that the participants' proximity to the roles of public relations practitioners varied significantly according to gender, class, university type and Enneagram personality type.

Keywords: Enneagram, Enneagram Types, Public Relations, Public Relations Practitioner Roles

ÖNSÖZ

Halkla ilişkiler iletişiminin ana amacının, anlamak ve anlatmak olduğu gerçeğinden hareketle, halkla ilişkilerin insanı konu alan ve tüm faaliyetlerini insan faktörü üzerinden tasarlayan niteliği dikkat çekmektedir. Buradan hareketle hem halkla ilişkileri gerçekleştiren insan kaynağı hem de bütün uygulamalarının hedef unsuru olan insan ve onun özellikleri büyük önem taşımaktadır. Temelde insandan insana yönelik olan biçimsel iletişimin konu olduğu halkla ilişkiler bu çalışmada, mesleki yönelimlerde belirleyici olan etmenler ve halkla ilişkileri gerçekleştirmeye aday olan kişilerin mesleki vizyonlarını yansıtan, onu anlamlandırıp konumlandırmalarında temel teşkil eden, uygulayıcı rol algıları üzerinden araştırılmaktadır. Bu çalışma, psikoloji, sosyoloji, siyaset bilimi, pazarlama gibi farklı disiplinlerden beslenen ve uygulamalı bir sosyal bilim alanı olan halkla ilişkileri, lisans eğitimi düzeyinde tercih eden öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının, kişilik özelliklerine göre farklılaştığını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Tez çalışmam süresince bilgi birikimi ve desteği ile varlığını hissettiren değerli danışman hocam Prof. Dr. Yıldız Dilek ERTÜRK'e teşekkürlerimi sunarım. Değerli fikirleriyle çalışmamın şekillenmesine katkı sağlayan ve yönlendirmelerde bulunan tez jürisi hocalarım Prof. Dr. Yeşim GÜÇDEMİR ve Prof. Dr. Ayda UZUNÇARŞILI SOYDAŞ'a teşekkür ederim. Akademik çalışmalarında ihtiyaç duyduğum her an yardım ve tavsiyelerini eksik etmeyen, bilgisini paylaşan İsmail ACARKAN, Doç. Dr. Mehmet SAĞLAM ve Aykut YILDIRIM'a teşekkür ederim.

Bu süreçte ve hayatımın her anında desteklerini esirgemeyen, beni cesaretlendiren ve yanımda olan merhum hocam Murat TEMELLİ'ye, sevgili dostlarım Zeynep ÇELİK GÜLSEVEN, Sevcan ALOĞLU ŞAHİN, Zeynep KARABULUT, Hülya ÇELEBİ ve tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Genelde hayat yolculuğunun özelde ise doktora eğitiminin doğası gereği taşıdığı zorlukları aşmamda, kendimi güvende ve güçlü hissetmemde sınırsız ve karşılıksız katkı sunan aileme; paylaştıkları sevgi, verdikleri destek ve gösterdikleri anlayış için sonsuz teşekkür ederim. Sevgisinin, gülümseyişinin ve sesinin bana her zaman iyi geldiği, varlığıyla kendimi hep şanslı hissettiğim sevgili anneciğime, teknik konularda desteğini eksik etmeyen kardeşim Hasan Hüseyin ÖZMANSUR'a teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	ii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xv
TABLolar LİSTESİ.....	xvi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xvii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

HALKLA İLİŞKİLER VE MESLEKİ BOYUTU

1.1. Halkla İlişkiler Kavramı.....	5
1.2. Halkla İlişkilerin Önemi.....	8
1.3. Halkla İlişkilerin Tarihsel Orijini ve Gelişimi.....	13
1.4. Dört Halkla İlişkiler Modeli.....	19
1.4.1. Basın Ajansı Tanıtım Modeli.....	20
1.4.2. Kamuoyu Bilgilendirme Modeli.....	21
1.4.3. İki Yönlü Asimetrik Model.....	27
1.4.4. İki Yönlü Simetrik Model.....	31
1.5. Türkiye’de Halkla İlişkilerin Tarihsel Gelişimi.....	33
1.6. Halkla İlişkiler Mesleği.....	37
1.7. Sistem Teorisi.....	44
1.8. Halkla İlişkilerin Faaliyet Alanları.....	49
1.9. Halkla İlişkiler Uygulamasının Aşamaları.....	50
1.9.1. Araştırma.....	51
1.9.2. Planlama ve Programlama.....	52
1.9.3. İletişim ve Eylem.....	53
1.9.4. Değerlendirme.....	55
1.10. Stratejik Halkla İlişkiler.....	57

1.11. Halkla İlişkilerin Proaktif ve Reaktif Boyutu.....	58
1.11.1. Proaktif İletişim.....	58
1.11.2. Reaktif İletişim.....	59
1.12. Mükemmel Halkla İlişkiler.....	60
1.13. Halkla İlişkiler Eğitimi.....	61
1.13.1. Mesleki Literatür.....	68
1.13.2. Türkiye’de Halkla İlişkiler Eğitimi.....	69
1.14. Halkla İlişkiler Uygulayıcısından Beklenen Özellikler.....	70
1.15. Halkla İlişkiler Uygulayıcı Rollerini.....	77
1.15.1. Halkla İlişkilerde Rol Tanımı ve Rol Araştırmaları.....	77
1.15.1.1. Amerika’da Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları.....	78
1.15.1.1.1. İletişim Teknisyeni.....	79
1.15.1.1.2. İletişim Yöneticisi.....	79
1.15.1.1.3. Uzman Reçeteci.....	79
1.15.1.1.4. İletişim Kolaylaştırıcı.....	79
1.15.1.1.5. Sorun Çözme Süreci Kolaylaştırıcı.....	80
1.15.1.1.6. Medya İlişkileri Rolü.....	80
1.15.1.1.7. İletişim Yetkilisi Rolü (İletişim Liyezon Rolü).....	80
1.15.1.2. Avrupa’da Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları.....	82
1.15.1.2.1. Yansıma Rolü.....	83
1.15.1.2.2. Yönetici Rolü.....	83
1.15.1.2.3. Operasyonel Rol.....	83
1.15.1.2.4. Eğitim Rolü.....	83
1.15.1.3. Benita Steyn’in Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları.....	84
1.15.1.3.1. Halkla İlişkiler İçin Üç Rol: Halkla İlişkiler Yöneticisi-Halkla İlişkiler Teknisyeni-Halkla İlişkiler Stratejisti.....	84
1.15.1.3.1.1. Halkla İlişkiler Yöneticisi.....	85
1.15.1.3.1.2. Halkla İlişkiler Teknisyeni.....	85

1.15.1.3.1.3. Halkla İlişkiler Stratejisti.....	85
1.15.1.4. Sistem Teorisi ve Halkla İlişkiler Uygulayıcı Roller.....	88

İKİNCİ BÖLÜM

MESLEKİ EĞİLİMLER VE MESLEK SEÇİMİNİ AÇIKLAYAN KURAMLAR

2.1. Meslek Kavramı.....	91
2.2. Meslek Seçimi.....	92
2.3. Mesleki Gelişim.....	92
2.3.1. Mesleki Gelişim Sürecinin Aşamaları.....	93
2.3.2. Mesleki Gelişim Sürecini Etkileyen Faktörler.....	94
2.3.2.1. Biyolojik Etmenler.....	94
2.3.2.2. Sosyolojik Etmenler.....	96
2.3.2.3. Politik Etmenler.....	97
2.3.2.4. Rastlantılar.....	97
2.3.2.5. Ekonomik Etmenler.....	97
2.3.2.6. Psikolojik ve Kişisel Etmenler.....	98
2.3.2.6.1. Zeka.....	98
2.3.2.6.2. Yetenek.....	102
2.3.2.6.3. İlgi.....	104
2.3.2.6.4. Meslek Değerleri.....	105
2.3.2.6.5. Kişilik.....	106
2.3.3. Meslek Seçimini Açıklayan Kuramlar.....	107
2.3.3.1. Özellik-Faktör Uyumlu Kuramlar.....	108
2.3.3.1.1. Özellik ve Faktör Kuramı.....	108
2.3.3.1.2. İş Uyumu Kuramı.....	109
2.3.3.1.3. Holland'ın Tipoloji Kuramı.....	109
2.3.3.1.3.1. Holland'ın Tipleri ve Özellikleri.....	110
2.3.3.2. Psikodinamik Yaklaşımlar.....	113
2.3.3.2.1. Psikanalitik Yaklaşım.....	113

2.3.3.2.2. Adler'in Yaklaşımı.....	113
2.3.3.2.3. Roe'nun Gereksinim Kuramı.....	115
2.3.3.2.4. Myers Briggs Tip Teorisi.....	116
2.3.3.3. Gelişimsel Yaklaşımlar.....	124
2.3.3.3.1. Ginzberg ve Arkadaşlarının Mesleki Gelişim Kuramı.....	124
2.3.3.3.2. Super'ın Yaşam Boyu-Yaşam Alanı Yaklaşımı.....	125
2.3.3.3.3. Gottfredson'un Daraltma-Uzlaşma Kuramı.....	126
2.3.3.4. Sosyal Bilişsel Yaklaşımlar.....	127
2.3.3.4.1. Sosyal Öğrenme Kuramı.....	128
2.3.3.4.2. Sosyal Bilişsel Kariyer Kuramı.....	129
2.3.3.5. Postmodern Yaklaşımlar.....	129

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KİŞİLİK KURAMLARI VE ENNEAGRAM MODELİ

3.1. Kişilik Kavramı.....	132
3.2. Kişilik Kuramları.....	136
3.2.1. Psikanalitik Yaklaşım (Sigmund Freud).....	136
3.2.1.1. Savunma Mekanizmaları.....	139
3.2.1.2. Psikoseksüel Gelişim Dönemleri.....	140
3.2.2. Bireysel Psikoloji (Alfred Adler).....	143
3.2.3. Analitik Psikoloji (Carl Gustav Jung).....	146
3.2.4. Psikanalitik Sosyal Kuram (Karen Horney).....	152
3.2.5. Psikososyal Gelişim Kuramı (Erik Hamburger Erikson).....	155
3.2.6. Ayırıcı Özellik Yaklaşımı.....	156
3.2.7. Biyolojik Yaklaşım (Hans J. Eysenck).....	159
3.2.8. İnsancıl Yaklaşım.....	163
3.2.8.1. Carl Rogers.....	163
3.2.8.2. Abraham Harold Maslow.....	166
3.2.9. Pozitif Psikoloji Hareketi.....	168

3.2.10. Davranışsal Yaklaşım.....	169
3.2.11. Sosyal Öğrenme Kuramı.....	173
3.2.12. Bilişsel Yaklaşım.....	177
3.2.13. Kişisel Yapılar Kuramı (George Alexander Kelly).....	178
3.2.14. Enneagram Modeli.....	180
3.2.14.1. Enneagram'ın Orijini ve Günümüze Geliş Seyri.....	181
3.2.14.2. Enneagram'ın Önemi.....	182
3.2.14.3. Enneagram Modeli'nin Temel Özellikleri.....	184
3.2.14.4. Üç Merkez.....	187
3.2.14.4.1. İçgüdüsel Üçlü.....	190
3.2.14.4.2. Duygu Üçlüsü.....	191
3.2.14.4.3. Düşünce Üçlüsü.....	192
3.2.14.5. Kanatlar.....	197
3.2.14.6. Stres ve Bütünleşme Rotaları.....	198
3.2.14.7. Sağlık Seviyeleri.....	201
3.2.14.7.1. Ortalama Seviye.....	203
3.2.14.7.2. Sağlıksız Seviye.....	203
3.2.14.7.3. Sağlıklı Seviye.....	204
3.2.14.8. Alt Tipler.....	205
3.2.14.9. Enneagram Tipleri.....	208
3.2.14.9.1. Tip Sekiz.....	209
3.2.14.9.1.1. Temel Korku.....	210
3.2.14.9.1.2. Temel Arzu.....	212
3.2.14.9.1.3. Sekiz'in Stres Rotası.....	214
3.2.14.9.1.4. Sekiz'in Bütünleşme Rotası.....	214
3.2.14.9.2. Tip Dokuz.....	215
3.2.14.9.2.1. Temel Korku.....	216
3.2.14.9.2.2. Temel Arzu.....	222

3.2.14.9.2.3. Dokuz'un Stres Rotası.....	224
3.2.14.9.2.4. Dokuz'un Bütünleşme Rotası.....	224
3.2.14.9.3. Tip Bir.....	225
3.2.14.9.3.1. Temel Korku.....	225
3.2.14.9.3.2. Temel Arzu.....	229
3.2.14.9.3.3. Bir'in Stres Rotası.....	231
3.2.14.9.3.4. Bir'in Bütünleşme Rotası.....	232
3.2.14.9.4. Tip İki.....	232
3.2.14.9.4.1. Temel Korku.....	233
3.2.14.9.4.2. Temel Arzu.....	236
3.2.14.9.4.3. İki'nin Stres Rotası.....	238
3.2.14.9.4.4. İki'nin Bütünleşme Rotası.....	239
3.2.14.9.5. Tip Üç.....	239
3.2.14.9.5.1. Temel Korku.....	240
3.2.14.9.5.2. Temel Arzu.....	243
3.2.14.9.5.3. Üç'ün Stres Rotası.....	245
3.2.14.9.5.4. Üç'ün Bütünleşme Rotası.....	245
3.2.14.9.6. Tip Dört.....	246
3.2.14.9.6.1. Temel Korku.....	247
3.2.14.9.6.2. Temel Arzu.....	250
3.2.14.9.6.3. Dört'ün Stres Rotası.....	252
3.2.14.9.6.4. Dört'ün Bütünleşme Rotası.....	252
3.2.14.9.7. Tip Beş.....	253
3.2.14.9.7.1. Temel Korku.....	254
3.2.14.9.7.2. Temel Arzu.....	259
3.2.14.9.7.3. Beş'in Stres Rotası.....	260
3.2.14.9.7.4. Beş'in Bütünleşme Rotası.....	261
3.2.14.9.8. Tip Altı.....	261

3.2.14.9.8.1. Temel Korku.....	262
3.2.14.9.8.2. Temel Arzu.....	267
3.2.14.9.8.3. Altı'nın Stres Rotası.....	269
3.2.14.9.8.4. Altı'nın Bütünleşme Rotası.....	269
3.2.14.9.9. Tip Yedi.....	270
3.2.14.9.9.1. Temel Korku.....	271
3.2.14.9.9.2. Temel Arzu.....	276
3.2.14.9.9.3. Yedi'nin Stres Rotası.....	277
3.2.14.9.9.4. Yedi'nin Bütünleşme Rotası.....	277
3.2.14.10. Jung'un Psikolojik Tipleri İle Enneagram Tiplerinin İlişkisi.....	278

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

HALKLA İLİŞKİLER BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNİN ENNEAGRAM KİŞİLİK TİPLERİNE GÖRE HALKLA İLİŞKİLER MESLEĞİNİN SEÇİMİNE VE HALKLA İLİŞKİLER UYGULAYICI ROL ALGILARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

4.1. Problem.....	284
4.2. Araştırmanın Amaç ve Önemi.....	286
4.3. Sınırlılıklar.....	288
4.4. Yöntem.....	289
4.4.1. Evren ve Örneklem.....	289
4.4.2. Veri Toplama Teknikleri.....	289
4.4.3. Veri Toplama Araçları.....	291
4.4.4. Verilerin İstatiksel Değerlendirilmesi.....	293
4.5. Bulgular.....	294
4.5.1. Katılımcıların Demografik Bilgileri ve Halkla İlişkiler Bölümünü Tercih Etmelerinde Etkili Etmenler.....	294
4.5.2. Açıklayıcı Faktör Analizi.....	296
4.5.3. Güvenilirlik Test Sonuçları.....	300
4.5.4. Verilerin Normallik Sınaması.....	301
4.5.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Geçerlilik Test Sonuçları.....	303

4.5.6. Enneagram Kişilik Envanterine Ait Betimleyici İstatistikler.....	308
4.5.7. Korelasyon Analizi Sonuçları.....	309
4.5.8. Fark Testleri Sonuçları.....	311
4.6. Bulgulara Yönelik Genel Bir Değerlendirme ve Tartışma.....	318
4.6.1. Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi.....	318
4.6.2. Bulguların Araştırma Amaç Sorularına Yönelik Değerlendirilmesi.....	369
SONUÇ.....	384
KAYNAKÇA.....	392
EKLER.....	413
ÖZGEÇMİŞ.....	420

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Eğitim Dairesi.....	67
Şekil 2. Bağlantı Noktaları İle Enneagram.....	185
Şekil 3. Üç Merkez.....	189
Şekil 4. Kanatlar.....	198
Şekil 5. Rahat Hattı ve Stres Hattı Noktaları.....	201
Şekil 6. Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	305
Şekil 7. Yenilenen Doğrulayıcı Faktör Analizi.....	306

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı.....	294
Tablo 2. Katılımcıların Üniversite Türü Dağılımı.....	294
Tablo 3. Katılımcıların Sınıf Dağılımı.....	295
Tablo 4. Katılımcıların Halkla İlişkiler Bölümünü Tercih Etmelerinde Etkili Etmenler.....	295
Tablo 5. Faktör Analizi KMO ve Bartlett Test Sonuçları.....	297
Tablo 6. Faktör Analizi Faktör Yükleri ve Boyutların Analizi.....	297
Tablo 7. Yenilenen Faktör Analizi KMO ve Bartlett Test Sonuçları.....	298
Tablo 8. Yenilenen Faktör Analizi Faktör Yükleri ve Boyutların Analizi.....	299
Tablo 9. Güvenilirlik Analizi Test Sonuçları.....	300
Tablo 10. Veri Setine İlişkin Normal Dağılım İncelemesi.....	302
Tablo 11. Doğrulayıcı Faktör Analizleri Uyum İyiliği Sonuçları.....	306
Tablo 12. Ölçek Geçerlilik Test Sonuçları.....	307
Tablo 13. Nihai Ölçek Alt Boyutları ve İfade Sayıları.....	308
Tablo 14. Katılımcıların Enneagram Tipi Dağılımları.....	308
Tablo 15. Katılımcıların Enneagram Merkezi Dağılımları.....	309
Tablo 16. Korelasyon Analizi Sonuçları.....	310
Tablo 17. Cinsiyete Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları.....	312
Tablo 18. Sınıf Değişkenine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları.....	313
Tablo 19. Üniversite Türü Değişkenine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları.....	313
Tablo 20. Enneagram Tipine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları.....	314
Tablo 21. Enneagram Merkezine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları.....	317

KISALTMALAR LİSTESİ

PRSA	: Public Relations Society of America
CIPR	: Chartered Institute of Public Relations
IPRA	: International Public Relations Association
MEHTAP	: Merkezi Hükümet Teşkilatı Projesi
TODAİE	: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü
TÜHİD	: Türkiye Halkla İlişkiler Derneği
KAYA	: Kamu Yönetimi Araştırma Projesi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
PRSSA	: Public Relations Student Society of America
CERP	: European Confederation of Public Relations
IABC	: International Association of Business Communicators
AEJ	: Association of European Journalists
IPR	: Institute for Public Relations
APRA	: American Public Relations Association
UNESCO	: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
EBOK	: European Body of Knowledge
EUPRERA	: European Public Relations Education and Research Association
VPI	: Vocational Preference Inventory
SDS	: Self-Directed Search
MBTI	: Myers Briggs Type Indicator
KMO	: Kaiser Mayer Olkin
CR	: Composite Reliability
AVE	: Average Variance Explained
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
EEG	: Elektroensefalogram
İLEDAK	: İletişim Eğitimi Değerlendirme Akreditasyon Kurulu

GİRİŞ

Tarih boyunca insanlar amaçlı veya amaçsız, sistemli veya sistemsiz faaliyetlerde bulunmuş dolaylı çabalarla yahut doğrudan niyetlerle üretmek ve yaratmak istemişlerdir. İnsanın toplumsallaşma süreci ile birlikte bu faaliyetler daha amaçlı ve organize etkinliklere dönüşmüş, ihtiyaçlara yönelik alanlar oluşturulmuş ve sınırları netleştirilmiştir. En temelde ihtiyaçları karşılamayı amaçlayan, sistemli, bilgi ve beceriye dayalı bu faaliyetler, modernizm süreci ile daha da çeşitlenmiş ve üretimde uzmanlaşma önem kazanmıştır. Toplumsal hayat içinde konumunu sağlamlaştıran meslek kavramı, bireysel yaşamları etkileme boyutuyla da dikkat çekmiş ve önemli araştırmalara konu olmuştur.

İnsanoğlunun hayatla kurduğu ilişkide önemli bir payı olan meslek; bu ilişkinin niteliği hatta kişinin kimliği üzerinde anlamlı etkiler oluşturmaktadır. Temelde kazanç elde etmeye yönelik olan mesleki faaliyetler, bireyin psikososyal gereksinimlerini karşılamakta, yeteneklerini ve enerjisini kullanarak üretim sürecinde var olmanın, buna bağlı olarak sosyal yaşamda bir yer edinmenin ve saygınlık kazanmanın doyumunu yaşatmaktadır. Bu anlamda bireyin mesleki tercihi ve bu tercihin bireyin kişiliği, ilgileri ve yetenekleri ile uyumu, onun hayat kalitesini ve yaşama biçimini etkilemektedir. Bireyin bir ömür boyu meşgul olacağı faaliyet alanını belirleyen meslek seçimi, yaşamı şekillendiren en önemli seçimlerden biridir.

Bireyin hayatını çok boyutlu olarak etkileyen bu seçimi belirleyen pek çok sosyolojik, ekonomik, politik ve psikolojik faktör bulunmaktadır. Çalışmada bireylerin mesleki tercihleri ve rol algıları üzerindeki farklılıklar; ilgiler, yetenekler, kişilik özellikleri gibi psikolojik belirleyiciler üzerinden ele alınmaktadır. Çalışmanın **problemi**; psikoloji, sosyoloji, siyaset bilimi, pazarlama gibi farklı disiplinlerden beslenen ve uygulamalı bir sosyal bilim alanı olan halkla ilişkileri, lisans eğitimi düzeyinde tercih eden öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının, kişilik özelliklerine göre farklılaşması üzerinde yapılmaktadır.

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, yaşadığımız dünyaya farklı boyutlar kazandırmış, düşüncelerin ve bilgilerin etki alanı genişlemiştir. Demokratik değerlerin yayıldığı, kamu çıkarının özel çıkarlarla birlikte anıldığı, sürekli ve yararlı ilişkiler geliştirmenin anlam kazandığı günümüz toplumlarında halkla ilişkiler mesleği vazgeçilmez hale gelmiştir. Bireylerin ve kuruluşların, iletişim haklarını en etkin şekilde kullanmalarını

sağlayan ve temelde uyum inşa eden bir meslek olarak halkla ilişkiler, içinde yaşadığımız çağda kendi yerini almakta ve kendi misyonunu gerçekleştirmektedir. Halkla ilişkiler mesleğinin işlevini en ideal haliyle hayata geçirecek ve hak ettiği itibarı kazandıracak en önemli değer onun insan kaynağıdır. Bu noktada alanda faaliyet gösteren bireylerin mesleki bilgileri, iletişim becerileri, analitik düşünme kabiliyetleri, problem çözme yetileri, soğukkanlılıkları, bireysel ve kurumsal hedefler belirleme vizyonları, yaratıcılıkları gibi faktörler devreye girmektedir. Bu niteliklerin bir kısmı eğitim süreçleri ve tecrübe ile ilişkilendirilebilirken, bir kısmı ise doğuştan gelen kişilik özellikleri ile açıklanmaktadır. Bu çalışmanın; halkla ilişkiler mesleğine lisans eğitimi düzeyinde adım atmış olan bireylerin, sahip olduğu kişilik özelliklerinin, halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilişkisini ortaya koyması ve bu bireylerin, bir yönüyle halkla ilişkiler mesleğine bakış açılarını yansıtan, halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının, kişilik özelliklerine göre farklılaştığını ortaya koyması yönleriyle **önem** teşkil etmesi ve alana katkı sağlaması beklenmektedir. Bu çalışma, halkla ilişkiler mesleğinin icrasında anlamlı olan kişilik özelliklerinin altını çizmek ve bu özellikler ile halkla ilişkileri, mesleki eğitim alanı olarak seçen bireylerin kişilikleri arasındaki ilişkiyi Enneagram kişilik tipleri ile ortaya koymak noktasında diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Çalışma, halkla ilişkilerin tanımlanan uygulayıcı rolleri ile Enneagram kişilik tiplerinin kuramsal bağlamda ilişkilendirilmesi açısından diğerlerinden farklılık göstermektedir.

Bu çalışmanın **amacı**, halkla ilişkiler lisans eğitimi alan 3 ve 4. sınıf öğrencilerinin cinsiyet, sınıf ve üniversite türü ile Enneagram kişilik tipleri ve merkezlerine göre uygulayıcı rol algılarının nasıl değişkenlik gösterdiğinin incelenmesidir. Bu bağlamda halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile Enneagram kişilik tipleri ve merkezleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Ekonomik ve politik mücadelelerin yaşandığı küresel sistem içinde, anlamak ve anlaşılacak üzere yola çıkan halkla ilişkilere duyulan ihtiyaç her geçen gün artmaktadır. Pek çok farklı disiplinin teori ve uygulamalarından yararlanan halkla ilişkilerin sahasına dahil olan ve alanda hizmet veren uygulayıcılara önemli görevler düşmektedir. İletişim ve halkla ilişkiler teorileri, araştırma, stratejik planlama, program yürütme, kültürlerarası ve global iletişim vb. içerikli mesleki bilgilere sahip olmak mesleğin icrasında oldukça önemlidir. Ancak bu alanda faaliyet gösterecek bireylerin; sosyal becerilere ve iletişim becerilerine sahip, duyarlı, iyi dinleyebilen, çözüm odaklı, eleştirel, sağduyulu, esnek,

ikna edici, sabırlı, açık görüşlü ve güler yüzlü kişiler olması da beklenmektedir. Çalışmada, halkla ilişkiler bölümünde okuyan öğrencilerin sahip oldukları kişilik özellikleri ile halkla ilişkiler mesleğinin doğasının gerektirdiği kişilik özellikleri arasındaki ilişki araştırılmaktadır.

Tezin işleyişi ve çalışmada kullanılan **yöntem**; araştırmanın kuramsal çerçevesinin oluşturulması ve alan araştırmasının uygulanması aşamaları üzerinden şekillenmektedir. Çalışmanın kuramsal çerçevesini oluşturmak amacıyla konu ile alakalı literatür taraması yapılmış, çalışmaya katkı sağlayacak alıntı ve yorumlara yer verilmiştir. Oluşturulan kuramsal çerçeveden hareketle halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin veri toplama aracı olarak online anket formu kullanılmıştır. Söz konusu forma ilişkin ölçek ifadeleri Benita Steyn'in çalışmalarında ortaya koyduğu halkla ilişkiler rolleri hakkındaki ifadelerden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Katılımcıların Enneagram kişilik tiplerini belirlemeye yönelik 'CharacterIX Kişilik Envanteri'nden yararlanılmış ve online anket tekniği ile son verilere ulaşılmıştır.

Tezin ilk bölümünde halkla ilişkiler kavramı ve halkla ilişkilerin tarihsel gelişimine yer verilmektedir. Uygulamalı bir iletişim disiplini olan ve meslek olma mücadelesi veren halkla ilişkiler; önemi, tarihsel gelişimi, modelleri, uygulama aşamaları ve uygulayıcı rolleri üzerinden ayrı başlıklar altında ele alınmaktadır. Halkla ilişkilerde yapılan çalışmaların çoğu için sistem teorisine başvurulmakta bu teori üzerinden kuramsal bir çerçeve oluşturulmaktadır. Bu sebeple halkla ilişkilerin işlevi bu çalışmada, sistem teorisi üzerinden açıklanmakta, stratejik halkla ilişkiler ve halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri sistem teorisi üzerinden , birbiri ile ilişkili başlıklar olarak incelenmektedir. Halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri, geleneksel halkla ilişkilerden halkla ilişkilerin stratejik rolüne geçişi işaret eden son dönem çalışmalar çerçevesinde ele alınmaktadır.

İkinci bölümde bireyi, meslek edinmeye taşıyan sürecin kavramsal, gelişimsel ve kuramsal boyutları incelenmektedir. Bu çerçevede meslek kavramına, mesleki gelişim sürecinin boyutlarına ve bu süreci etkileyen faktörlere farklı kuramcılarının görüşleri üzerinden yer verilmektedir. Meslek fikrinin nasıl doğup geliştiği, meslek kararının nasıl oluştuğu ve bu kararı etkileyen etmenler her bir kuramcı tarafından farklı vurgular üzerinden değerlendirilmekte ve kuramların o yönde oluşturulduğu dikkat çekmektedir. Bireyin meslek seçimi üzerinde etkili olan pek çok faktörden söz edilmekle birlikte genel olarak, biyolojik etmenler, sosyolojik etmenler, psikolojik ve kişisel etmenler, ekonomik etmenler, politik

etmenler, rastlantı ve şans etmenleri şeklinde gruplandırılabilirler belirleyicilere işaret edilmektedir. Bu çalışmada bireylerin genelde mesleklere, özelde ise halkla ilişkiler mesleğine yönelimlerinde etkili olabilecek dinamiklere kuramsal yaklaşabilmek adına önemli olan ve sıklıkla başvurulmuş kariyer kuramlarına yer verilmektedir.

Üçüncü bölümde kişilik kavramına ve insan doğasını farklı yönleriyle açıklamaya çalışan kişilik kuramlarına yer verilmektedir. Meslek seçimi üzerinde etkili olan faktörlerden psikolojik ve kişisel etmenler içinde değerlendirilen kişilik, önemli kariyer kuramcıları tarafından, dikkate alınması gereken ana faktör olarak vurgulanmaktadır. İnsanların meslek seçimleri ve mesleki yaşantıları büyük ölçüde kişiliğinin sağladığı imkan ve sınırlılıklarla şekillenmektedir. Mesleki yönelişlerde en güçlü belirleyicilerden biri olan kişilik ve kişilik özellikleri bu konuda öne çıkan kuramlar üzerinden ele alınmaktadır. İnsanın yorumlanmasına ve tanımlanmasına ilişkin temel farklılıklar içeren bu kuramlara değinildikten sonra bu çalışmada kullanılan Enneagram Modeli; orijini, önemi, merkezleri, stres ve bütünleşme rotaları, sağlık seviyeleri, alt tipleri ve Enneagram tiplerinin genel özellikleri şeklinde ayrı başlıklar altında incelenmektedir. Enneagram Modeli, kişinin işlev tarzı ile ilgili yapıyı dokuz kişilik tipi tanımlayarak ortaya koymakta ve her bir tip için duygu-düşünce-davranış düzleminde etki yaratan motivasyonları, farklılıkları üzerinden açıklamaktadır. Enneagram Modeli, kişiliğin doğuştan getirilen mizaç yapısı üzerine temellenmektedir. Stres ve bütünleşme rotaları, sağlık seviyeleri, alt tipler ve kanat etkileri ile çeşitlenen Enneagram bu çalışmada, bir kişilik modeli olarak ortaya koyduğu dinamik yapı nedeniyle tercih edilmektedir.

Dördüncü bölümde ise bahsedilen önem ve amaç doğrultusunda halkla ilişkiler bölümü öğrencilerinin Enneagram kişilik tiplerine göre halkla ilişkiler mesleğinin seçimine ve halkla ilişkiler uygulayıcı rol algılarına yönelik bir araştırma gerçekleştirilmektedir. Gerçekleştirilen araştırma neticesinde halkla ilişkiler bölümü öğrencilerinin, halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının Enneagram kişilik tiplerine göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın temel varsayımı: “halkla ilişkiler mesleğinin gerektirdiği kişilik özellikleri ile halkla ilişkileri, lisans eğitimi olarak tercih eden bireylerin kişilik özellikleri arasında örtüşen unsurlar bulunmaktadır” şeklinde oluşturulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

HALKLA İLİŞKİLER VE MESLEKİ BOYUTU

Dünya toplumlarında yaşanan değişim, yoğun rekabet ortamı ve kamuoyunun beklentilerinin artması çeşitli sistemler arasında iletişim güçlüklerinin yaşanmasına sebep olmaktadır. Ortaya çıkan iletişim güçlükleri, iletişimin yönetilmesi gerektiği fikrini güçlendirmiş ve bu durum bir iletişim disiplini olan halkla ilişkilerin etkinlik alanını arttırmıştır.

Değişimin ve gelişimin sürekli olduğu bir çevrede yer alan kurumlar için, sadece iç yapıyı oluşturan iletişim sistemini kurmak ve işletmek değil aynı zamanda içinde varlığını sürdürdüğü toplumu ve paydaşları tanımak, onların görüş ve beklentileri doğrultusunda kurumsal davranış geliştirmek, kalıcı ve sağlıklı ilişkiler inşa etmek halkla ilişkiler anlayışıyla mümkün olabilmektedir (Ertürk, 2007: 10,11).

Düzenli ve canlı bir kamuoyunu yaşatan, eğitim oranı yüksek, halk arasındaki düşüncelerin arılaştığı toplumlarda halkla ilişkiler bir ihtiyaç halini almaktadır. Halkoyunun her alanda ağırlığını hissettirdiği demokratik toplumlarda, kurumlar ve hükümetler, kamularla iki yönlü iletişim kurma zorunluluğu duymaktadır. Kamuoyunun söz sahibi olduğu, yönetimleri etkileyebilen özne konumuna yükseldiği demokratik toplumlarda, kurumlar ve hükümetler düşüncelerinde ve eylemlerinde halkın desteğini sağlamak için halkla ilişkiler fonksiyonuna ihtiyaç duymaktadır (Asna, 2012: 36). Bu ihtiyaç denkleminin tersten işleyen bir niteliğinden bahsetmek de mümkün olabilmektedir. Nitekim halkla ilişkiler, toplumsal bilinç geliştirerek, bireylerin düşüncelerini ifade edebildikleri, diyalog geliştirebildikleri bir zemin inşa ederek ve iletişim engellerini kaldırarak demokratik değerleri kamusal alanda gerçekleştirebilen bir güçtür. Bu yolla toplumları kitlesel niteliklerden uzaklaştırıp, bireylerin bizzat kamusal alana girerek varlık göstermelerini sağlamaktadır.

Bu bölümde bir iletişim disiplini olan ve meslek olma mücadelesi veren halkla ilişkiler; önemi, tarihsel gelişimi, modelleri, uygulama aşamaları ve uygulayıcı rolleri üzerinden ayrı başlıklar altında ele alınmaktadır.

1.1. Halkla İlişkiler Kavramı

Halkla ilişkiler, en genel anlamda, bir kurum ya da kuruluş yönetiminin faaliyet alanına giren gruplarla ya da kişilerle ilişkilerini yorumlamakla ve geliştirmekle ilgili çalışmaları kapsar. Bu çalışmalar, ayrı gruplar arasında, karşılıklı yararları için uyum yaratmayı amaçlayan bilimsel ve sanatsal niteliklere sahiptir.

İlk olarak, ülkenin dış ilişkileri ile alakalı Thomas Jefferson tarafından kullanılan halkla ilişkiler deyiimi, günümüzde kullanılan anlama en yakın haliyle 1882 yılında Yale Hukuk Okulu'ndan, hukukçu Dorman Eaton tarafından kullanılmıştır (Peltekoğlu, 1993: 11).

Günümüzde 'halkla ilişkiler' olarak andığımız biçimsel uygulama, 20. yy.ın başlarına dayanır. Bugüne yön veren nispeten bu kısa periyotta 'halkla ilişkiler' pek çok farklı yolla tanımlanmıştır. Tanımlamalar halkla ilişkilerin değişen rollerinin yanı sıra teknolojik gelişmeler doğrultusunda değişen yeni boyutları da yansıtmaktadır. En erken tanımlamalar "basın danışmanlığı" ve "tanıtım" üzerinde dururken, daha modern tanımlamalar "bağlılık" ve "ilişki inşası" kavramlarını kapsama dâhil etmiştir. PRSA Ulusal Meclisi 1982'de aşağıda yer alan ilk tanımı benimserken; 2011 ve 2012'de halkla ilişkilerin tanımını modernize etmeye yönelik uluslararası bir çabaya liderlik etmiş ve aşağıda yer alan ikinci tanımı üreten kitle kaynaklı bir kampanya ve halk oylamasını başlatmıştır (<http://www.prsa.org/>, 2017):

"Halkla ilişkiler, bir kuruluşla kuruluşun halkları arasındaki karşılıklı uyumu sağlamaya yardımcı olur."

"Halkla ilişkiler, kuruluş ile onun halkları arasında karşılıklı yararlı ilişkiler inşa eden stratejik bir iletişim sürecidir."

İkinci tanım; doğası gereği stratejik olan ve karşılıklı yararlı ilişkileri vurgulayan halkla ilişkiler temel kavramı üzerine odaklanır. PRSA resmi web sitesinde, "ilişkiler" ifadesinin, halkla ilişkilerin; organizasyonların ve kişilerin kilit paydaşlarıyla bir araya gelmelerine yardımcı olan rolünü anlattığını ifade eder. Yine tanımda kullanılan "süreç" ifadesinin, kontrol ve yukarıdan aşağıya tek yönlü iletişimi anımsatan "yönetim fonksiyonu"na göre daha tercih edilebilir olduğunu vurgular.

İngiliz Halkla İlişkiler Birliği (CIPR) ise; kuruluşu diğerlerinden farklı kılan ve ona rekabet avantajı kazandıran itibarı, bir kuruluşun en büyük kazancı olarak görmektedir. Küçük ya da büyük ölçekli her kuruluşun hayatta kalabilmek ve başarı elde edebilmek için en

nihayetinde itibara ihtiyaç duyduğuna inanmış, halkla ilişkilerin itibar kazandırmaya yönelik işlevini vurgulayan aşağıdaki tanımı benimsemiştir (<https://www.cipr.co.uk>, 2017):

“Halkla ilişkiler; ne yaptığına, ne söylediğine ve diğerlerinin senin hakkında ne söylediğine ilişkin elde edilen sonuçla, yani ‘itibar’ ile ilgilidir. Anlayış ve destek elde etme, düşünce ve davranışları değiştirme amacıyla itibar sorumluluğunu üstlenen bir disiplindir. Organizasyonla hedef kitleleri arasında karşılıklı anlayış ve iyi niyeti inşa etmeyi ve bunu devam ettirmeyi amaçlayan planlı ve sürdürülebilir bir çabadır.”

Halkla ilişkiler, kuruluşun siyasetlerini ve usullerini halkın çıkarlarıyla birleştirebilen, bu siyaset ve usullerin değerlendirilmesinde, uyarlanmasında ve yorumlanmasında yönetime hizmet eden bir faaliyet alanıdır. Bu faaliyet alanına giren grupların ya da kişilerin anlayış ve kabulünü kazanmayı, bu kişi ve gruplarla sürekli ve yararlı ilişkiler geliştirmeyi amaçlar (Orrick, 1967: 1-9).

Grunig ve Hunt (1984: 6) iletişimi; birey, grup ve organizasyonların bir davranışı olarak tanımlamış ve “Managing Public Relations” isimli eserin tamamında aşağıda yer alan halkla ilişkiler tanımını benimsemişlerdir:

“Halkla ilişkiler; bir kuruluşla, bu kuruluşun hedef kitleleri arasındaki iletişimin yönetimidir.”

1976 yılında Rex F. Harlow yapılan halkla ilişkiler tanımlarının çevresel faktörlerden nasıl etkilendiğini ve 20. yy’ın ilk üç çeyreği boyunca nasıl bir değişim gösterdiğini anlamak üzere bir araştırma yapmıştır. Bu süre zarfında alanda faaliyet gösteren kişilerin yaptığı tanımları; çeşitli, çelişkili, teori ve pratiğin farklı talepleriyle şekillenen belirsiz tanımlar olduğu şeklinde değerlendirmiştir. İşte tam bu noktada, 1975 yılının Ekim ayında başlattığı bu çalışmada açık ve işlerliği olan (uygulanabilir); alanda çalışan, alanda eğitim vermek isteyen ve alanın fonksiyonuna ilişkin daha fazla bilgi sahibi olmak isteyen herkes için faydalı ve kabul edilebilir bir tanım elde etmeyi amaçlamıştır. Yaptığı çalışmaya Fortune Magazine, Public Relations Review, Time, Business Week, Harvard Business, US News and World Report gibi dergilerde yer alan tanımları; reklamcılık, bankacılık, medya ve eğitim sektörü çalışanlarının, çeşitli bilimsel profesyonel ve ticari dernek ve topluluk üyelerinin halkla ilişkiler tanımlarını; Edward Bernays, Scott Cutlip, Allen Center, Ivy Lee, Abraham Maslow, Wilbur Shramm vb. yazarların eserlerinde yer alan tanımları dâhil etmiştir. Özetle halkla

ilişkiler alanında yazılmış önemli kitapları, alanla ilgili süreli yayınları incelemiş ve dönemin farklı sektörlerinde çalışan 65 halkla ilişkiler liderine halkla ilişkiler tanımlarını sormuş ve daha sonra 472 farklı tanımın temel bileşenlerini kombine ederek aşağıda yer alan tanımları oluşturmuştur (Harlow, 1976: 34-42):

“Halkla ilişkiler, organizasyon ve onun hedef kitleleri arasında karşılıklı kabul, iletişim ve işbirliği hatları inşa etmeye ve bunları sürdürmeye yardımcı olan kendine özgü bir yönetim fonksiyonudur. Yönetimin problem ve konularını kapsar; yönetime haber alma ve kamuoyu duyarlılığı konularında yardımcı olur; kamu yararına hizmet etmeye yönelik yönetimin sorumluluklarını tanımlar ve vurgular; yönetime güncel eğilimleri öngörmeye ilişkin erken uyarı sistemi gibi hizmet vererek gelişimleri takip etme ve değişimlerden fayda sağlama noktasında yardım eder; araştırma ve etik iletişim tekniklerini temel araçları olarak kullanır.”

Edward Bernays (1980. 2-3) ise ‘Public Relations’ isimli kitabında benimsediği halkla ilişkiler kavramının üç farklı aktivite alanını kuşattığını ifade etmiştir:

“(1) Hedef kitleye verilen bilgi, (2) hedef kitlede tutum ve davranışları değiştirmeye yönelik ikna, (3) kuruluşun tutum ve davranışlarını, kuruluşun iç ve dış hedef kitleleri ile entegre etme çabaları.”

Halkla ilişkiler çabasında bulunan kuruluş, en temelde anlamak ve anlaşılacak üzere yola çıkar. Bu bağlamda anlamların aktarımını sağlayan bu sürecin profesyonel bir bilgi birikimi ve bir sistem dâhilinde yönetilmesi gerekmektedir. Konuyla ilgili, Şen ve Çerçi (1976: 5); halkla ilişkiler süreci içinde birbirinden etkilenen ve birbirini etkileyen iki ayrı uç arasındaki akımın nasıl yürütüleceği, ne şekilde ve hangi yöntemle gerçekleştirileceği, elde edilen bilgilerin nasıl değerlendirilip, ilişkilerin istenen şekle nasıl dönüştürüleceği sorularına verilecek cevapların tümünün halkla ilişkiler faaliyetlerini oluşturduğunu söyler.

1.2. Halkla İlişkilerin Önemi

Bireyler ve gruplar karşılıklı istek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla daima bir ilişki içinde olmuşlardır. Bir bebek doğduğunda ayrıntılı bir medeniyet kendisini beklemektedir. O, tarihi müesseselere dâhil olarak bu yapılarla bir şekil kazanır. Aile, oyun grupları, okul, kilise, şehir, devlet ve ulus; sosyal ilişkiler kurmaya yönelik organize edilmiş yollarıdır. Ve bunlar diğerlerinden soyutlanmış yaşamlar ile kıyaslandığında bireylere oldukça zengin bir yaşam

imkânı sunar. Medeni hayatın gereklilikleri bizleri samimi ve işbirlikçi ilişkiler geliştirmeye zorlar. Birlikte çalışmak, birlikte oynamak, birlikte ibadet etmek üzere gruplar oluştururuz. Aile, okul, kilise ve ekonomik gruplaşmalar, bizim dışarıdaki; normlar, standartlar ve değerler dünyasını nasıl göreceğimiz üzerinde belirleyicidir. İnsanoğlu önce bu müesseseleri biçimlendirir ve daha sonra bunlar tarafından biçimlendirilir. Bu bağlamda sosyal hayat sadece iletişim kurabilme ve anlamları aktarabilme yeteneği ile mümkündür. Paylaşılan tecrübe ve tutumların anlamları olmaksızın sosyal aktivitenin gerçekleşmesi mümkün değildir. İletişim zihnin bütün sembollerini, bu sembolleri ileten ve koruyan anlamların tamamını bünyesinde barındırır. Bir başkasına ulaşmak, onu anlamak ve etkilemek için kişi muhakkak iletişim kurmalıdır. Bu da halkla ilişkilerin püf noktasıdır ve halkla ilişkiler bu süreçte kendi rolünü oynar. (Cutlip ve Center, 1978: 121-131).

Karmaşık hayatın içindeki bütün önemli aktivitelerde olduğu gibi, halkla ilişkilerin varlığı da felsefi bir sebebe, engin genel bir soyutlamaya ve temel bir gerçekliğe dayanmaktadır. Halkla ilişkiler hayati derecede önemlidir çünkü modern toplum bilimleri; bireylerin, grupların ve kuruluşların hayata uyumunun, kendi esenlikleri için gerekli olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bugün halkla ilişkilerin profesyonel idaresine ve buna dair bilince hiç olmadığı kadar ihtiyaç duyulmaktadır. Son birkaç yüzyıldan beri toplum, daha kompleks bir hal almış ve ona dair süreçler hız kazanmıştır. Toplumu şekillendiren pek çok gücün ilerleme oranı artan uyumsuzluk ve gerilim nedeniyle düz olmayan bir seyirde devam etmiştir. Çünkü teknoloji, beşeri ilişkilerden çok daha hızlı gelişim göstermiş, toplum ise bu hızlı teknolojik ilerleme ile baş edebilme noktasında aciz kalmıştır, atom bombasında olduğu gibi. Uyum inşa eden bu yeni mesleğin doğmasına ilişkin pek çok neden bulunmaktadır. Bunlardan bazıları: toplumların daha karmaşık bir hal alması, kitle iletişim araçlarındaki teknik gelişmeler, eğitimin ve okuryazarlığın artış göstermesi, düşüncelerin ve eşyaların piyasasını genişleten ulaşım ve iletişimin hız kazanması, sosyal bilimlerin gelişimi ve kabul görmesi, tehdit, zorlama ve yıldırma gibi yöntemlerin yerini; ikna ve telkinin alması, oy hakkının genişlemesidir. Eşitlikçilik hareketinin büyümesi, kamu çıkarı ile özel çıkarların örtüşmesi anlayışına yönelik genel destek, merkezi hükümete bağlılığın artması ve hükümetlerin kitlelerin desteğine duyduğu ihtiyaç diğer sebepler olarak ifade edilebilmektedir (Bernays, 1980: 3-4).

Uluslararası telekomünikasyon ve ulaşım ağları ile çevrili dünyada, rekabetçi dünya pazarı ve canlı ekonomik ve politik mücadeleler bir takım ihtiyaçlar yaratmaktadır. Bu ihtiyaçların karşılanması internasyonel pratikleri hızlandırmaktadır. Düşüncelerin ve bilgilerin etki alanları genişlemiş, medeniyet tarihinde hiç olmadığı kadar toplumlar birbirine yakınlaşmıştır. Broom ve Sha (2013:26)'ya göre birbirine bağlı küresel toplum ve bu bağlılığın artışı; daha karmaşık sosyal, politik ve ekonomik etkileşimi gerektirir. Sosyal sistemin bütün seviyelerinde bu ilişkiyi kurmak ve sürdürmek bilimsel çalışma ve mesleki uygulama alanlarında önemli hale gelmiştir.

Bilim ve teknolojinin ilerlemesi, eğitim imkân ve standartlarının artması, ulaşım ve haberleşme alanındaki gelişmeler; daha yüksek yaşam koşulları, daha geniş tanımlanabilen imkânlar, daha fazla toplumsal hizmet, daha bilimsel yöntemler, daha geniş bir sosyoloji, psikoloji, iletişim, ekonomi, siyaset ve tarih bilgisi gerektirmektedir. Söz konusu beklentiler en çok kendisini endüstriyel sahada göstermektedir. Organizasyonlar mesajlarını iletme noktasında daha fazla seçeneğe sahip olmakla birlikte, daha az propaganda daha fazla diyalog talebinde olan hedef kitlelerle yüzleşmektedir. Hiçbir organizasyonun değişen bu şartlarda 'gizlilik' yahut 'sessiz kalma' politikasına sığınması kabul edilemez. İletişime olan talebin arttığı bu yeni çağda organizasyonların da iletişim haklarını en etkin şekilde kullanabilmeleri gerekir.

Birçok konunun iletişim teknolojileri yoluyla kitlelerin işbirliğine dayandığı çağdaş toplumlarda, çıkarların eşgüdümü ve uyumlaştırılması çok önemli bir ihtiyaçtır. Farklı disiplinlerden beslenen, uygulamalı iletişim çalışmalarının temeli olma özelliği gösteren, toplumsal değerlerin korunmasında bir işlevi bulunan ve yine toplumun kültürünü değiştirme ve dönüştürme gücüne sahip olan halkla ilişkiler; belli bütünlük standartları ortaya koyma, ortak uzlaşım sağlama ve halkın çıkarları karşısında canlı kalma noktasında büyük önem taşımaktadır.

Bugün kamuoyu otoriteden kuşku duymaktadır. İnsanlar, 'niçin', 'neden olmasın' gibi soruları sorabilmeleri ve sorunların çözümüne katkıda bulunabilmeleri için bilgi sahibi olmak istemektedir. Yalnızca satışlar ve karlar üzerine değil, çevre kirliliği, tüketici sağlığı, işgören emniyeti gibi konularda da kuruluşları sorumlu tutmaktadır. Finansal verilerin daha ayrıntılı açıklanmasını, özel ve kamu sektörleri arasında daha yakın bağlar oluşturulmasını ve serbest

pazarların kullanımında daha fazla dürüstlük istemektedir. Böyle bir mücadeleyi; tepkisel değil etkiel olarak, dış şartlara bağı değil merkezi kararlar alarak, taktik değil stratejik danışmanlık yaparak vermek gerekmektedir. Halkla ilişkiler alanındaki gerçek profesyoneller, böylesi bir evrimi takdirle karşılayan ve bunu işverenleri ve içindeki yaşadıkları toplum için olumlu katkılara dönüştüren kişilerdir (Halkla İlişkiler IPRA Raporu, 1987: 11-13).

Halkla ilişkiler ayrıca; kamuoyuna ve genel algılamaya, yeni değer ve yaşam tarzlarına, seçmen ve yasama organı arasındaki güç rotasyonuna ve sosyal politik ortamdaki değişikliklere cevap verme ve bunları öngörme noktasında kuruluşlara yardımcı olur. Böylece, sosyal gereksinimleri karşılama noktasında demokratik süreci daha etkili kılmaya katkı sağlar. Halkla ilişkiler uygulamaları, anlaşmazlıklarda arabuluculuk yaparak ve sosyal düzenin devamı için ihtiyaç duyulan mutabakatı inşa ederek topluma hizmet eder. Onun sosyal işlevi bilgisizlik, baskı ve uyuşmazlık; bilgi, anlaşma ve uzlaşma ile yer değiştirdiği zaman başarılmış olur. Diğer bir ifadeyle halkla ilişkiler, fiziksel ve sosyal ihtiyaçlarımızı karşılayan sosyal sistemlerin düzenlenmesine olanak sağlamaktadır (Broom ve Sha, 2013: 44-45).

Cutlip ve Center (1978: 577)'a göre; halkla ilişkiler, ürettiği sosyal fayda üzerinden değerlendirilmelidir. Halkla ilişkilerin ürettiği sosyal fayda; kamuoyu sahasında rol alan düşüncelerin, bireylerin ve kuruluşların özgür ve etik rekabetine sağladığı destek üzerinden okunmalıdır. Düşüncelere, bireylere ve kuruluşlara ilişkin rekabetin kampanyalarla baskı altına alınması durumunda sosyal fayda azalır. Etkilemeye yönelik teşebbüslerin altında yatan amaçlar açığa çıkarıldığı oranda sosyal fayda elde edilir. Ve yine kamuoyunun, kamusal nitelik kazanan meselelerle ilgilenmesine izin verilmediği ölçüde sosyal fayda elde edilemez. Halkla ilişkilerin kökeni gizlendiği yahut gerçek kaynağından başka bir kaynağı isnat edildiği oranda sosyal fayda azalır.

Günümüzde bir yönetim fonksiyonu olarak görülen halkla ilişkilerin gelişmesinde rol oynayan rekabet; esasında mükemmele gidişin, daha yararlıya yönelişin belirleyici bir unsuru olarak göze çarpmaktadır. Nitekim tarihte rekabete açık dönemlerin, uygarlığın oluşmasında bir etken olarak aldığı pay sıklıkla dile getirilir. Bu bağlamda kamu kuruluşları, özel sektör kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları rekabetçi nitelikler taşıyan böylesi bir ortamda yeni bir görünüm kazanan halkla ilişkilere ve onun uygulamalarına hayatta kalabilmek için ihtiyaç

duymaya başlamıştır. Genel bir değerlendirme ile başlangıçta kamusal erkin girişim ve çabasıyla ortaya çıkan halkla ilişkiler, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, üretilen malların niteliğindeki değişimle, üreten firmaların niteliğindeki değişimle ve gene donanım kazanmış ve hukuken korunmuş olarak ortaya çıkan halkların/tüketicilerin değişimi ile, kuruluşlar için olmazsa olmaz bir çaba haline gelmiştir (Kazancı, 2013: 37-39).

Cutlip ve Center (1978: 41)'a göre; Organizasyonel yapılarda halkla ilişkiler fonksiyonun yerleşmesi, her zaman organizasyonların menfaatlerine hitap eden ve hoş giden bir fırsattan kaynaklanmayabilir. Pek çok durumda organizasyonlar beklenmedik bir durumla veya kamunun önemli ölçüde dikkatini çeken bir krizle karşılaşır ve ilgili kamuları bilgilendirme noktasında ciddi bir ihtiyaç doğar. Bu beklenmeyen durum yahut kriz durumunun ötesinde halkla ilişkiler fonksiyonunun yeri ve rolü; değişen ihtiyaçlara, problemlere ve fırsatlara göre yeniden belirlenir. Bu anlamda halkla ilişkiler ihtiyacını doğuran bazı gerçekler; beklenmeyen durum, revizyon, tehdit, kamu hizmeti, etki yaratabilecek değişim olarak ifade edilebilir.

Halkla ilişkiler faaliyetleri, farklı frekanslara sahip işletme ve hedef kitlenin bir frekansta buluşmasını sağlayan, işletmeyi duygusal anlamda halka mal eden bir etki yaratır. Hedef kitle ile işletmeyi duygu ve düşüncede birleştiren; karşılıklı anlayış, güven, saygı, işbirliğini mümkün kılan bir iletişim ortamı yaratır (Kalyon, 2012: 26-39).

Politik, dini veya endüstriyel sahalarda faaliyet gösteren bütün kuruluşlar en temelde kendi varlığını anlamlı kılacak hizmeti, etkin bir şekilde sağlamayı ve bu hizmeti sağlayan bünyenin bütünlüğünü korumayı amaçlar. Bütün olabilmek, bu bütünü oluşturan her bir unsurun ihtiyaç duyduğu maddi ve manevi konularda tatmin olması ile mümkündür. Kurum çalışanlarının ihtiyaç alanlarını saptamayı ve bu ihtiyaçları gidermeyi sağlayan tüm bağlantılar tatmin edici bir çalışan iletişimini gerektirir. Halkla ilişkiler kurum çalışanlarına yönelik iletişimin inşasında büyük önem taşımaktadır. Bir kuruluşta, güven iklimi sağlayan etkili bir çalışan iletişimi halkla ilişkiler fonksiyonu ile yerleşebilir.

Cutlip ve Center (1978: 305) bir destek fonksiyonu olarak halkla ilişkilerin bu bağlamda katkılarını şöyle ifade eder: 1) Yönetim ve personel politikalarının uygun bir biçimde yürütülmesini sağlar, (2) çalışma sahası dışına yansıyan tutumların şekillendirilmesine yardımcı olur, (3) personelin işine veya endüstriyel ilişkilerin işleyişine

yönelik olumlu bir çevre oluşturur, (4) çalışma ortamının bir parçası olarak iki yönlü iletişimi teşvik eder ve buna yönelik araçları tedarik eder.

Nihayetinde etik ilkelere uygun halkla ilişkiler pratikleri ile uluslar ve ulusların güvenliği, sivil toplum kuruluşları, eğitim kurumları ve ticari kuruluşlar adına pek çok yapıcı faydadan bahsedilebilir. Ulusal kimliğin inşası, yatırımcılara kar sağlayan ekonomik girişimler, tüketicilere ürünlerin tedarik edilmesi, istihdam sağlama, hastalıklarla mücadele, burs imkânları oluşturma, ırkçılık ve din ayrımcılığı gibi konularla mücadele, ulusal ve uluslararası problemlerin daha kapsamlı olarak anlaşılması halkla ilişkilerin yapıcı doğası ile daha etkili hale gelmektedir.

Toplumu oluşturan her bir unsurun bir diğeriyle özgürce iletişime geçebildiği bir bağlamda sanatsal, bilimsel, siyasi ve fikri üretimden bahsedilebilir. Dolayısıyla bir toplum, sahip olduğu kültürü ve bütünlüğünü, özgürce kurabildiği bu iletişimler ağına borçludur. Halkla ilişkiler; mesajların, fikirlerin, ürünlerin aktarıldığı bu özgür iletişimler ağı içinde kendi yerini almış ve kendi rolünü gerçekleştirmektedir. Halkla ilişkiler mesleği; insanları arasında bütünlük, amaç birliği, anlayış ve destek ihtiyacı duyan bir ulus için vazgeçilmez öneme sahiptir.

1.3. Halkla İlişkilerin Tarihsel Orijini ve Gelişimi

İnsanın varlık olarak kendi dışındaki fiziksel ve sosyal çevreyle etkileşime girmesi, bireylerin ve toplumların kendilerini ifade etme çabaları, bakış açılarını ve eylemleri etkilemeye yönelik iletişim kurma; halkla ilişkiler uygulamalarının uygarlık tarihi kadar eski olduğu iddialarını doğurmuştur. E. C. Sommerlad konuyu “Halkla ilişkilerde temel öge olan iyi niyetin yaratılmasının, adı dışında yeni bir şey olmadığını kabul etmemek saçma olur. Bu, insanlık kadar, karşılığında bir şeyler beklediği kimselere dostça bir davranış göstermenin değerini hiç küçümsememiş olan ticaret kadar eskidir.” Sözleri ile açıklamış ve bir tacirin yılbaşında müşterisine bir takvim göndermesine işaret ederek konuyu örneklendirmiştir (Akt. Orrick, 1967: 2).

Antropoloji, bize ilkel toplumlardaki liderler ve onların takipçileri arasındaki ilişkiler hakkında bilgi verir. İnsanlar planlanmış ilişkilerin gereğini kısa süre içinde fark etmişlerdir. Güç, otorite ve toplumsal kontrol kaydedilmiş tarihin çok öncesine ait göstergeler olmuştur.

İlkel toplumlarda liderler takipçilerini güç, yıldırma ve ikna yöntemleri ile kontrol etmiş ve bunlar arasındaki ilişkiler, ilk olarak din ve devlet otoritesinin liderlere verdiği yetki merkezinde şekillenmiştir. Buna da teokrasi denmiştir. Bu yöntemler yeterli etkiyi yaratacak anlamlar taşımadığı zamanlarda ise sihirbazlığa başvurarak totem, tabu ve doğaüstü olma yolları ile otoritelerini meşru ve etkili kılmışlardır. Toplumu kontrol etmek için benimsedikleri bu yöntemleri tabiatı kontrol etmek için de kullanmışlardır. Gelenek ve görenekler bireysel düşüncelerden daha önemli olmuş ancak buna rağmen liderler kendi halklarıyla olan münasebetlerine dair bir farkındalık taşımışlardır. Düşünceleri kontrol etmeye veya etkilemeye dönük bütün girişimler bireyin henüz kendi kimlik algısını geliştirememesiyle bağlantılı olmuştur. Kişiliğin değer kazanması, insanlık tarihi açısından gecikmiş bir gelişmedir. Eski zamanlarda insanlar tepkilerini toplu halde göstermiş ve her bir birey kendisini bir kavmin veya topluluğun üyesi olarak hissetmiştir. Birey öncelikle bir grubun parçası olarak varlık göstermiş ve bu durum liderler için dahi böyle olmuştur (Bernays, 1980: 12-13).

Öteden beri, ekonomik ve sosyal yaşantının her alanında kişiler ve toplumlar, kendi aralarındaki ilişkileri düzenleyen yollar aramaktan geri kalmamışlardır. Halkla ilişkiler adı verilen disiplin işte bu ihtiyacı karşılar nitelikte bir gelişme göstermiştir (Çoruh, 1969: 119). Biber (2004: 19), Toplumsal anlamda bir katmanlaşmanın ortaya çıkmadığı, toprağın kamusal anlamda bile mülkiyet konusu edilmediği ‘ilkel’ dönemlerde, insanların yaşadığı tek çelişkiyi insan-doğa çelişkisi olarak ifade eder. Ortak çıkarlar ve dayanışma ekseninde etrafında oluşmuş bu toplumlarda insanların, varlıklarını sürdürebilmek ve yaşamlarını kolaylaştırmak için doğayı değiştirmeye çalıştıklarını belirtir. Kendi yaşam koşullarını iyileştirmeye yönelik olarak doğayı çok yavaş da olsa değiştirebilmeyi başaran insan, süreç içinde bir başka çelişkiyi daha yaratmıştır: insan-insan çelişkisi. Böylece insanlar, yaşamlarını kolaylaştırmak adına artık sadece doğayla değil, birbirleriyle de mücadele etmek durumundadırlar ve bu durum yöneten-yönetilen, üreten-tüketen, satan-satın alan gibi çeşitli farklılaşmaların ortaya çıkmasına neden olur.

İnsanlığın toplumsallaşma süreciyle birlikte ortaya çıkan halkla ilişkiler uygulamalarının izlerine, dönemin sosyal, ekonomik ve teknolojik özelliklerine bağlı olarak tarih boyunca rastlamak mümkündür. Arkeologların Irak’ta M.Ö. 1800 yılına ait, çiftçilere

ekin ekmeyi, ekin biçmeyi, sulama yapmayı ve tarla fareleriyle mücadele yöntemlerini anlatan bir bülten buldukları bilinmektedir. Bugün antik Mısır, Asur ve İran hakkında bildiklerimizin çoğu, büyük ölçüde o dönemin hükümdarlarını tanıtmaya ve yüceltmeye yönelik kayıtlı materyallerden gelmektedir. Eski çağlara ait edebiyat ve sanat büyük ölçüde krallar, papazlar ve diğer liderlere yönelik destek sağlamak amacıyla tasarlanmıştır (Cutlip ve Center, 1978: 66). Antik Mısır’da rahiplerin kamuoyu ve ikna konularında uzman oldukları bilinmektedir. Bununla birlikte o zamanlardan günümüze ulaşan ancak, ruhani sınıfa ait olmayan kişilerce yazılmış, kamu görevlilerinin keyfi davranışlarını eleştiren içerikte dağınık şiirlere rastlanmaktadır. Bu dizeler bize halkı oluşturan bazı grupların, liderlerin eylemlerine yönelik düşüncelerini açıkça ifade ettiklerini gösterir ki bu da; liderler ve takipçileri tarafından algılanan bir halkla ilişkiler bilincinin varlığına işaret eder. Mısır tarihi ve edebiyatı büyük oranda, kralların, rahiplerin, soyluların ve katiplerin yüceliğine ve önemine dair halkı etkilemeye adanmıştır. Bu da heykeller, tapınaklar, piramitler, dikili taşlar ve mezarlar aracılığıyla sağlanmıştır. Ayrıca papirüslerin ve ilahilerin de bu amaçla kullanıldığı bilinmektedir. Mumyalar da ölümsüzlük yolu ile devam eden azametın bir sembolü olmuştur. Sonrasında Büyük İskender, tanrısallık fikrini Doğu’dan Yunanistan’a taşımış ve kendisini tanrı olarak ifade eden ilk Batılı olmuştur. Zamanla Roma Sezarları, siyasi otoriteyi kutsallaştırma yöntemini, günümüze de ulaşan tanrı sembolü aracılığıyla benimsemiştir. O dönem tarih yazımı bir diğer halkla ilişkiler aracı olmuş, Julius Caesar, Galya seferleri üzerine yazdığı yorumlarla temelde Roma’daki siyasi varlığını güçlendirmeyi amaçlamıştır. Hitabet, tutumları değiştirme noktasında en önemli araç olmuş; hitabet, edebiyat ve sanat gibi geleneksel yöntemlerin yanında Romalılar küçük kitapları kullanmış ve yeni bir halkla ilişkiler aracı olan günlük gazeteyi geliştirmişlerdir (Bernays, 1980: 13-16).

M.Ö. 770’e uzanan erken dönemde, Çinli politikacılar, kendi davalarının lobi faaliyetlerini yürütmek amacıyla ustaca ikna ve arabuluculuğu kullanmışlardır (Broom ve Sha, 2013: 98-99). Olgunlaşmamış halkla ilişkiler unsurlarına, eski Hindistan krallarının ‘ajan’ tanımlamalarında da rastlamak mümkündür. Casusluk yanında, ajanların görevleri; kralın kamuoyuyla ilişkisini sürdürmek, halk içinde kralı müdafaa etmek ve söylentilerini devlet lehine yaymak gibi faaliyetleri de içermiştir (Basham, 1954: 122’den akt. Cutlip ve Center, 1978: 67).

Eski Yunan medeniyetinin yükseliş, sekülerizm ve individüalizm fikirlerini ve bu fikirlere doğru yönelimleri güçlendirmiştir. Toplum, demokratik özellik gösterirken, birey kendi benlik algısına sahip olmuştur. Düşünce sosyal hayatta kilit bir unsur olmuş ve artık insanların insanlarla, grupların gruplarla, liderlerin takipçileri ile arasındaki karşılıklı ilişkiler güçlenmiştir (Bernays, 1980: 14). Bugün halkla ilişkiler için büyük oranda bilgi tabanı sağlayan biçimsel iletişim çalışmasının kökleri muhtemelen önemli Yunan düşünür, filozof ve M.Ö. 4.yy'ın sosyal yorumcusu Aristo'ya dayanır. Aristo, klasik eseri Retorik'te, retorik sanatını açıkça ifade etmiştir. Antik Yunanlılar retoriği devlet yönetiminin önemli bir aracı olarak görmüşlerdir. Retorik, devlet adamı ile halk arasında bağlantı noktası sayılmıştır. Dolayısıyla Retorik, halkla ilişkiler üzerine yazılmış ilk kitaplardan biri olarak düşünülebilir (Grunig ve Hunt, 1984: 15).

Geçmişte varlık göstermiş eski imparatorluklarda ve devletlerde halkın reaksiyonları gözetilmiş, alınan kararlarda kamuoyu belirleyici olmuştur. Eski Yunan ve Roma'da bilgin ve filozoflar, halkı aydınlatmak ve düşünülenlerin halk tarafından destek bulmasını sağlamak amacıyla yaptıkları toplantılarda ün kazanmış ve "Forum"lar o çağların birer halkla ilişkiler aracı olarak tarihe geçmiştir (Şen ve Çerçi, 1976: 12). Yunan teorisyenler, spesifik olarak "kamuoyu" terimini kullanmasalar da halk iradesinin önemine ilişkin yazılar yazmışlardır. Romalıların politik kelime dağarcığı içinde yer alan belirli ifadeler ve düşünceler ile ortaçağ dönemine ait yazılar, kamuoyunun modern kavramları ile ilgilidir. Romalılar "Halkın sesi, Hakk'ın sesidir." (vox populi, vox Dei) ifadesini kullanmışlardır. Machiavelli *Söylev*'inde "İnsanların sesinin Tanrı'nın sesiyle karşılaştırılması sebepsiz değildir" der (Cutlip ve Center, 1978: 66).

15. yy.da matbaanın keşfi halkla ilişkilerin gelişim sürecini hızlandırmış, basılı araçlar halkla yönetim arasındaki haberleşme imkânını artırmıştır (Tortop, 1993: 13). İngiltere'de Lordlar Kamarası Başkanları'nın, "Kralın Vicdanının Muhafızları" olarak istihdam ediliyor olması, halkla ilişkilerin yüzyıllar önce burada kullanıldığını göstermektedir. Krallar dahi, yönetim ile halk arasındaki iletişimin ve uyumun sürdürülmesi noktasında üçüncü bir kişiye duyulan ihtiyacı kabul etmişlerdir. Bu durum; kilise, tüccarlar ve esnaf için de geçerli olmuştur. Propaganda kelimesi 17. yy.da Katolik Kilisesi'nin kurduğu "İnancı Teşvik Örgütü" (Congregatio de Propaganda Fide) adlı kurumun isminde de açıkça görülmektedir (Cutlip ve

Center, 1978: 67). Bu döneme ait en önemli gelişmenin gazete olduğu söylenebilir. 17. Yy.da ticaretin hızla büyümesi; zengin tüccarlar tarafından, kamuoyunu etkilemek amacıyla, belirli aralıklarla yayımlanan gazetelerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu nitelikteki ilk gazete 1609 yılında, Augsburg’da, Alman tüccar ve bankerler tarafından basılmıştır. İlk günlük gazete 1615 yılında Frankfurt’ta, ilk İngiliz gazetesi 1622, ilk Fransız gazetesi Gazette ise 1631 yılında kurulmuştur. Tüm bu gelişmeler, düşüncelerin yayılması noktasında yeni araçlar sağlamış ve halkın kendilerini etkileyen kararlara katılımını artırmıştır. İngiltere, Fransa ve Almanya’da; gazete, kitap ve kitapçıların sayıca artması, yeni sosyal, ekonomik, politik ve dini düzeylerde faaliyet gösterebilen daha iyi bir halkla ilişkiler için alan açmıştır (Bernays, 1980: 21).

17. ve 18. Yy.lar boyunca ticaretin hızla gelişmesi, orta sınıfın iktidara yükselmesi, okuma ve yazmanın yaygınlaşması; kamuoyunun gelişimine katkı sağlayan faktörler olmuştur. Kamuoyunun gelişim göstermesi, içinde halkın özgürce tartışmasını mümkün kılan ve liderlerin halklarıyla arasındaki ilişki üzerinden güven inşa edebilmelerini barındıran gelişmelere sebep olmuştur. Sansür kaldırılmış, İngiltere 1695 yılında, Fransa ise devrimin gerçekleştiği 1789 yılında basın lisanslarını uygulamadan kaldırmıştır. 1792 yılında Amerika Birleşik Devletleri, İnsan Hakları Beyannamesi ile; ifade özgürlüğü, basın özgürlüğü ve toplanma özgürlüğünü ilan etmiştir. Düşüncelerin ve düşüncelere yönelik tartışmaların yayılması 18. Yy.ın Aydınlanma Çağı olarak anılmasına sebep olmuş ve tarihte ilk kez önemli bir ifade olan “kamuoyu” kullanılmıştır. Bu yeni ifade, liderlerin, halklarıyla bütünleşmelerinin gereği konusunda artık daha bilinçli olduğunu göstermiştir (Bernays, 1980: 22).

19. yüzyılın sonlarına gelindiğinde, özellikle Batı toplumlarında güç ilişkileri değişmiş, baskı ve şiddet sayesinde toplumu yönlendirme çabaları sonuç vermemeye başlamıştır. Sivil toplumun güçlenmesi, baskıya karşı koyabilecek farklı güç odaklarının ortaya çıkması, toplumların çoğulcu bir nitelik kazanması gibi gelişmeler, taraflar arasında onaya, rızaya, güvene dayalı bir ilişki tarzını zorunlu kılmaya başlamıştır. Halkla ilişkiler bu zorunluluğun yarattığı bir olgudur (Biber, 2004: 19).

Cutlip ve Center (1978: 67)’a göre; halkla ilişkiler tarihi ancak, güç çatışmaları ve tekrar eden değişim krizleri ile ilişkilendirildiğinde anlam kazanır. Örneğin geçmişte; işçi,

çiftçi, küçük esnaf ve olgunlaşan yeni neslin zorlamalarıyla güçleri tehdit edilen büyük işletmelerin, halkla ilişkileri daha ciddi değerlendirmek zorunda kalmaları tesadüf değildir. Aynı şekilde, işçi sınıfının, düzenleyici yasal müdahalelere varan bir halk tepkisi ile karşılaşmaları durumunda, halkla ilişkiler programlarını yoğunlaştırmaları tesadüf değildir. Yine devlet yönetimi bünyesinde halkla ilişkilerin en yoğun gelişim gösterdiği dönem krizlerin yaşandığı dönemlere rastlar: I. Dünya Savaşı, Büyük Bunalım, II. Dünya Savaşı, Kore Savaşı, Vietnam Savaşı ve Rusya, Çin ve Ortadoğu'ya ilişkin yaşanan huzursuz yıllar.

Halkla ilişkilerin kökleri çok eskilere uzansa da bugünün pratikleri dünyanın 20.yy.a girdiği 1900'lü yılların başlarına dayanır. Cutlip ve Center, halkla ilişkilerin bu sürecini yedi temel gelişim periyodu üzerinden açıklar (Akt. Broom ve Sha, 2013: 107):

1. **Filizlenme Dönemi (1900-1916):** Muckraking gazeteciliğe, savunmacı tanıtımla karşılık verildiği, Theodore Roosevelt ile Woodrow Wilson tarafından 'halkla ilişkiler' aracılığıyla kapsamlı politik reformların tanıtıldığı dönem.
2. **I. Dünya Savaşı Dönemi (1917-1918):** Milli savunma tahvillerini satmak, asker katılımını sağlamak, yardım için milyonlarca dolar para toplamak amacıyla koyu vatanseverliğin canlandırıldığı, planlanmış tanıtımın gücünün dramatik gösterisinin yapıldığı dönem.
3. **Hızla Yükselen 20'ler Dönemi (1919-1929):** Savaş döneminde öğrenilen prensip ve pratiklerin; ürünlerin tanıtımını yapmak, savaşlar merkezinde ivme kazanmış teknolojinin yarattığı değişimlere yönelik kabul kazanmak, politik mücadeleleri kazanmak ve hayır amaçlı milyonlarca para toplamak niyetleriyle kullanıldığı dönem.
4. **Roosevelt Dönemi ve II: Dünya Savaşı (1930-1945):** Franklin D. Roosevelt ve danışmanı Louis McHenry Howe tarafından şekillendirilen bu dönemde, Büyük Bunalım ve II. Dünya Savaşı gibi olaylar halkla ilişkiler pratikleri üzerinde derin ve kapsamlı etkiler yaratmıştır.
5. **Savaş Sonrası dönem (1946-1964):** Savaş odaklı bir ekonomiden post-endüstriyel, hizmet odaklı bir ekonomiye geçişte, "Özgür Dünya"nın liderliğini üstlendiği ulusal adaptasyon dönemi. Bu dönemde, halkla ilişkiler geniş ölçüde kabul görmüş, güçlü profesyonel dernekler

kurulmuş, halkla ilişkiler eğitimi verilmeye başlanmış ve televizyon etkili bir iletişim aracı olarak ortaya çıkmıştır.

6. **Protesto ve Güçlendirme (Yetkilendirme) Dönemi (1965-1985):** Çevre kirliliği, ırk ve cinsiyet ayrımına karşı aktivist protestoların gerçekleştiği, güç ve zenginlik üzerine konsantrasyonun arttığı, Vietnam Savaşı'nın yaşandığı, kamu güveninin devlet tarafından suistimal edildiği ve tüm bunlar neticesinde sosyal sorumluluk farkındalığının/bilincinin ve daha duyarlı kuruluşların arttığı dönem.
7. **Dijital İletişim ve Globalizasyon Çağı (1986-...):** Yeni teknoloji ile yaşamın pek çok boyutunun etkilendiği; iletişim kanallarının sayısının arttığı (sosyal medya da buna dâhil) ve dünya ekonomisinin, küresel rekabet, karşılıklı bağımlılık, anlık etkileşim ve terörizm özelliği gösterdiği bir dönem.

Grunig ve Hunt (1984: 13-43) ise halkla ilişkiler tarihini, halkla ilişkiler uygulamasının dört modeli üzerinden açıklamışlardır. Bu tanımlama halkla ilişkiler tarihi içinde kendilerini halkla ilişkiler uygulayıcıları olarak görmeyen, ancak halkla ilişkilere benzer aktivitelerde bulunan iletişimcileri de içermektedir. Basın Ajansı/Tanıtım, Kamuoyu Bilgilendirme, İki Yönlü Asimetrik ve İki Yönlü Simetrik şeklinde ifade bulan modellerin farklı hedefler taşıdığını ve farklı oluşumlara sahip organizasyonlar içinde ortaya çıktıklarını görmekteyiz. Ve modellerin başarılarını değerlendirmek noktasında farklı araçlara ihtiyaç duyarız. Grunig ve Hunt'a göre halkla ilişkiler bu dört modele örnek teşkil eden bir gelişim seyri göstermiştir, dolayısıyla halkla ilişkiler tarihinin farklı evrelerini anlamak konusunda, modeller bize yardımcı olur.

Basın Ajansı Tanıtım Modeli ilk 1850'den 1900'e kadar olan periyotta, halkla ilişkiler benzeri aktiviteler olarak tanımlanan tarihi örneklerin hemen ardından ortaya çıkmıştır. Kamuoyu Bilgilendirme Modeli 1900'lerin başında başlayan ve 1920'lere kadar halkla ilişkilerin başlıca modeli olarak devam eder. İki Yönlü Asimetrik Model 1920'lerin içinde gelişmiştir. İki Yönlü Simetrik Model daha geç bir tarihte 1960 ve 1970'lerin içinde ortaya çıkmıştır (Grunig ve Hunt, 1984: 25). Bu modeller ve ortaya koydukları iletişimin niteliği bölüm içinde ele alınacaktır.

1.4. Dört Halkla İlişkiler Modeli

Grunig ve Hunt halkla ilişkiler uygulamasını dört farklı model üzerinden tanımlamıştır. Halkla ilişkilerin farklı işlev ve amaçlarını yansıtan bu dört model ayrıca halkla ilişkiler uygulayıcısının organizasyonla hedef kitleleri arasında yönettiği iletişimin doğasını da yansıtmaktadır.

1.4.1. Basın Ajansı/Tanıtım Modeli

Bu modelde halkla ilişkiler bir propaganda işlevi görür. Uygulayıcılar ilgili organizasyonun inancını genelde eksik, çarpıtılmış veya yarı doğru bilgiler kullanarak yayarlar (Grunig ve Hunt, 1984: 21).

Bu modele örnek teşkil edebilecek en önemli isimlerden biri Barnum&Bailey Sirki'ni kuran büyük şovmen Phineas T. Barnum'dur. Barnum adını, gösteriler düzenleyerek duyurmuştur. İşlettiği sirkin faaliyetlerine sansasyonel bazı içerikler dahil ederek gösterilerine farklı bir boyut kazandırmıştır. Bunlardan biri Barnum'un kamuoyuna, yüzyıl önce George Washington'a bakıcılık yaptığı şeklinde yansıttığı yaşlı Joice Heth'dir. Barnum Joice Heth etrafında şekillenen bir sansasyon yaratarak yayın dünyasında, bilim dünyasında ve nihayetinde kamuoyunda bir tartışma başlatmıştır. Bu konuyu canlı tutabilmek adına farklı isimler kullanarak gazetelere mektuplar yollamıştır. Barnum, hakkında çıkan yazıların kendisini öven ya da yeren nitelikte olmalarıyla değil, tüm bunlar kaleme alınırken isminin doğru zikredilip edilmediğiyle ilgilenmiştir. Çünkü o, "Kötü tanıtım yoktur." İlkesini benimsemiştir. Joice öldükten sonra yapılan otopsi, onun 80 yaş civarında olduğunu ortaya çıkarmış, ancak o zamana kadar Barnum, yıllar boyunca New Yorklulara pipo içen bu yaşlı kadını görmelerini sağlayarak haftada 1500 \$ kazanç elde etmiştir. Barnum, 'Siyam İkizleri', 'Fil Jumbo', 'General Tom Thumb', 'Jenny Lind', 'Cardiff Devi' gibi sansasyonel olaylar ve kişiler yaratmış bunların basında yer almasını sağlayarak kendisini ve sahip olduğu sirki tanıtmayı başarmıştır (Bernays, 1980: 38-39). Hayal gücüne dayanan piyes, eğlence ve etkinliklerle döneminde tüm Amerikalıların kalbine hitap edebilen Barnum, aynı zamanda boşanma, evlenme, basit soygun olayları ve moda gibi haberlerle, artistlerin gazetelerde haber konusu olmalarını da sağlayabilmiştir. Pek çok eleştirinin hedefi olmakla birlikte Amerikalıların toplumsal hafızasında iz bırakmıştır (Peltekoğlu, 2012: 100-101).

Pek çok basın ajansı o dönem, müşterilerinin özel ilgilerine yönelik diğer çoğu gazeteci (politika yazarı) ise sosyal davalara yönelik basında yer almak istemişlerdir (Bernays, 1952: 39-49'dan akt. Grunig ve Hunt, 1984: 29) . Basın ajansı tanıtım modelinin teknikleri özellikle 19. yy.ın son on yılında siyasi kampanyalar için önemli sayılmıştır (Cutlip ve Center, 1978: 70-72).

20. yy.da halkla ilişkilere zemin hazırlayan temel güç; ABD'nin iç savaş sonrası dönemde endüstri, demiryolları ve kamu hizmetlerine ilişkin tecrübe ettiği sert, coşkun ve cüretkâr gelişimdir. 1875'ten 1900'e kadar olan dönemde Amerika popülasyonunu iki katına çıkarmış ve insanlarını şehirlere yönlendirmiştir. Kitlesele üretime geçmiş ve makineyi adeta tahta çıkartmıştır. Büyük toprak sahipleri endüstri prensleri ile yer değiştirmiştir (Cutlip ve Center, 1978: 72). İşletmeler, ABD'de dev şirketlere dönüşmüş ve bu büyük işletmelerin liderleri 'Endüstrinin Kaptanları' nazarıyla bakılan halk kahramanları olarak kabul görmüştür. Kıtalar arası demir yolları ve telgraf hatları döşenmiş ve endüstri alanında büyük ilerleme gerçekleşmiştir. Bu endüstri kaptanları halka pek güvenmemekle birlikte az da olsa halkla iletişim kurmuşlardır. Tarımla birlikte ticaret ve endüstri sorumluluğunu üstlenmek milletin yaşantısında baskın bir unsur haline gelmiştir. Büyük işletmeler, icraatları ile ilgili halkın bilgisinin az olduğu ölçüde daha etkili, karlı ve hatta sosyal açıdan daha faydalı faaliyetler yapılabileceği doktrinini benimsemişlerdir (Goldman, 1984: 3'den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 29).

1.4.2. Kamuoyu Bilgilendirme Modeli

Bu model için amaç, ikna edici bir niyet olması gerekmeksizin, bilginin dağıtımıdır. Halkla ilişkiler çalışanı kuruluşta en temelde, halka organizasyonu hakkında objektif bir biçimde rapor veren bir gazeteci gibi çalışır (Grunig ve Hunt, 1984: 22).

Siyasi iktidarların, yönetilenlerle kurduğu iletişim çoğu zaman bu modele dayanmakla birlikte; kamu yönetimi birimlerinin de sıklıkla bu modele başvurduğu söylenebilir. Bu modelde yapılan açıklamaların kamuoyunu ne kadar tatmin ettiği, zihinlerdeki sorulara ne ölçüde cevap verdiği veya yeni soruların oluşmasına zemin hazırlayıp hazırlamadığı gibi önemli konuların karşılığı yoktur. Çünkü tek yönlü bir iletişim süreci seyretmektedir (Kalyon, 2012: 46).

20.yy.da ABD dev şirketler çağını henüz geçmiş ve dev şirketler ülkenin dört bir yanına demir yolları döşeyerek, şehir merkezleri kurarak, üretim tesisleri inşa ederek, daha iyi enerji ve ışık için elektrik; daha iyi ısınma için petrol sağlayarak, ülkenin zenginliğini artırmıştır. Ancak bu zenginlik belli odaklarda kümelenmiş öyle ki, 1900 yılında insanların neredeyse yarısı hiçbir şeye sahip değilken sekizde biri zenginliğin sekizde yedisine sahip olmuştur. Hatta nüfusun yüzde biri mevcut zenginliğin yüzde elli dördüne sahip olmuştur. Bunun yanı sıra büyük işletmeler etkili bir şekilde hükümeti kontrol etmiştir. Sıradan insanların oyları çoğu zaman ya satılmış ya da fabrika sahiplerinin kuklaları olan siyasi patronlar tarafından manipüle edilmiştir. Büyük iş adamları sağlık ve güvenlik konularından çok, karlarını gözetmişlerdir. Demiryolu şirketleri her yıl binlerce işçinin demiryolu geçitlerinde ölmesine ya da sakatlanmasına yol açmış ancak geçitleri değiştirmek ya da gerekli önlemleri almak amacıyla çok az para harcamıştır. Amerika’da iş dünyasının büyük bir çoğunluğu böylesi bir ölçsüzölüğün sorumlusu olmamasına rağmen suçlu işletmeler yüzünden nihayetinde onlar da sıkıntı yaşamışlardır. Öncelikle (ilk zamanlar) basın, endüstriyel uğraşın pek çoğuna ilişkin yasaklanmış, halkın gerçeğe ilişkin bilgisi pek çok icraat için ölümcül sayılmıştır. Zaman zaman basın danışmanları, gerçeğin dışarı sızmasını engellemek amacıyla işletme ile halk arasında tampon görevi görmeleri için istihdam edilmiştir (Hiebert, 1966: 35-36’dan akt. Grunig ve Hunt, 1984: 30-31). Bununla birlikte işletmeler eleştirilerden ve reform taleplerinden kaçamamış, onların aşırılıklarını sınırlayan kanunlar çıkarılmıştır. İşçiler sendikalar altında örgütlenmiş ve işletmelere karşı kişiler, dev şirketlerin bu tutumlarına karşı tanıtım tekniklerinin etkili bir silah olarak kullanılabileceğini keşfetmiştir (Grunig ve Hunt, 1984: 31). Sosyal sorumluluk anlayışını oluşturmak ve toplumsal yargıyı harekete geçirmek üzere muckraker’lerin güçlü eleştirilerine maruz kalan iş dünyası kendini savunmak zorunda kalmıştır. Tüm bu yaşananlar büyük işletmeleri, halkla ilişkilere başvurmaya yönelten itici güç olmuştur (Peltekoğlu, 2012: 94). Oturmuş kuruluşlar, kendilerine karşı yapılan alenilik savaşına karşılık vermek için, kusurları gizlemenin ötesinde, yeni nitelikte bir halkla ilişkilere ihtiyaç duymuştur. Bir New York gazetesine iş [dünyası] ile alakalı yazılar yazan Ivy Ledbetter Lee, bu ihtiyacı fark etmiştir. Lee Kamuoyu Bilgilendirme Modeli’nin ilk ve en iyi bilinen halkla ilişkiler uygulayıcısıdır. O, ‘organizasyonun faaliyetleri ile alakalı daima doğruyu söyle; eğer bu gerçek organizasyona zarar veriyorsa,

organizasyonun davranışını değiştir, böylece gerçek korkusuzca söylenebilir' düşüncesini benimsemiştir (Grunig ve Hunt, 1984: 31).

Regier'a göre Muckraking [kurum ve işletmelerdeki yolsuzlukları ifşa etmeyi hedefleyen yayıncılık politikası] ABD'nin endüstriyel gelişimine eşlik eden gayrimeşru ve gayriahlâkîliklere karşı on yıllar süren ilgisizliğin kaçınılmaz sonucudur (Akt. Cutlip ve Center, 1978: 76). Reformlar ve protesto süreci kabaca 1900'lerden 1912'lere kadar uzanmıştır. Muckraker gazeteciler, davalarını insanların gündemine taşımış ve anlayış sahibi gözlemcilerin dikkatini uyandırmak üzere harekete geçmişlerdir. 1900'lerden önce en önemli gerginlik çiftlik sahipleri ile emekçiler arasında yaşanmışken bu tarihten sonra şehirli orta sınıf devlet yönetimindeki yozlaşmaya ve büyük işletmelerin suistimallerine karşı sesini yükseltmeye başlamıştır. Küçük balık büyük balıklar tarafından yutulmaktan pek hoşlanmamıştır. Bu gazeteciler suçlamalarını yüksek sesle duyurmuş ve büyük şehir gazetelerinde kalın puntolarla kaleme almışlardır. Halk protestoları ve reformlar beraberinde yasal düzenlemeleri ve tekellere karşı mücadele hareketini getirmiştir. İş sahipleri savunmalarını yapmak üzere zorlanmışlardır. İnsafsız şirketlerle birlikte iyi şirketler de ilgili kamularıyla olan temaslarını yitirmiştir (Cutlip ve Center, 1978: 76). Uzun süre gizlilik perdesinin ardında olmaya alışan iş liderleri kendi savunmalarını açıkça yapmak istemiş, ancak bunu nasıl yapacaklarını bilememişlerdir. Sezgisel olarak ilk reklamcılara ve avukatlarına başvurmuşlardır (Hower, 1939: 95-117'den akt. Cutlip ve Center, 1978: 76). İş ve iletişim dünyasında yaşanan toplumsal ve endüstriyel bu değişimler halkla ilişkiler anlayışını etkilemiş ve günümüzdeki pratiklere ulaşan bir seyre doğru yol almasında aktif rol oynamıştır.

Modern halkla ilişkilerin 'babası' olarak tanımlanan Ivy Lee'nin sahneye çıkışı bu tarihlere rastlamaktadır (Şen ve Çerçi, 1976: 16). Halkla ilişkiler alanına yeni bir anlayış kazandıran Ivy Lee kariyeri boyunca döneminin önde gelen şirketleri ile çalışmıştır. Bunlardan en önemlileri; Antrasit Kömür Karayolu ve Maden Şirketi, Pennsylvania Demiryolları ve Rockefeller ailesidir. Lee'nin bu kuruluşlara sunduğu hizmeti önemli kılan, çağdaş halkla ilişkiler pratiklerine zemin hazırlayan faaliyetlerde bulunmasıdır.

1902 yılında Birleşik Maden Çalışanları Sendikası yüz elli bin işçiye Pennsylvania grevinde öncülük edecek kadar güçlenmiştir. Maden ocaklarındaki kötü çalışma koşullarını

protesto etmek amacıyla gerçekleşen grev mayıs ayında başlamıştır. Kasım ayında kış tehdidi yaklaşınca başkan Theodore Roosevelt ısınmak için kömüre bağımlı olan ülke adına bu anlaşmazlığı çözmek üzere müdahale etmiştir. Sendika yapılan anlaşmadan önemli ölçüde kazançlı çıkmıştır. Bu grev boyunca sendika basına karşı açık olmayı tercih ederken, kömür madeni işletmecileri ketum bir tutumu benimsemişlerdir. İşletmecilere liderlik eden George F. Bear'ın tek açıklaması: “Çalışan adamın hakları ve çıkarları işçi kışkırtıcıları tarafından değil, Tanrının sonsuz hikmeti ile ülkeye ait mülki hakların kontrolünü bahşettiği Hristiyan adamlar tarafından korunur.” şeklinde olmuştur. 4 yıl sonra 1906 yılında bir başka grev belirmiştir. Bu zamana kadar Bear ve diğer işletmeciler derslerini almışlar ve durumu kendileri açısından ifade edebilmek amacıyla Ivy Lee'yi istihdam etmişlerdir. Ivy Lee basına, genel kamuoyu yararını gözeterek, maden bölgesindeki şartlara ilişkin mümkün olabilecek tüm bilgiyi sağlayabileceğini belirten bir bildiri göndermiştir. Basına gönderdiği bu bildiride kendi İlkeler Deklarasyonu'nun bir kopyasına da yer vermiştir ki bu deklarasyon hala Kamuoyu Bilgilendirme Modeli'nin tanımlayıcı nitelik göstermektedir (Hiebert, 1966: 40-48'den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 32):

“Bu gizli bir basın bürosu değildir. Tüm işlerimiz açıklık içinde yapılmaktadır. Biz bilgi sağlamayı amaçlamaktayız. Bu bir reklam ajansı değildir; eğer konularımızın her hangi birinin, ideal şartlara göre düzenlenip ofisinize gönderildiğini düşünüyorsanız, bunu kullanmayın. Bizim amacımız doğru olmaktır. Ele alınan her konuda daha fazla ayrıntı bilgi derhal sağlanacaktır ve bütün editörlere her türlü olayın izahına yönelik teyit edici yardım memnuniyetle sağlanacaktır. Soruşturma üzerinde, kimin adına sözleşme maddesi çıkarıldığına ilişkin tüm editörlere eksiksiz bilgi verilecektir. Özetle, bizim planımız samimiyetle ve açıkça halkın bilmesi gereken ve bilmesinin yararına olduğu konularla ilgili, basına ve Birleşik Devletler halkına, ticari işletmeler ve kamu kuruluşları adına hızlı ve kesin bilgi sağlamaktır. İşletmeler ve kamu kuruluşları, ana meselenin gözden kaybolduğu birçok bilgi sunarlar. Buna rağmen, halkın bu haberleri alması, kuruluşların bu haberleri yayması kadar önemlidir. Ben, her editöre kendi teyidini yapmasına yardımcı olmak amacıyla ilgili bütün bilgileri göndereceğim. Benim nüshamda ileri sürülen konularla ilgili daha eksiksiz bilgi sahibi olmanızı sağlamak için her daim hizmetinizdeyim.”

Bu dönemde işletme ile kamuoyu arasındaki iletişimi basın yoluyla gerçekleştiren Lee'nin Antrasit kömür grevinin ardından yayınladığı bu deklarasyon 'kamuoyu aydınlatılmalıdır' ilkesini benimseyen anlayışın sembolü olmuştur (Peltekoğlu, 2012: 107).

'Alenilik' teriminin bir tanımı 'kamuya açıklamak'tır- tam olarak Lee'nin müşterileri için yaptığı gibi. Pennsylvania Demiryolları için çalışan Lee, Gap yakınlarındaki bir Pennsylvania treni kaza yaptığında kurumsal hiyerarşiye karşı çıkmıştır. Yönetim, alışageldiği şekilde kaza ile ilgili haberleri gizli tutmak istemiştir. Lee muhabirleri olay yerine davet ederek ve hikâyeyi yazmalarına yardımcı olarak mevcut politikayı tersine çevirmiştir (Grunig ve Hunt, 1984: 33).

Lee'ye göre (Hiebert, 1966: 58-58'den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 33):

"Halkla ilişkiler için esas olan iyi bir basın desteği muhabirlere rüşvet vererek değil, hikâyelerini yazmaları ve işlerini yapmaları için ihtiyaç duydukları bilgiyi sağlayarak temin edilmesiydi. Ayrıca organizasyonun, kendi tarafından hikâyeyi anlatması da önemliydi. Bu durumda iyi bir basın desteği sayesinde her iki taraf da kendisini ifade edebilir ve halk bir hükme varmak noktasında daha adil bir resim elde edebilirdi."

Lee bu dönemde, Pennsylvania Demiryolları için istenen sonucu yakalamış ve şirketlerin politikalarını yönlendirerek, hedef kitlelerle iletişimi sağlayacak halkla ilişkiler uzmanlarının gereksinimi ispat etmiştir. Ayrıca bu çalışmasında demiryolu işçilerinin ücretlerinin yeniden gözden geçirilmesi amacıyla yasa koyucular ve kamuoyu önderlerinin de desteğine başvuran Lee, lobicilik faaliyetlerine yönelik çabalar sergilemiştir (Peltekoğlu, 2012: 109).

Lee'nin açıklık politikasının en belirgin sonuçları Rockefeller ailesi için gerçekleştirdiği çalışmalarda ortaya çıkmıştır. Bu çalışmalar John D. Rockefeller; Colorado'da Ludlow Massacre bölgesine ilişkin üzerinde kümelenen kötü şöhretle nasıl başa çıkacağı ile alakalı tavsiye istediği 1914 yılında başlamıştır. 1913 Eylülünde Colorado'da 9000 kömür madeni işçisi grev kararı almıştır. Rockefeller ailesi, konuya dâhil en büyük şirketlerden biri olan Colorado Yakıt ve Demir Şirketi'nin ana hissedarlarından biriydi. 1914 Nisan'ında kaza sonucu gerçekleşen bir vurulma, birkaç maden işçisi, iki kadın ve on bir çocuğun öldürüldüğü büyük bir felaketle sonuçlanmıştır (Grunig ve Hunt, 1984: 33).

Rockefeller ailesi suçlanmış ve Rockefeller ismi ülkenin dört bir yanında kınanmıştır. Lee genç Rockefeller’a açıklık politikasını takip etmesini tavsiye etmiştir. Grevden sonra ise şartları doğrudan gözlemlemesi için maden ocağına gitmesini tavsiye etmiştir ki Hiebert bunu daha sonra ‘halkla ilişkilerde dönüm noktası’ şeklinde yorumlamıştır. Lee, muckraker gazeteciler tarafından; hiçbir şeyden çekinmeyen, petrol tekeli olmak amacıyla kendi arkadaşlarının iflası için dahi elinden geleni yapan, etik bir duruşu olmayan bir kapitalist olarak teşhir ettikleri Rockefeller’a bazı tavsiyelerde bulunmuştur. Gazeteciler ona “Soyguncu Baron” ve “Büyük Ahtapot” ismini takmışlardır (Hiebert, 1966: 97-108’den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 33-34).

Rockefeller ayrıca hayır kuruluşlarına para yardımı yapmak konusunda cömert davranmış ancak genelde bununla alakalı halka hiçbir şey söylememeyi tercih etmiştir. Lee, Rockefeller’ı “sessiz kalma” ve “uzak durma” politikasını değiştirmesi için ikna etmiştir. Bu süreçlerden sonra halk aileyi farklı görmeye başlamıştır ve bugün hala Rockefeller ailesi seçkin ve itibar sahibi olmanın avantajını yaşamaktadır (Grunig ve Hunt, 1984: 34).

Lee’nin işi Pennsylvania Demiryolu’nu halka, halkı da Pennsylvania Demiryolu’na açıklamak olmuştur. Halk onun öncelikli meselesiydi. Ivy Lee’nin ayrıca yönetim politikaları geliştirmede de önemli bir rolü olmuştur ki o dönem ‘bu yönetim politikalarına dikkat çekmek, kamuoyuyla ihtilafa düşmeye sebep olabilir’ tartışmaları henüz devam etmekteydi. Lee, kamuoyu anketi hiç yapmamıştır. Onun yönetime verdiği tavsiyeler kamuoyuna dair sezgisel bir histen gelmekteydi. Edward Bernays, Lee’nin çalışmalarını sanat temelli, kendi çalışmalarını ise bilim temelli olarak ifade etmiştir (Hiebert, 1966: 59-92’den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 34).

Kamuoyu Bilgilendirme Modeli’nin uygulayıcıları çabalarının çoğunu, kendi organizasyonlarını tanıtmaya adanarak da Ivy Lee de dâhil olmak üzere çoğu, bunu, kuruluşu kamuya karşı daha sorumlu kılmak amacıyla yapmıştır. Lee’nin çalışmaları modern Kamuoyu Bilgilendirme Modeli uygulayıcılarına yönelik karakteristik bir özellik göstermektedir. Bu modelin uygulayıcıları yönetime, kamuoyuna ilişkin tavsiyelerde bulunmuş ve genellikle kamuoyunu iyi anlamışlardır ancak bunu ölçmek için herhangi bilimsel bir araştırma yapmamışlardır (Grunig ve Hunt, 1984: 34).

Bazı uygulamalarında kendi ilkeleri ile çeliştiği gerekçesiyle eleştirilmesine rağmen Ivy Lee, halkla ilişkiler alanında yeni bir anlayışın temsilcisi olmuş ve bu alana ilkesel anlamda önemli katkılar sağlamıştır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Peltekoğlu, 2012: 113):

- Kurumlar kamu yararını dikkate almalıdır
- Yönetimle iletişimde süreklilik sağlanmalı ve çalışanların desteğini almayan program uygulanmamalıdır
- Medya ile iletişim sürekli olmalıdır
- İş dünyası, çalışanın, insan olarak özelliklerini kabul etmelidir

Lee (ilgili) kamunun; onlara tam, eksiksiz ve doğru bilgi verildiğinde, doğru kararları verebilen rasyonel insanlardan meydana geldiğine inanmıştır. O, halkla ilişkiler uygulayıcısını mahkemedeki kamuoyu avukatına denk görmüştür. Bununla birlikte Lee, bir avukatın her zaman müşterisinin doğruluğunu test etmediğini, bunun yerine yasalar dâhilinde mümkün olduğunca müşterisinin çıkarlarını temsil ettiğine inanmıştır. Aynı şekilde tanıtım yapan kişinin her zaman müşterisinin motivasyonunu sorgulayamayacağını ancak kamuoyu izin verdiği ölçüde müşterisinin çıkarlarını destekleyeceği düşüncesini benimsemiştir (Hiebert, 1966: 317'den akt. Grunig ve Hunt, 1984: 34).

Lee, 1919'ların sonuna kadar halkla ilişkiler terimini kullanmamıştır. Buna rağmen günümüzde uygulayıcıların kullandığı halkla ilişkiler teknik ve prensiplerine ilişkin pek çok katkısı olmuştur. O, iyi işlerle desteklenmeyen bir tanıtımın sahteliğini ilk fark eden kişidir. İşin insancıllaştırılmasının önemine inanmış ve daima insan unsuruna vurgu yapmıştır. Döneminde tanıtım departmanlarının büyümesini sağlamış ve pek çok kuruluştaki tanıtım danışmanlarına eğitim vermiştir (Cutlip ve Center: 1978: 79).

1.4.3. İki Yönlü Asimetrik Model

Bu model uygulayıcılarının amacı en iyi bilimsel ikna şeklinde tanımlanabilse de daha çok Basın Ajansı/Tanıtım Modeli'nin işlevine sahiptir. Bu model uygulayıcıları, organizasyonun bakış açısının kabul etmeleri ve organizasyonu destekleyecek şekilde davranış göstermeleri için hedef kitleleri ikna etmeye yönelik tutum ve davranışlarla alakalı bilinen sosyal bilimler teorisi ve araştırmalarını kullanırlar. Bunun aksine Basın Ajansı Tanıtım

Modeli'nin ikna üzerindeki çabaları bilimsel olmaktan çok sezgisel ve rastlantısaldır (Grunig ve Hunt, 1984: 22).

I.Dünya Savaşı boyunca Amerika'nın savaşa dâhil olması ve bu noktada kamuoyu desteğinin sağlanmasında propaganda büyük bir rol oynamıştır. İngilizlerin, kendi taraflarını haklı gösteren ve Almanları yeren nitelikte sergiledikleri propaganda çabaları Amerika'nın savaşa girmesi ile sonuçlanmıştır. Propagandanın tahrif edici niteliğine tanık olan Amerika, bu tekniğin gücüne ilişkin endişe duymuş ve savaşa dâhil olduktan hemen bir hafta sonra, Başkan Wilson, eski gazeteci George Creel'i Amerika'nın propaganda ajansı olarak işlev gören Kamu Bilgilendirme Komitesi'nin başına atamıştır. Bu organizasyon kitlesel ikna oluşturmaya yönelik eşsiz bir başarı kaydetmiştir. Creel'in yönettiği komite büyük ölçüde Kamuoyu Bilgilendirme Modeli'nin standart tekniklerini kullanmış olmakla birlikte, kitlesel iknaya yönelik psikolojik prensipleri farkında olmadan bu uygulamaya dâhil etmiştir. En temelde onların ve diğer propagandacıların yaptığı şey; insanların inandığı ve duymak istedikleri doğrultuda mesajlar inşa etmek olmuştur. Creel'in liderlik ettiği bu komite; kitlesel iknaya yönelik temelini sosyal bilimlerden alma imkânı sağlayan yeni nesil halkla ilişkiler uygulayıcıları fikrini öne sürmüştür ki nitekim bu uygulayıcılar savaştan sonra komiteden ayrılarak kendileri için çalışmışlardır. Bu neslin en önemli isimlerinden biri, çalışmalarıyla İki Yönlü Asimetrik Model'i en iyi örneklendiren Edward L. Bernays olmuştur. Komitede Yabancı Basın Bürosu'nda çalışan Bernays, Amerika'nın savaş sürecindeki katkısını vurgulamak amacıyla dış basına gerekli bilgiyi sağlamıştır (Grunig ve Hunt, 1984: 37-38).

Birinci Dünya Savaşı'nın sona erişinden borsanın çöküşüne kadar geçen süre zarfında gerçekleşen olaylar ve ana eğilimler halkla ilişkilerin gelişim seyrini hızlandırmıştır. 1920'li yılların başlarında halkla ilişkilerde sözcüklerin tek başına yeterli olmayacağına dair yaygınlaşan bir görüş ortaya çıkmıştır. Halkın dikkatini çekmek ve onları harekete geçirmek için kelimelerin eylemlerle desteklenmesi gerekmiştir. Tanıtımın yönetimi, teksir makinesinin kullanımının ötesinde bir anlam kazanmıştır. Bu kavram; tutumların gelişiminde, idarenin gelişiminde ve hatta kişinin, sosyal amaçlarını daha etkili bir şekilde gerçekleştirmesi ve hedef kitleler ile iyi niyetin inşa edilmesi için izlemesi gereken politikaların gelişiminde müşteriye tavsiyelerde bulunmak anlamına gelmeye başlamıştır. 1900'lü yılların sonlarında Amerika'da liberalizm daha güçlü desteklenirken, güç kazanan halk, varlığını daha fazla

hissettirmeye başlamıştır. Halkın, iktidarı elinde bulunduranlara yönelik sosyal sorumluluk beklentileri artmış, alenilik ve açıklık daha da önemli hale gelmiştir. Modern teknolojinin yarattığı daha hızlı ve kapsamlı kitle iletişim araçları sayesinde halkın sesi daha duyulabilir olmuştur. Düşüncelerin, baskı makineleri sayesinde daha hızlı ve daha ucuz bir yolla çoğaltılabiliyor olması süreci hızlandırmıştır (Bernays, 1980: 77,82).

Kamu Bilgilendirme Komitesi'ndeki görevinden sonra Bernays, serbest danışman olarak çalışmıştır. İlk olarak Litvanya Ulusal Konseyi'ne, Litvanya'nın tanınmasına yönelik Amerika halkının desteğini sağlamada ve sonrasında Savaş Departmanı için eski askerlere yönelik iş olanakları geliştirmede yardımcı olmuştur. 1919 yılının yazında kendi ofisini açmıştır. 1923 yılında halkla ilişkiler üzerine danışmanlık kavramını açıkça belirttiği *Crystallizing Public Opinion* isimli ilk kitabını yazmıştır (Grunig ve Hunt, 1984: 39). Bu kitap, halkla ilişkiler danışmanının faaliyet alanı ve işlevleri ile ilgili yazılmış ilk kitap olması açısından önem taşımaktadır. Kitapta mesleğin giderek artan önemine değinilmiştir. Ayrıca, halkla ilişkileri; kamuoyunun doğası ve dinamikleri, kamuoyunun oluşumuna yardımcı olan güçlerin kamuoyu ile etkileşimi, hedef kitle motivasyonunun halkla ilişkiler danışmanının ortaya koyduğu iş ile arasındaki ilişki ve tüm bu prensiplerin halkla ilişkilerde kullanımı gibi konular üzerinden sosyal bilim yaklaşımı ile değerlendirmiştir. Ayrıca kitapta, halkla ilişkiler teknik ve yöntemleri, hedef kitlelerdeki değişimin temel mekanizması olan grup ve gruplar, grupların bakış açılarını değiştirmeye yönelik uygulanabilir metotlar gibi konular tartışılmıştır (Bernays, 1980: 82-83). 1928 yılında ikinci kitabı *Propaganda*, 1952 yılında ise ders kitabı olan *Public Relations* isimli kitaplarını yazmıştır. Edward L. Bernays, 1922 yılında New York Üniversitesi'nde yarı zamanlı öğretim üyesi olarak çalıştığı Gazetecilik bölümünde ilk halkla ilişkiler eğitimini vermiştir (Grunig ve Hunt, 1984: 39). Bu eğitim ile, alana açıklık getirmek ve insanların alana dair bilgisini artırmak amaçlanmıştır. Ayrıca, öğrencilere bu alanla tanışma fırsatı vermesi ve halkla ilişkilere akademik bir konum kazandırması açısından mesleğin gelişimine katkı sağlamıştır (Bernays, 1980: 83-84).

Grunig ve Hunt (1984: 39)'a göre: Bernays, İki Yönlü Asimetrik Model'in tarihi bağlamda önde gelen uygulayıcısı olmakla birlikte İki Yönlü Simetrik Model'in gelişimine yardımcı olan düşünürlerden biridir. Ivy Lee gibi Bernays de halkın bakış açısının yönetime aktarılmasının önemine dikkat çekmiş ancak her ikisi de uygulamada çoğunlukla yönetimin

bakış açısını halka açıklamışlardır. Bernays'in, halkla ilişkilere dâhil olduğu dönemde pek çok kişi, kitlesel iknanın gücüne inanmıştır. Çoğu kişi halkın, propagandacıların istediği doğrultuda ikna edilebileceğine inanmış ancak Bernays insanların kendi çıkarları doğrultusunda ikna edilebileceğini düşünmüştür. Aynı zamanda organizasyonun kabulüne ilişkin halkı ikna etmeden önce, halkın çıkarına yönelik davranması için yönetimi ikna etmesi gerektiği fikrini benimsemiştir.

Bernays, sürekli ve samimi bir şekilde kamu menfaati ve toplumsal refahın korunmasında halkla ilişkilerin rolünü vurgulamıştır. Ancak, İki Yönlü Asimetrik Model'in diğer uygulayıcıları gibi o da halkla ilişkilerin bu rolünü daha çok; halkın organizasyonla ilgili hoşnut olduğu yönleri keşfetmek ve organizasyonun bu boyutuna dikkat çekmek ya da halkın değer ve tutumlarını tespit ederek, bu değer ve tutumlara uyum sağlar nitelikte organizasyonu tanımlamak şeklinde uygulamıştır (Grunig ve Hunt, 1984: 40).

Ünlü psikiyatrist Sigmund Freud'un yeğeni olan Bernays, 1920'lerin başında Freud'un çalışmalarını İngilizceye çevirmiş ve edindiği bilgileri halkla ilişkiler anlayışına yansıtmıştır (Peltekoğlu, 1993: 20). Çoğu ikna ile ilgili olmak üzere, döneminin sosyal bilim teorilerinden istifade etmiştir. Onun sosyal bilimlere yaklaşımı bir ölçüde sezgisel ve enformel bir nitelik göstermiştir. Sosyal bilim araştırmalarını okumuş ve edindiği bilgileri halkla ilişkiler problemleri üzerinde kullanmıştır. O, döneminin halkla ilişkiler anlayışını 'halk bilgilendirilmelidir' düzeyinden; 'halk anlaşılmalı ve ihtiyaçları dikkate alınmalıdır' düzeyine taşımıştır. Bu modelin çoğu uygulayıcısı kamu yararına hizmet boyutuna vurgu yapsa da model uygulamada yerleşik oluşumların toplumda mevcut pozisyonlarını sürdürmesi için etkili bir araç olma işlevi görmüştür. Modelin uygulayıcıları, organizasyon içinde halkın bakış açısını savunduklarını iddia etseler de, yaptıkları şey genelde yönetime halkın neyi kabul edebileceğini aktarmak olmuştur. Yönetime halkın memnuniyeti için nasıl değişimleri gerektiğini söylememişlerdir (Grunig ve Hunt, 1984: 40-41).

Bernays'in halkla ilişkiler alanında gerçekleştirdiği mesleki uygulamalar yaratıcılık ve ikna yönüyle çoğu zaman başarılı bulunmuştur. Damaged Goods, Metropolitan Musical Bureau, Caruso İle Seyahat, Nijinsky, Diaghileff'in Rus Balesi, Venida Saç Bonesi, Ivory Sabunları, Işığın Altın Jübilesi, Özgürlük Meşaleleri gibi uygulama ve kampanyalar hedef kitlelerin beklenti ve hassasiyetlerini gözeterek, istenen etkiyi yaratan örneklerdir.

Özetle İki Yönlü Asimetrik Model'in en belirgin özelliklerinden biri kaynak ile alıcı arasında iki yönlü iletişime yer verilmesidir ancak bu iletişim, kamuyu organizasyonun hedefleri ile uyumlu hale getirmeye dönük nitelikler taşır. Dolayısıyla iletişimin biçimlendirici özelliği onu dengeli olmaktan uzaklaştırır. Tutum ve davranışlar hakkında sosyolojik teorilerin ve araştırma sonuçlarının kullanılması da iletilen mesajları anlaşılır ve şeffaf hale getirmek ve iknanın bilimsel yollarla gerçekleşmesini sağlamak amacını taşır (Ertürk, 2010: 82,83).

1.4.4. İki Yönlü Simetrik Model

Bu modelde uygulayıcılar, organizasyon ile onun hedef kitleleri arasında arabulucu işlevi görürler. Amaç, organizasyonla onun hedef kitleleri arasında karşılıklı anlayış oluşturabilmektir. Bu uygulayıcılar da sosyal bilimler metot ve teorilerini kullanabilir ancak genelde halkla ilişkiler planlaması ve değerlendirmesinde ikna teorileri yerine iletişim teorilerini kullanırlar (Grunig ve Hunt, 1984: 22).

İlk iki model için, organizasyondan hedef kitlelere doğru gerçekleşen iletişim daima tek yönlüdür. Bu iki modelin uygulayıcıları iletişime dinlemek değil anlatmak nazarıyla bakarlar. Basın Ajansı/Tanıtım Modeli, ürün ya da organizasyonun tam resmini yansıtmak konusunda bir zorunluluk hissetmezken Kamuoyu Bilgilendirme Modeli hisseder. Bu noktada iki model bir diğerinden farklılık gösterir. İki Yönlü Asimetrik ve İki Yönlü Simetrik Model uygulayıcıları için iletişim iki yönlü akar. Fakat bu iki yönlü iletişimin doğasında büyük bir fark vardır. İki Yönlü Asimetrik Model 'asimetrik'tir çünkü halkla ilişkilerin etkileri organizasyonun lehine olacak şekilde dengesizdir. Organizasyon halkla ilişkilerin sonuçları üzerinden değişmez, hedef kitlelerin tutum ve davranışlarını değiştirmeye çalışır. İki Yönlü Asimetrik Model uygulayıcıları hedef kitlelerin davranış ve tutumlarında maksimum değişim elde etmek amacıyla iletişim içeriklerini çok dikkatli bir şekilde planlar. Hedef kitlelerden gelen iletişim (içeriği) "geribildirim" olarak gelir. Burada geribildirim, kaynağa, alıcı üzerinde davranış kontrolünü sağlamada yardımcı olur. İletişim bu modelde tamamen asimetriktir. İki Yönlü Simetrik Model, monologdan ziyade diyalog üzerine inşa edilir. Bir ikna durumu gerçekleşecek ise, organizasyonların hedef kitlelerin davranış ve tutumlarını değiştirebildiği gibi, hedef kitleler de organizasyon yönetiminin tutum ve davranışlarını değiştirebilmelidir.

Hem yönetim hem ilgili hedef kitleler, bir halkla ilişkiler çabasıdan sonra bir ölçüde değişeceklerdir (Grunig ve Hunt, 1984: 23).

Halkla ilişkiler uygulayıcıları temsil ettikleri kurumla, kamuoyu arasında çift yönlü bir iletişim inşa ederler. Bir yandan kurumun mesaj ve hedeflerini aktarırken diğer yandan kamuoyundan gelen geribildirimler doğrultusunda kurumu bilgilendirir ve yönlendirirler. Çift yönlü iletişimin doğası, kurumlara kendilerini tanıma ve rakiplerinden ayrıldıkları noktaları bilme imkânı yaratır. Kurumlara gerektiğinde sadece görünümelerini değil, kendilerini de değiştirebilme esnekliği sağlar. Tüm bunlara ulaşmak ise; sürekli, planlı ve tutarlı politikalar gerektirir (Aydede, 2001: 14-15).

Halkla ilişkiler uygulayıcıları İki Yönlü Simetrik Model’le alakalı anlaşılabilir açıklamalarda bulunmuş olmalarına rağmen, halkla ilişkiler eğitimcileri modelin tam olarak nasıl uygulanması gerektiğini tanımlama konusunda daha fazla çaba sarf etmişlerdir. Halkla ilişkiler gibi mesleki alanlar gelişim süreci boyunca bir takım aşamalardan geçmiştir. Başlangıçta liselerde ve üniversitelerde halkla ilişkiler eğitimi yarı zamanlı olarak, vaka çalışmaları ve kendi tecrübeleri üzerinden uygulayıcılar vermiştir. Zamanla, tam zamanlı eğitimciler alana dâhil olmuş ve uygulamaya daha az vakit ayırarak alan merkezinde düşünmeye daha çok vakit ayırmışlardır. Dolayısıyla, İki Yönlü Simetrik Model ile alakalı olarak uygulayıcıları gündeme alan eğitimciler; ‘halkla ilişkilerde bu model doğru bir şekilde nasıl uygulanır’ üzerinde 1950’lerin sonuna doğru düşünmeye başlamışlardır. Grunig ve Hunt, İki Yönlü Simetrik Model’i ciddi anlamda kavramsallaştıran ilk eğitimcinin o dönem Wisconsin daha sonra ise Georgia Üniversitesi’nde çalışan Scott M. Cutlip olabileceğini ifade etmiştir. Cutlip, Motorola Şirketi’nde çalışan Center ile birlikte 1952 yılında İki Yönlü Simetrik Model’i destekleyen kitabı yazmışlardır (Grunig ve Hunt, 1984: 42). Kitabın büyük bir kısmı uygulayıcıların diğer modelleri nasıl hayata geçirdiklerini anlatmakla birlikte ‘halkla ilişkiler’ terimini; kamularla iyi ilişkiler inşa etmeye yönelik iletişim prensipleri ve pratikleri üzerinden açıklamışlardır. Açık şekliyle halkla ilişkileri, İki Yönlü Simetrik Model terimleriyle aşağıdaki gibi tanımlamışlardır (Cutlip ve Center, 1952: 15-16’dan akt. Grunig ve Hunt, 1984: 23):

“Halkla ilişkiler, bir kuruluşun hedef kitlelerine yönelik, düşünce ve bilgilerin iletilmesi ve yorumlanmasıdır; bilgi, düşünce ve fikirlerin hedef kitlelerden kuruluşa doğru iletilmesi ve yorumlanması karşılıklı uyumun sağlanması için önemlidir.”

Cullip ve Center (1978: 16)’ın geçmişini yansıtan ve geleceği öngören şeklinde niteledikleri halkla ilişkiler tanımı da İki Yönlü Simetrik Model’i destekleyen bir özellik gösterir:

“Halkla ilişkiler; karşılıklı ve tatmin edici iki yönlü iletişim temelinde inşa edilmiş, iyi bir karakter ve sorumlu bir performans aracılığıyla düşünceleri değiştirmeye yönelik planlanmış çabalardır.”

Uygulamada, profesyonel halkla ilişkiler hem asimetric hem simetrik taktikleri içine alabilmektedir ancak iki yönlü simetrik model örgütsel etkinliği artıran mükemmel halkla ilişkiler programlarının temel özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Nitekim Grunig & Grunig karmaşık ve çalkantılı bir ortamı ve kararların merkezileştiği, çalışanların katmanlandırılmadığı organik bir yapısı olan örgütlerin, kendi halkla ilişkiler programları için simetrik modeli tercih etmelerinin rasyonel olduğunu ifade etmektedir. Ancak modelin sağlıklı işleyebilmesi için, katılımcı bir örgüt kültürüne sahip baskın koalisyonun içinde yer alan, bilgili bir halkla ilişkiler yöneticisine ihtiyaç duyulacağı vurgusunu yapmaktadır. Örgütlerde kullanılabilir bir model olmasına rağmen, otoriter baskın koalisyonların bulunduğu yapılarda, iki yönlü simetrik iletişim modeli hakim güce bir tehdit olarak algılanmakta ve çoğu zaman kullanılmamaktadır. Oysa profesyonel halkla ilişkiler en özlu ifadesini bu modelde bulur, halkla ilişkilerde ve iletişimin yönetiminde iki yönlü simetrik model, mükemmelliğin temel bileşenidir (Grunig & Grunig, 2005: 326-344).

1.5. Türkiye’de Halkla İlişkilerin Tarihsel Gelişimi

İlk olarak 1980’li yılların başında kendini gösteren tüketici(m)cilik, ülkede halkla ilişkilerin gelişimini hızlandıran itici güçlerden biri olmuştur. Kentleşme ve yeni yaşam tarzları tüketici(m)ciliği desteklemiş ve bu da halkla ilişkilere, reklamcılıktan farklı bir alan olarak ortaya çıkmasına imkân sağlamıştır. Bu dönemin başlarında halkla ilişkiler; özel etkinlikler organize etmek, basın bültenleri göndermek ve gazetecilerle iyi ilişkiler inşa etmekten ibaretken yeni milenyumda, kendi konumunu uluslararası düzeyde inşa etmeye

başlamıştır. Politik düzlemde ise siyasi partiler 1980’li yıllarda, reklamcılık ve tanıtım adı altında halkla ilişkiler taktik ve uygulamalarından istifade etmişlerdir. Bu bağlamda yapılan çalışmalar imaj geliştirme ve medya ilişkileri üzerine odaklanmış ve nihayetinde politik halkla ilişkiler çabaları ile Türk toplumu girişimcilik, bireysellik ve neo-liberalizm gibi yeni değerleri idealize etmiş ve kabul etmiştir (Bıçakçı ve Hürmeriç, 2014: 268).

Türkiye’de halkla ilişkilerin modern uygulamasına dönük girişimler, bu alanda kaydedilen gelişmelere ve halkla ilişkiler çabasının dünya üzerinde yarattığı etkilere bağlı olarak 1960’lı yıllarda gerçekleşmiştir. Özellikle Türkiye’nin turizm sektöründe hareket kazanması ve dünyaya tanıtılması yolunda yabancı halkla ilişkiler firmalarına başvurulmuş, bu firmalarla sözleşmeler yapılarak tanıtım kampanyaları düzenlenmiştir. Halkla ilişkiler faaliyetlerini yürüten ilk ve en eski örgüt ülkenin tanıtımını yapma ve halka hükümet çalışmaları hakkında bilgi verme misyonu üstlenen ‘Basın Yayın Genel Müdürlüğü’ olmuştur. Halkla ilişkiler faaliyetlerine öncülük eden diğer örgütler arasında; Dışişleri Bakanlığı, Enformasyon Genel Müdürlüğü, Milli Savunma Bakanlığı, Basın ve Halkla İlişkiler Dairesi Başkanlığı sayılabilir. Modern ve organize ilk halkla ilişkiler birimi 1960 yılında ‘Devlet Planlama Teşkilatı Kuruluş Kanunu’nun 9. Maddesine göre kurulan ve teşkilatın halkla ilişkiler faaliyetlerini üstlenen “Yayın ve Temsil Şubesi”dir. Teşkilatın organizasyon şemasında önemli bir konuma sahip olan bu birimin kurulması, halkla ilişkiler fonksiyonuna verilen önem açısından anlamlıdır (Şen ve Çerçi, 1976: 49-52). 1962 yılında gerçekleştirilen Merkezi Hükümet Teşkilatı Projesi (MEHTAP) ile devlet kuruluşlarında yapılan çalışmalara halkın dâhil edilmesi ve alınan kararlarda etkin olabilmesi amaçlanmıştır (Tortop, 1993: 21). 1964 yılında özel bir kanunla kurulan ‘Nüfus Planlaması Genel Müdürlüğü’nün organizasyon şemasında oldukça yukarıda yer alan ‘Tanıtma ve Halk Eğitimi Müdürlüğü’ kamu sektöründe halkla ilişkiler çalışmalarına öncülük eden bir diğer oluşumdur (Şen ve Çerçi, 1976: 49-52). Özel sektörde ise özellikle 1969 yılından sonra Eczacıbaşı, Koç, Sabancı ve Yaşar Holding gibi büyük kuruluşların halkla ilişkiler faaliyetlerini önemseyerek gündemlerine aldıkları ve diğer özel sektör kuruluşlarının bu faaliyetleri benimsemelerinde etkili oldukları bilinmektedir (Göksel ve Yurdakul, 2013: 20,21). 1984 yılında çeşitli bakanlıklarda, farklı isimler altında halkla ilişkiler hizmeti yapan birimler Kanun Hükmünde Kararnamelerle ‘Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği’ haline getirilmişlerdir. Daha sonra 1984 yılında çıkarılan 3046 sayılı kanunla Milli Savunma Bakanlığı hariç tüm bakanlıklarda Basın ve Halkla İlişkiler

Müşavirliği kurulabileceği belirtilmiştir (Tortop, 1993: 23). Bunları, diğer kamu kuruluşlarındaki birimler takip etmiş ve zamanla özel sektör kuruluşları da halkla ilişkiler hizmetlerini benimsemişlerdir.

TODAİE, Bankalar Birliği ve Milli Prodüktivite Kurumu halkla ilişkiler konusuna dikkat çekerek mesleğin gelişimine katkıda bulunmuşlardır. 1970’li yıllarda iletişim ve verimlilik bağlantısına vurgu yaparak düzenlediği seminerlerle iş dünyası ile halkla ilişkilerin buluşmasında büyük payı olan kurumun Milli Prodüktivite Merkezi olduğu söylenebilir (Peltekoğlu, 2012: 132).

1972 yılında, sayıları henüz az olan halkla ilişkiler uzmanları bir araya gelerek bu alanda ilk meslek örgütü “Türkiye Halkla İlişkiler Derneği”ni kurmuşlardır. Aynı yıl içinde dernek; İstanbul ve Ankara’da Sevk ve İdare Derneği ile birlikte ortaklaşa seminerler düzenlemiştir. Türkiye Halkla İlişkiler Derneği ile aynı amaçlara yönelik çalışmalar yapan, benzeri bir oluşum da Ankara’da kurulmuştur (Şen ve Çerçi, 1976: 49-52). 1969 yılında Ankara’dan İstanbul’a Koç Holding’e halkla ilişkiler müdürü olarak gelen Alaeddin Asna, Türkiye Halkla İlişkiler Derneği’nin ilk başkanı olmuş 1974 yılında ise ilk halkla ilişkiler şirketi A&B’yi kurmuştur (Aydede, 2001: 24).

TÜHİD (Türkiye Halkla İlişkiler Derneği): Alaeddin Asna’dan sonra bu görev, Betül Mardin, Engin Vardar, Ergüden Tırnova, tekrar Alaeddin Asna, Meral Saçkan ve Fügen Toksu tarafından yürütülmüştür. Halkla ilişkiler çalışanlarını bir çatı altında toplayarak, meslek içi dayanışma sağlamak, mesleğin tanınması, yerleşmesi ve gelişmesi yolunda çalışmalar yapmak üzere kurulan dernek, kuruluşundan bir süre sonra IPRA ve diğer uluslararası kuruluşlarla bağlantılar kurmaya başlamıştır. Dernek kurucuları, bir uzmanlık gerektiren halkla ilişkiler mesleğine ilişkin sorunların, sadece geçimini bu işten kazanan ve geleceğini bu işe bağlayan kişilerce çözümlenebileceğine inanmışlardır. Bu bağlamda üye alım süreçleri ile ilgili tüzüğe sınırlayıcı hükümler koyarak derneğin sosyal bir kulüp gibi değil ancak gerçek bir meslek örgütü olarak işlev görmesini amaçlamışlardır (<http://www.tuhid.org/>, 2017). Söz konusu sınırlayıcı hükümler örneğin mesleği geçici olarak yürütenlerin üyeliğini önlemiş, halkla ilişkiler mesleğini kendilerine profesyonel kimlik olarak kabul etmiş kişileri bünyesine dahil etmiştir (Yatkın ve Yatkın, 2010: 9).

1991 yılında tamamlanan ve yayımlanan Kamu Yönetimi Araştırma Projesi (KAYA), kamu yönetiminde enformasyon hizmetleri ve halkla ilişkiler fonksiyonu ile alakalı kapsamlı bir çalışma olarak dikkat çekmektedir. Projenin genel raporunda, yönetimin kendisini, halkın hizmetinde bir araç olarak görmesi koşuluyla halkla ilişkiler uygulamalarının anlam kazanarak gelişebileceği vurgusu yapılmıştır. Merkezi düzeyde halkla ilişkiler ve enformasyon hizmetlerinin yürütülmesinden sorumlu Basın-Yayın ve Enformasyon Genel Müdürlüğü'nün, Devlet Enformasyon Bakanlığı'na dönüştürülmesi ve yeniden yapılandırılması tavsiye edilir. Raporda halkla ilişkiler birimlerinin geliştirilmesinin, kamu kuruluşlarıyla kamular arasında düzenli ve karşılıklı bilgi akış sistemi inşa edebilmekte önemli olduğu ifade edilir. Bakanlıklarda oluşturulan Basın ve Halkla İlişkiler birimlerinin, kamuoyunu bilgilendirme görevine işaret edilerek, uygulamada bu beklentinin karşılanamadığı vurgulanır. Bu bağlamda bakanlığa ait kurumsal ve siyasal görüşlerin kurumsal yapıyı ve işleyişi yakından bilen bir sözcü tarafından duyurulması tavsiye edilir. Halkla ilişkiler fonksiyonuna yönelik beklentilerin karşılanabilmesi için, bu alanda yetişmiş insan gücü gereksiniminin karşılanmasının gereğine yer verilir (Bülbül, 2004: 45,46).

Türkiye'de modern halkla ilişkiler çalışmalarının ilk örneklerini Atatürk reformlarının tanıtılması ve Anadolu Ajansı'nın kurulması üzerinden değerlendiren Geçikli (2010: 12-14), devam eden gelişim aşamalarını kronolojik olarak aşağıdaki şekilde sıralamıştır:

- 1919: İrade-i Milliye Gazetesi'nin yayımlanması
- 1920: Atatürk'ün öncülüğünde Basın Yayın ve Enformasyon Genel Müdürlüğü'nün kurulması
- 1920: Anadolu Ajansı'nın kurulması
- 1935: I. Basın Kurultayı'nın toplanması
- 1946: Celal Bayar Hükümeti'nin programında Polis-Halkla İlişkileri ile ilgili hükme yer verilmesi
- 1947: Hasan Saka Hükümeti'nin programında “bütün idare ve emniyet teşkilatının halkla iyi davranması” ile ilgili ifadelerle yer verilmesi
- 1950'lerde: Türk Silahlı Kuvvetleri'nde “Halkla Münasebetler” deyimine yer verilmesi

- 1951: II. Adnan Menderes Hükümeti'nin programında “bütün yönetim halkın hizmetindedir” ifadesine yer verilmesi
- 1961: Devlet Planlama Teşkilatı içinde “Yayın ve Temsil Şubesi” kurulması
- 1961 sonrasında: Çeşitli bakanlıklarda, Basın ve Halkla İlişkiler Daire Başkanlıklarının oluşturulmaya başlanması
- 1962: DPT ve TODAİE'nin Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesi'nde (MEHTAP), halkla ilişkiler konusuna yer verilmesi
- 1964: İlk halkla ilişkiler kampanyasının hazırlanması ve yürütülmesi (Nüfus planlamasını topluma anlatmaya yönelik gerçekleştirilen kampanya)
- 1966: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Basın Yayın Yüksekokulu'nda halkla ilişkiler bölümünün kurulması
- 1967: Halkın kamu kuruluşları ile ilgili sorunlarını çözmek ve idari işlemlerde formalitelerin basitleştirilmesini amaçlayan İdari Danışma Merkezi'nin kurulması
- 1972: İstanbul'da ilk halkla ilişkiler derneğinin kurulması
- 1973: ‘Gazetecilik Enstitüsü’nün dört yıllık yüksekokula dönüştürülmesi. Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Yüksekokulu’ olarak isminin değiştirilmesi
- 1974: İlk halkla ilişkiler şirketinin (A&B) Alaeddin Asta tarafından kurulması
- 1984: Çıkarılan kanun hükmünde kararname ile çeşitli bakanlıklarda hizmet veren halkla ilişkiler birimlerinin Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği haline getirilmesi
- 1996: Halkla İlişkiler Derneği'nin disiplin yönetmeliği ve meslek ilkeleri yönetmeliğinin kabul edilmesi

1.6. Halkla İlişkiler Mesleği

Bilimsel ve sanatsal niteliklere sahip olan halkla ilişkiler mesleğinde, bireylerin kabul ve değerleri, kişilerarası iletişim tarzları, kurdukları bağlantıların niteliği, kişisel becerileri ve nihayetinde yarattıkları iletişimin rengi halka ilişkilerin sanatsal niteliğiyle doğrudan

ilişkilidir. İnsanlar, kestirilemez, değişken, talepkar özellikler gösterdiği oranda ilişki içinde olduğumuz kuruluş ve oluşumlar da benzer nitelikler gösterme potansiyeline sahiptir. İlişki içinde olduğumuz hedef kitlelerin yapısal özelliklerinden öte hareket tarzlarını, dış dünyaya verdikleri tepkileri, ve oluşturdukları anlamlı mesajları okumak bir ölçüde tüm örgütsel yapıların çekirdeği olan insanı ve onun kültürünü okuyabilmekle ilgilidir.

Diğer mesleklerde olduğu gibi halkla ilişkilerin içinde olan pek çok kişi gerçek bir mesleğin üyeleri olarak bu meslekte statü kazanmak isterler. Profesyonel statü elde etme girişimi ve arzusu bir şekilde bencillik olarak görülebilir. Ancak profesyonellik topluma bir bütün olarak fayda sağlar. Profesyonelleşme en iyi pratikleri kurumsallaştırır ve kamu yararına hizmet eden kalite standartları oluşturur. Kalite standartları genelde bize; daha iyi sağlık hizmetleri, daha güvenli karayolları ve köprüler, daha iyi evler, daha hızlı arabalar ve uçaklar, daha güvenli hava yolculuğu, daha yüksek iş, bankacılık ve muhasebe standartları getirmiştir (Broom ve Sha, 2013: 131).

Grunig ve White (2005: 43-45)'a göre bilimsel yöntem, dünyada ve insanların dünya hakkında düşünme biçimlerinde belirgin değişimler yaratmıştır. Olumlu değerlendirilebilecek bu değişim, insanların hayatını iyileştiren ve onları, gözlemledikleri ve yaşantıladıkları şeyler üzerinden mantıksal ve sistemli düşünmeye zorlayan nitelikler taşımaktadır. Nihayetinde halkla ilişkiler dahil bir çok meslek kendi uygulamalarını bir temele oturtma ihtiyacı duyarak yüzünü bilime çevirme ihtiyacı duymuştur. Bir zamanlar bilimsel yöntemle ait sistematik yöntemlerin, insan zihninin dışında yatan gerçekleri anlama, düşünme ve gözlemleme süreçlerinde öznelliği dışarıda tutabileceğine inanılırken bugün felsefeciler ve bilim tarihçileri, bilimi son derece insani bir uğraş olarak vurgulamaya ve insanların dünya hakkındaki temel inançlarını, bu düşünce ve gözlemlere yansıtabileceklerine işaret etmeye başlamışlardır. Sosyal bilimler ve davranış bilimleri gibi halkla ilişkiler de öznellikten etkilenmeye açıktır ve gözlemci konumundaki iletişim araştırmacısı ya da uygulayıcısı başkalarının davranışlarını açıklamak için kendi temel inançlarından etki alacaktır. Geniş çerçevede hem halkla ilişkiler uygulamaları hem de bu uygulamalarla ilgili kuramlar, uygulayıcı ve kuramcılar, insan doğası, etik, din, politika, serbest girişim ya da cinsiyet gibi konulardaki varsayımlarından etkilenir. Benzer şekilde halkla ilişkiler mesleğine dışarıdan

bakan insanların da bu meslekle ilgili sahip oldukları varsayımları vardır ve bu varsayımlar örgüt, cemaat ve toplumların kültürüne bağlı oldukları için kolayca değiştirilemez.

Bilinç oluşturunca, dönüştürücü ve değiştirici bir işleve sahip olan halkla ilişkiler, toplumların siyasi, ekonomik ve kültürel gelişim sürecinde kendi yöntem ve araçlarıyla yerini almaktadır. Ancak aynı şekilde halkla ilişkiler, işlevsel ve kavramsal çerçevede içinde var olduğu yapının ekonomik, politik, tarihsel, sosyolojik, ve psikolojik süreçleriyle ilişkili olarak algılanmalıdır. Bir mesleğin kimliği ve kültürü, bize onun uygulanma ve algılanma biçimlerini sunmaktadır. Bu bağlamda halkla ilişkilerin kültürü, halkla ilişkiler mesleğine ve halkla ilişkiler uygulamalarına yönelik ortaklaşa paylaşılan düşünsel yapıyı ifade etmektedir. Bu kültür; uygulayıcı ya da akademisyenlerin kişisel varsayımlarını, değerlerini ve felsefelerini mesleğe yansıtma biçimleri ya da halkla ilişkiler uygulayıcılarının ve akademisyenlerinin kolektif bir bütünlük içinde bulundukları çevreye uyum sağlama gereksinimi ile kurdukları etkileşim üzerinden oluşabilmektedir. Bu kültürün bilinmesi, uygulayıcıların halkla ilişkiler mesleğine değer vermesini, onu korumasını ve mesleği geliştirmeye yönelik çaba harcanmasını sağlamaktadır. Ayrıca mesleğin kurumsallaşmasına ve mesleğe yönelik yanlış ve eksik anlayışların ortadan kalkmasına katkıda bulunur. Bize mesleğe ilişkin uygulamaların ‘neden’ ve ‘nasıl’ yapıldığına ilişkin yanıtlar sunar. Halkla ilişkilerin bir meslek olup olmadığı tartışılırken, değer temelli bir halkla ilişkiler uygulaması oluşturmak ve her kültürün kendi değer yargılarını içinde barındırdığını hatırlamak önem kazanmaktadır. Halkla ilişkiler uygulamalarının normatif ve kurumsal özellikler göstermesi, halkla ilişkiler mesleğinin sistem içindeki yerini güçlendirir (Mengü, 2012: 5-7).

Halkla ilişkiler kültürünün oluşumuna ve halkla ilişkiler mesleğinin neden-nasıl uygulandığına etki eden unsurlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Mengü, 2012: 30):

- Toplumun sosyo-ekonomik koşulları
- Siyasi durum ve toplumsal değerler
- Toplumun kitle ya da kamu toplumu olması
- Medyayı kullanma biçimi
- Halkla ilişkiler uygulayıcısının kültürü

- Halkla ilişkileri uygulamada benimsenen rol ve modeller

Profesyonel statü elde etmeye yönelik, güncel pratiklerin gelişimini değerlendirmek bir takım kriterler gerektirir. Profesyonel statü göstergeleri aşağıda yer alan maddeleri içermektedir (Sha, Christensen ve Sager'den akt. Broom ve Sha, 2013: 131):

1. Profesyonel meslek birlikleri
2. Özgün bilgi ve becerileri edinmeye yönelik mesleki eğitim hazırlığı
3. Uygun ve etkili halkla ilişkiler yöntemini sağlayan, araştırma yoluyla geliştirilmiş teori temelli bilgi birikimi
4. Özerk bir meslek birliği tarafından inşa edilen ve yürütülen performans standartları ve etik kodlar
5. Uygulamada özerklik ve uygulayıcılar tarafından kişisel sorumluluğun kabulü
6. Bu mesleğin özgün ve asli bir hizmet sağladığına ilişkin toplum onayı

Oturmuş mesleklerde, uygulama için ihtiyaç duyulan bilgi ve becerilerin eğitimi geniş periyotlar gerektirir. Genelde eğitimin sıkı ve bilginin zorlu olduğu ölçüde profesyonel statü artar. Freidson (Akt. Broom ve Sha, 2013: 136)'a göre eğitim standardize ve zorlu olduğu için, mesleğe girenler, uygulamaya dair benzer değer ve beklentilerle başlangıç yaparlar. Onların ortak sosyalizasyon tecrübesi sadece uygulamayı standardize etmez aynı zamanda hayat boyu sürecek mesleki bağlılığı ve güçlü meslektaş ilişkisini destekler. Bilgi ve beceri elde etmeye yönelik harcanan zaman, gösterilen çaba ve bağlılık nedeniyle meslek mensupları, alanlarındaki başarıya ve entelektüel boyuta kıymet verirler.

1950'li ve 60'lı yıllarda sosyolojide profesyonellik konusunda önemli ölçüde bilgi üretilmiştir. Sosyal bilimciler profesyonelliği, mesleğin kendisinden çok uygulayıcıların bireysel özellikler kümesi üzerinden tanımlamışlardır. Bu bağlamda profesyonel avukat, doktor, gazeteci ve halkla ilişkiler uygulayıcıları olabildiği gibi, her bir grubun içinde profesyonel olmayanları da var olabilmektedir. Buna rağmen bir uğraş alanında uygulayıcıların çoğunluğu profesyoneller olarak nitelendirilebiliyorsa o uğraşın bir meslek

haline geldiği söylenebilir. Profesyonellerin beş temel özelliği aşağıda yer verildiği şekilde sıralanmaktadır (Grunig ve Hunt, 1984: 66):

- Mesleki değerler kümesi
- Güçlü meslek örgütlerine üyelik
- Mesleki normlara bağlılık
- Entelektüel gelenek ve kabul görmüş bilgi kümesi

ABD Eğitim Komisyonu'nun 2006 Raporu'nda, bir uğraşın meslek olabilmesi için belirlenen şartlar şu şekilde özetlenmektedir (Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyon Raporu, 2006: 11):

- Araştırma temelli zengin bilgi birikimi
- Bu bilgiyi yayacak standart eğitim sistemi
- Yaşam boyu öğrenmede kararlılık
- Etik ilkeler
- Toplumlara daha iyi olmaya taşıyacak güçlü bir sorumluluk anlayışı

Meslek birlikleri, bir uygulamanın meslek olduğuna ilişkin önemli göstergelerden biridir. Bu tür mesleki organizasyonlar çalışanlara, mesleki bağlılığın sürdürülmesi noktasında diğer çalışanlarla temas kurma imkânı sağlar. Ayrıca bir meslek kültürü geliştirme, mesleki değerlerin benimsenmesi, bu değer ve etik kuralların ihlali durumunda çalışanların disipline edilmesi, bu organizasyonların varlığıyla doğrudan ilişkilidir. Üyelerin yerel, ulusal ve uluslararası toplantılardan haberdar olmasını sağlayan meslek birlikleri, araştırmaları destekler ve mesleki dergiler basar. Aşağıda uluslararası düzeyde göze çarpan meslek birliklerine yer verilmiştir.

PRSA (Amerika Halkla İlişkiler Derneği) Amerika'da halkla ilişkiler topluluğuna hizmet veren en büyük ve en iyi bilinen mesleki birliktir. PRSA, Amerika Halkla İlişkiler Konseyi ile Ulusal Halkla İlişkiler Danışmanı Derneği'nin birleştiği 1947 yılında kurulmuştur (Grunig ve Hunt, 1984: 70). Mesleği ve meslek çalışanlarını geliştirme misyonu taşıyan

dernek; 21 bini aşan sayıda uygulayıcı ve PRSSA (Amerika Halkla İlişkiler Öğrencileri Derneği) vasıtasıyla 11 bini aşan sayıda üniversite ve lise öğrencisi üyeyi bünyesinde barındırmaktadır. İletişim uzmanlarının, kariyerlerinin bütün aşamasında daha becerikli, hazırlıklı ve irtibatlı olmalarını amaçlayan PRSA; mesleki gelişim olanağı sağlar, mükemmellik standartları inşa eder, etik prensipleri savunur ve sektörün öncü seslerinden biri olarak hareket etmektedir (<http://www.prsa.org/>, 2017).

IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği) 1940'ların sonunda Londra'da, 2 Hollandalı ve 4 İngiliz halkla ilişkiler uygulayıcısının, halkla ilişkiler profesyonellerini bir araya getiren bir uluslararası topluluk oluşturma fikrine dayanır. Temel olarak, dünya çapında halkla ilişkiler pratiğinin standartlarını yükseltmek ve halkla ilişkiler uygulayıcılarının kalite ve etkinliğini artırmak amaçlanmıştır. Londra'da gerçekleşen bu gayri resmi konuşmanın bir neticesi olarak; İngiltere, Hollanda, Fransa, Norveç ve Amerika Birleşik Devletleri'nden bir grup halkla ilişkiler yöneticisi, Mart 1950'de 'Hollanda Uluslararası Ticari Fuar ve Halkla İlişkiler Derneği' himayesi altında bir araya gelmiştir. Halkla ilişkilerin giderek artan uluslararası pratiğinde, karşılaşılan zorluklar ve duyulan ihtiyaçlar gözden geçirildikten sonra, bilgi alışverişini desteklemek, bu mesleğe yönelik işbirliği sağlamak ve nihayetinde IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği)'yı kurmak noktasında katılımcılar geçici bir komite kurmuşlardır. Devam eden 5 yıl boyunca bu geçici komitenin İngiltere'de düzenlediği toplantılar Halkla İlişkiler Enstitüsü'nün Hafta Sonu Konferansları ile birlikte devam etmiştir. Yukarıda bahsi geçen ülkeler sürekli olarak; Avustralya, Belçika, Kanada, Finlandiya ve İsviçre ise ara sıra bu toplantılara katılmışlardır (<https://www.ipra.org/>, 2017). Tüm bu çalışmaların ardından IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği) resmi olarak 1 Mayıs 1955'te Londra'da kurulmuş, başkanlığına Tom Fife Clark getirilmiştir (Peltekoğlu, 1993: 33).

Derneğin ilk 'Halkla İlişkiler Dünya Kongresi', 1958'de Brüksel'de toplanmıştır. Bunu, 1961 Venedik, 1964 Montreal, 1965 Atina ve 1967 Londra Konferansları izlemiştir. 1965 Mayıs ayında Atina'da toplanan IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği), temeli İnsan Hakları Evrensel Bildirisi'ne dayanan 'Halkla İlişkiler Meslek Yasası'nı kabul etmiştir (Şen ve Çerçi, 1976: 27).

IPRA'nın son elli yıldaki gelişimi, bir bütün olarak halkla ilişkiler mesleğinin gelişimini yansıtmaktadır. IPRA, başlangıçta halkla ilişkiler öncülerinin birbirine yakından bağlı olduğu bir dernekten, sahanın en üst düzey uzmanlarından oluşan uluslararası ağın en önemli temsilcisine evrildiği mevcut durumuna kadar, yönetime ve sosyal iletişimlere dair, sürekli gelişen bir yaklaşımın odağı olmuştur (<https://www.ipra.org/>, 2017).

CERP (Avrupa Halkla İlişkiler Konfederasyonu) 1959 yılında Fransa'da kurulan derneğin amacı Avrupa'da halkla ilişkiler sektörünü temsil etmek ve Avrupa'daki halkla ilişkiler dernekleri ve bunların uluslararası üyeleri arasındaki iletişimi koordine ederek bilgi paylaşımını sağlamak şeklinde tanımlanabilir (Peltekoğlu, 2012: 145).

Cutlip ve Center (1978: 577)'a göre halkla ilişkiler, ürettiği toplumsal fayda üzerinden değerlendirilmelidir. Böylesi bir değerlendirmenin ölçütlerini de şöyle ifade ederler:

1. Halkla ilişkilerin toplumsal faydası, onun, kamuoyu oluşturmaya yönelik; düşüncelerin, bireylerin ve kuruluşların özgür ve etik rekabetini desteklemesine dayanır.
2. Kampanyalarda; düşüncelerin, bireylerin ve kuruluşların rekabeti bastırıldığı oranda toplumsal fayda azalır.
3. Etkileme girişimlerinin altında yatan amaçlar açığa çıkarıldığı oranda toplumsal fayda elde edilir.
4. Toplumsal fayda, kamuoyunun alenileşen meselelerle alakalı ilişkisi önlendiği oranda azalır.
5. Halkla ilişkilerin orijini gizlendiği veya aslından başka kaynaklara atfedildiği ölçüde toplumsal fayda azalır.

Günümüzde halkla ilişkiler hala bir meslek olarak kamuoyu kabulünü sağlayabilmiş değildir. Alanın önerilen, standardize bir eğitim programı olmasına rağmen halkla ilişkiler eğitimi almayan pek çok kişi mesleğe girebilmektedir. Kitaplar ve dergiler araştırma temelli bir bilgi temeli sunmasına rağmen pek çok uygulayıcı teoride yer alan temel prensipleri dikkate almamaktadır. Etik kodlar inşa eden meslek birlikleri olmasına rağmen, bunlar sadece üyeler tarafından uygulanmaktadır. Uygulayıcıları işlerinde hesap verebilir bir noktada

tutacak standart bir süreç bulunmamaktadır. Halkla ilişkiler önemli ve gerekli bir hizmet sağlıyor olmasına rağmen, iş dünyasında halkla ilişkiler ‘spin doctors’ ya da ‘medya manipülasyonu’ olarak görülmektedir. Alanda, paydaşlarla gerçek ilişkiler inşa etmekten ziyade düşünceleri manipüle etmekle ilgilenen uygulayıcılar her zaman olacaktır. Sonuç olarak halkla ilişkilerin işlevinin tam olarak ve geniş ölçüde anlaşılmadığına ilişkin pek çok örnek verilebilir (Broom ve Sha, 2013: 147).

Grunig ve Hunt (1984: 63)’a göre Ivy Lee ve Edward Bernays’in, alanı büyük ölçüde değiştirdiği 1900’lerin başlarından bu yana, uygulayıcıların büyük bir çoğunluğu her şeye rağmen halkla ilişkilerin bir meslek olması gerektiği görüşünü savunmuşlardır. Bununla birlikte halkla ilişkiler uygulayıcılarının mesleki standartları karşılamaları durumunda kendilerine ve kariyerlerine daha fazla saygı duyabileceklerini ve nihayetinde bir meslek olarak halkla ilişkilerin toplum nazarında saygınlık görebileceğini ifade etmişlerdir.

İletişim teknolojileri ve toplumsal yapı ile halkla ilişkiler arasındaki etkileşim, bu mesleğin ilk ve modern uygulamalarında da günümüzde de aynı şeyi farklı biçimlerde dile getirme zorunluluğunu doğurmuştur. Örneğin Bernays’in uygulamalarıyla halkla ilişkiler literatürüne dahil olan kavramlar, o yıllarda bilimsel araştırma yöntemlerinin gelişmesi, iknanın bu araştırmalar üzerinden kabul görmesi, rekabetin artması gibi faktörlerle açıklanabilir. Bu sebeple küresel düzlemde ve Türkiye özelinde, amaç aynı kalsa da halkla ilişkilerin uygulamaları ve yöntemleri değişime uğramaktadır. Günümüzde toplumsal yapılarda ve iletişim teknolojilerinde yaşanan değişimler, halkla ilişkiler literatürüne ve uygulamalarına yeni yaklaşımların dahil olmasını ve yeni nesil halkla ilişkilerin konuşulmasını mümkün ve bir ölçüde zorunlu kılmıştır (Peltekoğlu, 2013: 220).

1.7. Sistem Teorisi

Görüldüğü üzere bir uygulamanın meslek olarak kabul görmesi noktasında teori temelli bilgi birikimi büyük önem taşımaktadır. Halkla ilişkiler alanında yapılan çalışmaların çoğu ‘sistem teorisi’ üzerinden kuramsal bir çerçeve oluşturmuş, halkla ilişkilerin işlevini bu teori üzerinden açıklamaya çalışmışlardır. Sistem teorisinde organizasyonlara sistemler nazarıyla bakılmakta ve pek çok organizasyonun benzer alt sistemlere sahip olduğu görüşü benimsenmektedir. Bölüm içinde yer verilecek olan stratejik halkla ilişkiler, mükemmel

halkla ilişkiler ve halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri sistem teorisi üzerinden, birbiri ile ilişkili başlıklar olarak ele alınacağı için, sistem teorisi ayrıntılı olarak incelenecektir.

Halkla ilişkilerde genel sistem teorisine başvurmaın sebebi; halkla ilişkilerin kendine özgü fonksiyonlarını incelemeye yönelik makul bir çerçeve elde etmektir (Bell ve Bell, 1976: 47-48). Halkla ilişkiler, organizasyon ve onun hedef kitleleri arasında inşa edilen ve sürdürülen karşılıklı ve bağımlı ilişkilerle alakalı olduğu için sistem perspektifi kabul görmektedir. Bununla birlikte aşağıda yer alan genişletilmiş tanım sistem teorisinin halkla ilişkilere uygulanması konusunda bir zemin görevi görür (Broom ve Sha, 2013: 175):

“Hedeflenen duruma ulaşmak ve bunları devam ettirmek amacıyla, belirli sınırlar içinde çevreden gelen değişim baskısına cevap vererek ve uyum sağlayarak, zaman boyunca varlığını sürdüren, birbirini etkileyen birimler kümesidir.”

Grunig ve Hunt (1984: 9) sistemi; organize olmuş, birbirini etkileyen parçalar ya da alt sistemler kümesi olarak tanımlamış ve her bir alt sistemin, organizasyonun bütününe olduğu gibi bir diğer alt sistemi de etkileyeceğini ifade etmişlerdir.

Genel sistem teorisine göre, ticari işletmeler gibi bütün karmaşık sosyal yapılar; insan organizasyonu gibi biyolojik bir varlık için kullanılan genel terimlerle incelenebilir. Genel sistem yaklaşımı sosyal sistemlerin statik değil dinamik özellik gösterdiğini, organizasyonel çevrelerin birbirinden farklı niteliklere sahip olduğunu ve organizasyonların çevrelerine bağımlı olduğunu vurgular. Ayrıca insan çabasını ve motivasyonunu bütün sosyal sistemleri devam ettiren ana kaynaklar olarak ifade eder. Teorinin mekanik boyutu; girdi, işlem, çıktı ve yenilenmiş girdi şeklinde tekrar eden döngüyü tanımlamak ve haritalandırmakla ilişkilidir (Bell ve Bell, 1976: 47-48).

Bütün açık sistemlerde ortak olan bazı özellikler Katz ve Kahn’ın sunduğu şekliyle aşağıda sıralanmıştır (Katz ve Kahn, 1966’dan akt. Bell ve Bell, 1976: 48-49):

Enerjinin Dışardan Alımı: Enerji herhangi bir formda dış çevreden alınmak zorundadır. İnsanın dışarıdan yiyecek tedarik etmesi gibi bir fabrika örneğin, hammaddeleri dışarıdan alır. Halkla ilişkiler aktiviteleri için genelde madde girişi söz konusu olmasa da dışarıdan bilgi edinme süreçlerini bütünüyle içermektedir.

İş Üretimi: Bütün açık sistemler girdilerin yeniden yapılanmasını içeren bazı aktiviteler aracılığı ile girdilerini dönüştürürler. Bir fabrika alüminyum alır ve onu besin ambalajına dönüştürür. Halkla ilişkiler personele yönelik bir işlev olarak dolaylı ancak önemli bir şekilde enerjinin temel dönüşümü ile ilgilenir.

Çıktı: Sistemler çevreye bazı üretim çıktıları aktarır. Bu bir insan sistemi için enerji, bir araştırma kurumu için bilgi, bir fabrika için teneke kutu olabilir. Halkla ilişkiler genelde dışa aktarım faaliyetlerini destekleyen bir işlev görür.

Negatif Entropi: Entropiye ilişkin süreç doğanın evrensel bir kanunudur. Biyolojik veya sosyal bütün sistemler düzensizlik veya ölüme doğru hareket ederler. Açık sistemler varlığını sürdürmek için bu süreci önlemek zorundadır. Bu nedenle, kriz durumlarına karşı güvenlik payını göz önünde bulundurarak üretim için ihtiyaç duyulan enerjiden fazlasını almaya çalışır, yani girdileri yeniden düzenler. Bütün sistemler ve alt sistemler gibi halkla ilişkiler de düzensizliğe doğru giden doğal yönelime karşı koymak adına daha çok çaba sarf etmelidir.

Bilgi Girişi, Olumsuz Geribildirim ve Seçim: Bilgi girişi; sistemin yaşamak amacıyla ihtiyaç duyduğu çevre ile alakalı bilgiyi sağlar. Olumsuz geribildirim; bilginin eleştirel formudur. Sistem rotadan çıkar veya çevre ile uyum sağlayamazsa, negatif geribildirim, düzenlemenin gerekliliğine dair sistemi ikaz eder. Mevcut bilginin çokluğu ve sistemin özel ihtiyaçları, bilginin özümsemesi için seçici bir sürece neden olur. Sistemin doğası seçilmiş bilginin formunu belirler dolayısıyla sisteme giren bilgi sistemi destekler niteliktedir. Bu seçmeli bilgi girişinin karakteristiği özellikle halkla ilişkiler uygulayıcıları için çok önemlidir çünkü bu nitelik çevreyi inceleme noktasında sorumlu olan bu kişilerin aynı zamanda uygun bilgilerin seçiminde ve bunların organizasyona fayda sağlayan formlara dönüştürülmesinde yeterli olmaları gerektiğine işaret eder.

Dinamik Denge: Sistemler şiddetli sallantılardan kaçınırlar ve kararı bir durum sürdürmeye çalışırlar. Bu nedenle sistemler değişim talep eden (gerekli) dış kuvvetleri kontrol altında tutmaya çalışırlar. Sosyal sistem ayrıca girdi ve çıktıların seviyesini şiddetli dalgalanmalardan uzak tutma temayülü gösterir. Halkla ilişkiler çevredeki değişimle alakalı bilgileri aktaran bir algılama aygıtı gibi çalışabilir ve böylece düzenli bir değişime olanak sağlar.

Görüldüğü üzere sistemler; çevreden aldıkları girdileri organize eder, işleyen aktivite ile problemlere çözüm üretir ve nihayetinde alt ve üst sistemlerle arasındaki dengeyi sağlamak amacıyla mevcut çevresine çıktı aktarır. Bu çıktılar sistemin çevresinde bir etki yarattıktan sonra saptanan problemin çözülüp çözülmediğini belirlemek amacıyla sistem, geribildirim arayışına girer. Bu aşamada, bir sistemin davranış tarzını belirleyen iki farklı kavram karşımıza çıkar; reaktif ve proaktif. Bu iki kavrama, halkla ilişkilerin reaktif ve proaktif boyutu üzerinden bölüm içinde yer verilecektir.

Grunig ve Hunt (1984: 95)'a göre reaktif sistemler sadece çevre onları zorladığı zaman değişim gösterirler. Proaktif sistemler ise alt sistemlerindeki dengenin bozulması pahasına değişmeye çalışır. Bozulan denge problem durumuna yol açar ve artık sistem bu dengeyi yeniden inşa edebilecek girdilerle ilgilenmek zorundadır. Diğer bir ifadeyle organizasyonlar bilinçli olarak çevrelerini etkileyecek davranışlar gösterebilirler. Bunu daha tatmin edici buldukları yeni bir denge durumu geliştirmek niyetiyle yaparlar. Ve bu geçişi yaparken çevrelerindeki problemleri tahmin etmek ve bunlarla ilgilenmek zorundadır.

Sistem teorisyeni James G. Miller (1978: 29-30) bir sistemin çevresini tanımlamak için üst seviye sistemler kavramını kullanır (Akt. Broom ve Sha, 2013: 178):

“Dar anlamda çevre; sistemin kendisi haricindeki üst sistemdir. Geniş anlamda (bütüncül) çevre ise sistemi artı üst sistemi ve bunu kapsayan bütün üst düzey sistemleri içine alır. Hayatta kalabilmek için sistem, üst sistemin diğer parçaları demek olan çevresiyle etkileşimde bulunmalı ve ona uyum sağlamalıdır. Bu süreçler hem sistemi hem de onun çevresini değiştirir. Karakteristik olarak yaşayan sistemlerin çevrelerine uyum sağlaması ve buna mukabil onu şekillendirmesi şaşırtıcı değildir. Sonuç şudur ki etkileşimden belli bir süre sonra, her biri bazı bakımlardan bir diğerinin aynası haline gelir.”

Miller, ‘yaşayan sistemlerin’; hem sistemin kendisinde hem de çevresinde değişime yol açan etkileşimle ilgilendiğini ifade eder. Değişim sürecinin, yapısal değişimin ve adaptasyonun böylesi bir imgelemi halkla ilişkilerin organizasyonlar içindeki işlevinin özünü yansıtır (Akt. Broom ve Sha, 2013: 178).

Organizasyonel bir varlığa olanak sağlayan bir sistem yapısı, belli amaçları gerçekleştirmek amacıyla üretim, işleyen yapıyı sürdürme (idame), satış, uyum ve yönetim

sorumluluklarını üstlenen ayrı alt sistemleri bünyesinde barındırır. Bell ve Bell (1976: 49-50) bu alt sistemleri aşağıdaki şekilde açıklamıştır:

Üretim alt sistemi, girdilerin dönüştürülmesinden sorumludur. Bu departmanlar ürün ve hizmet üretme işlevi görür. Bir fabrikada örneğin üretim alt sistemi çeliği depolama tanklarına dönüştüren personelden oluşurken, bir hastanede ise, hasta insanları iyileşmiş bireylere dönüştüren hekim ve hemşirelerden oluşur.

İdame alt sisteminin amacı kararlı hali veya denge durumunu korumaktır. Bu alt sistem mevcut durumu sürdürmeye çalışır ve böyle yaparak bir anlamda kuruluş içine kapanma ve değişim baskısına direnç gösterme eğilimi gösterir. Sosyalizasyon süreçleri bu idame fonksiyonu içinde çok önemli bir rol üstlenir.

Satış alt sistemi, çıktılarıyla ve bir organizasyonun ürünlerine pazar sağlayabilmekle ilişkilidir. Bu alt sistem çevreyle etkileşim halinde olmakla birlikte, en temel amacı, çevreyi organizasyonun ürünlerini tüketmesi noktasında etkilemektir.

Uyumlayıcı alt sistem, bir sistemin değişen dünyaya adapte olmasını sağlayarak yaşamsal gereksinimleri karşılama hususunda çok büyük öneme sahiptir. Organizasyona çevresi değiştiği zaman hayatta kalması noktasında yardım eder. Planlama ve araştırma-geliştirme departmanları bu alt sisteme örnek gösterilebilir.

Sonuç olarak **yönetim alt sistemi** bütün alt sistemleri kontrol eder ve onların entegrasyonunu sağlar. Anlaşmazlıkların kontrolünü sağlayarak, çevresel taleplerle organizasyonel ihtiyaçları müzakere ederek sonuç üretmekle sorumludur. Çünkü sorumluluk ve otorite bütün alt sistemleri kuşatır örneğin uyumlayıcı alt sistemin ifade ettiği fiili bir değişiklik yönetim tarafından uygulanmalıdır.

Halkla ilişkiler çalışanları organizasyonel teorisyenlerin ‘sınır’ olarak isimlendirdikleri rolü icra ederler. Bu, onların organizasyonun sınırında organizasyon ile harici grup ve bireyler arasında ilişki kurma işlevi gördüğü anlamına gelir. Onların bir ayakları organizasyonda diğeri ise dışarıdadır. Sınır çalışanları olarak halkla ilişkiler uygulayıcıları organizasyonel alt sistemlere; diğer alt sistemlerle iletişim kurma ve organizasyonun harici hedef kitleleri ile sınırlar arası iletişim kurmaları hususunda yardımcı olarak onları destekler. Halkla ilişkiler, diğer alt sistemleri desteklemekle birlikte genelde yönetim alt sisteminin bir parçasıdır.

Örneğin bazen ürün ve hizmetlerin tanıtımını yaparak satış alt sistemini, çalışan iletişimi ile idame alt sistemini, dış çevreden yeni fikirler getirerek ve organizasyona ait fikirleri harici gruplarla paylaşarak uyumlayıcı alt sistemi destekler. Halkla ilişkiler organizasyonun toplam iletişim aktivitelerini değerlendirmede ve planlamada üst yönetime yardımcı olmakta ve yönetim alt sistemi olarak işlev görmektedir (Grunig ve Hunt, 1984: 9).

19. yy'ın sonunda 20. yy'ın başında, organizasyonlar ve hedef kitlelerin birbiri üzerinde artan etkileri nedeniyle, halkla ilişkiler, pek çok büyük organizasyonda resmi bir alt sistem haline gelmiştir. Organizasyonların ve hedef kitlelerinin birbirini etkileyen karşılıklı sonuçlar yaratmaları bir halkla ilişkiler problemi doğurur. Organizasyon ve hedef kitlelerin birbiri üzerinde artan bu etkileri organizasyonların neden halkla ilişkilere ihtiyaç duyduğunu açıklar (Grunig ve Hunt, 1984: 9-11). Bell ve Bell (1976: 50-52)'e göre 1920'lerde ticari işletmeler harici çevrelerini etkilemeye yönelik profesyonel bir yardıma ihtiyaç duyduklarını fark ettiler. Konu ile alakalı gazeteciler istihdam edilmiş ve bunlar, halka, organizasyona ait 'olumlu imaj' sunmakla görevlendirilmiştir. Bu nedenle halkla ilişkiler idame alt sistemi içinde doğmuştur ve pek çok organizasyonda orada kalmaya devam etmiştir. Diğerlerinde ise faaliyet alanının genişlemesi ve hedeflerin yeniden tanımlanması sayesinde, halkla ilişkiler yeni evi; uyulmayıcı alt sisteme geçmiştir. Halkla ilişkiler, bu alt sistemde gösterdiği faaliyetlerle organizasyonların değişebilme kabiliyetini etkilemiş ve çevresel şartların analizi ve gözlemlenmesi ile organizasyonların büyümesine katkı sağlamıştır. Organizasyonel bir yapıda açık sistemler görüşü, halkla ilişkilerin makul surette hem idame hem de uyulmayıcı alt sisteme ait olabileceğini öne sürer. Bu noktada halkla ilişkileri konumlandırmada belirleyici faktör; organizasyonun algılanan ihtiyaçları, uygulayıcının kabiliyeti ve uygulayıcının onayladığı halkla ilişkiler felsefesidir.

1.8. Halkla İlişkilerin Faaliyet Alanları

Tıpkı insanların kendilerini anlatmak, davranışlarını kabul edilebilir kılmak ve kendileri ile alakalı olumlu bir görüntü yaratmak için iletişime ihtiyaç duymaları gibi kuruluşlar da tam olarak aynı sebeplerle iletişime ihtiyaç duyar ve bu yaşamsal faaliyeti en profesyonel nitelikleriyle hayata geçirmek isterler. Bu bağlamda halkla ilişkiler uygulayıcıları ve profesyonelleri kuruluşların, hedef kitlelerin ve toplumların beklentilerine cevap verebilecek pek çok faaliyet alanında aktif olarak görev alır (Peltekoğlu, 2012: 82).

Kurumsal ve kamu yararına dönük (topumsal) amaçları olan halkla ilişkiler, planlanması ve yönetilmesi gereken geniş bir faaliyet alanına sahiptir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Geçikli, 2010: 5-6):

- Kurum içi iletişimi sağlamak,
- Kurum adına hedef kitlelerle iletişimi sağlamak,
- Medya ile ilişkiler geliştirmek,
- İtibarın korunmasını ve sürekliliğini sağlamak,
- Tedarikçi ve perakendecilerle iletişimi sağlamak,
- Kurumsal sosyal sorumluluk bilincinin oluşumuna ve gelişimine katkıda bulunmak,
- Kurum, ürün ve marka imajının oluşumuna katkıda bulunmak,
- Sorunların analizini yapmak ve alternatif çözümler sunmak,
- Siyasi sosyal, ekonomik ve teknolojik değişimleri izlemek,
- Değişim yönetimine katkıda bulunmak,
- Yayın idaresi (Kurumun iç ve dış iletişimini sağlamada kitapçıklar ve kataloglarla ilgilenmek),
- Kriz iletişimini sağlamak,
- İlişki yönetimi,
- Etkinlik yönetimi,
- İzlenim yönetimi.

Fawkes (2006: 21) ise hitap ettikleri kitleye ya da içeriklerine göre ayrılmış halkla ilişkiler faaliyetlerini; şirket içi iletişim, kurumsal halkla ilişkiler, medya ile ilişkiler, kurumlar arası iletişim, kamu işleri, sosyal sorumluluk, yatırımcıyla ilişkiler, stratejik iletişim, çevresel faktörleri takip, kriz yönetimi, metin yazımı, yayın idaresi ve etkinlik yönetimi şeklinde ele alır. Asna (2012: 15), halkla ilişkilerin son yıllardaki gelişmeler üzerinden klasik çerçevesinin dışında çevre sağlığı, şehirleşme sorunları, yan sanayi kuruluşları ile ilişkiler, işçi ve iletişim, uluslararası iletişim gibi alanlarda da kullanılmaya başlandığına işaret eder.

1.9. Halkla İlişkiler Uygulamasının Aşamaları

Halkla ilişkiler, hedef kitlelerle anlayış, iyi niyet ve güven inşa etmeye ve bunu sürdürmeye yönelik faaliyetler içeren bir disiplindir. Bu faaliyetlerin başarısı, hedef kitlelerin ihtiyaçlarını, istek ve beklentilerini, net bir biçimde belirlemeyi, yapılacak plan ve programları bu doğrultuda şekillendirmeyi gerektirmektedir. Hangi çalışmaların, hangi amaçla, kim için yapıldığını tespit etmek ve elde edilen bulgulardan yararlanmak, belirli adımların izlenmesi ile mümkün olmaktadır. Halkla ilişkiler uygulamasının dört adımını oluşturan araştırma, planlama, uygulama ve değerlendirme, uygulayıcılara her bir basamakta ortaya çıkan verileri diğer basamaklarda kullanabilme, olası sorunları önceden fark etme ve önleme olanağı sunmaktadır (Akım, 2010b: 28,29).

Cutlip ve Center (1978: 139)'a göre organize edilmiş halkla ilişkiler uygulaması, bir kuruluş ile onun hedef kitleleri arasında uyumlu düzenlemeler oluşturmak amacıyla sergilenen sürekli çabalardır. Bu düzenlemeler diğer uygulamalarla birlikte düşüncelerin ve bilgilerin karşılıklı değişimini gerektirir. Ancak günümüz toplumlarında bu kendiliğinden gerçekleşmez; planlanması ve hesaba dâhil edilmesi gerekir. Halkla ilişkiler uygulayıcıları tam da bu noktada devreye girer. Uygulayıcı bu süreçte sırayla; dinleyici, danışman, iletişimci ve değerlendirici rolleri ile hizmet sağlar. Çünkü halkla ilişkiler özünde, dört temel basamağa ilişkin bir '*problem çözme sürecidir*':

1. **Araştırma – Dinleme:** Bu aşama, bir organizasyonun hareketleri ve ilkeleri ile alakalı düşünce, tutum ve reaksiyonların derinlemesine incelendiği ve bunların organizasyona yansıyan boyutlarının değerlendirildiği süreçleri içerir. '*Problem ne?*'
2. **Planlama – Karar Alma:** Bu aşama, bahsedilen düşünce, tutum ve reaksiyonların; organizasyonun politika ve programları üzerinde tatbik edilmesini içeren aşamadır. Bu, organizasyona, ilgili bütün menfaat alanlarına ilişkin izlenecek yolların taslağını oluşturma imkânı sunar. '*Ne yapabiliriz?*'
3. **İletişim – Eylem:** Bu aşama, sonuçlarının üzerinde etki yaratacağı ve desteğinin organizasyon için önemli olduğu tüm odaklara yönelik açıklamaların yapıldığı ve eyleme geçildiği aşamadır. '*Neyi, niçin yaptık?*'
4. **Değerlendirme:** Programın sonuçlarının ve kullanılan tekniklerin etkinliğinin değerlendirildiği aşamadır. '*Nasıl yaptık?*'

1.9.1. Araştırma

Araştırma, iki temel amaç üzerine yapılır; bir eylem planı oluşturmada kullanılan unsurların toplanması ve derlenmesi amacıyla ve daha çok uzun vadeli planlamalarda kullanılan, organizasyonun ilgili kamularına ait tutumların, ifade edilmiş düşüncelerin ve destekledikleri bilgilerin keşfedilmesi amacıyla (Cutlip ve Center, 1978: 146).

Bir halkla ilişkiler çalışmasını kapsamlı ve derin kılan onu dağınık ve parçalı çabalar yığını olmaktan uzaklaştıran araştırma, en temelde hedef kitlenin özelliklerini, eğilimlerini, görüş ve düşüncelerini bilmeye ve anlamaya dönük uğraşları içerir. Bu aşamada yola sorunu netleştirmekle çıkmak ardından araştırmada kullanılacak güvenilir araçları ya da kaynakları belirlemek ve kullanmak önem taşımaktadır (Asna, 2012: 96-101). Araştırmadan beklenen faydanın önceden biliniyor olması, bilginin elde edilişinde analiz ve yorumlama süreçlerinde objektif yöntemlerin benimsenmesi de dikkat edilmesi gereken diğer konulardır (Yatkin ve Yatkin, 2010: 24).

1.9.2. Planlama ve Programlama

Bir iletişim problemi veya fırsatı tanımlandıktan ve ilgili kamular tespit edildikten sonra, proje ve program formunda, eylem planına ilişkin stratejik karar alınabilir. Programlamanın etkililiği büyük ölçüde planlamanın geçerliliğine bağlıdır. Stratejik düşünme ve kapsamlı bir planlamanın eksikliği; anlaşmazlığı çözmek yerine güçlendiren iletişim proje ve programlarına yol açar. Veya anlaşmazlık yaşanan hususları netleştirmekten ziyade karışıklığın daha da artmasına sebep olur. Uygunsuz ve acele ile yapılmış bir planlama en iyi haliyle geçici çözümler üretebilirken, en kötü durumda ise amaca zarar veren bir nitelik gösterir (Cutlip ve Center, 1978: 163).

Halkla ilişkiler planlanarak yönetilen bir süreçtir ve halkla ilişkiler uygulamasının içinde yer almanın özel nedeni ne olursa olsun, planlama en temelde iki nedene dayanmaktadır; bir sorunun ya da bir fırsatın varlığı. Bununla birlikte plan oluşturmak, halkla ilişkiler uygulamalarına onay almak ve halkla ilişkiler aktivitelerini, planda yer alan ölçülebilir hedefler üzerinden değerlendirmek amacıyla da önem taşımaktadır. Pazarlama, reklam etkinlikleri ve diğer iletişim disiplinleri ile eşgüdüm sağlayabilmek de planlama ile mümkün olmaktadır. Planlama, gerçek halkla ilişkiler profesyoneliyle gerçek olmayandan ayıran bir araç olarak işlev görmektedir. Halkla ilişkiler profesyoneliyle teknisyen rolünden

uzaklaştırıp stratejik iletişim hedefleri üzerine odaklanan bir iletişimci rolüne yaklaştırmaktadır (Görpe, 2010: 100-113).

Halkla ilişkiler çalışmalarının planlanması; kullanılacak bütçe, başvurulacak iletişim araçları, görev alacak insan kaynağı, çalışmanın takvimi, uygulama basamakları ve hedef kitle ile paylaşılacak mesajlar gibi konuların ayrıntılarını içerir. (Asna, 2012: 101-104). Üretim, satış ve pazarlama, finansman, yeni yatırımlar ve yeni ürünler gibi, organizasyonun bulunduğu noktadan varmak istediği konumu belirleyen uzun vadeli çalışmalar stratejik planlar olarak ifade edilir. Günlük gelişmelere bağlı, en fazla bir yıllık zaman dilimi için izlenecek politikaları ifade eden çalışmalar ise taktik planlardır. Belirli bir amaca yönelik sorulan ‘Nasıl?’ sorusu stratejik plan iken ‘Ne yapmalı?’ sorusu taktik planı yansıtır (Çamdereli, 2004: 82; Görpe, 2010: 113).

Muhtemel gelişmeleri tahmin eden, ihtiyatlı ve uzun vadeli bir planlama; spesifik hedeflere yönelik ortaya konan bütün çabaların başarı ile sonuçlandığı bütüncül programlar üretir. Yönetimin katılımını ve desteğini artırır. Savunucu olandan ziyade pozitif olanı vurgulayan programlar üretir. Zamanlama, konular ve taktikler üzerinde sakince düşünme imkânı sağlar (Cutlip ve Center, 1978: 163).

Halkla ilişkilerde strateji, kamu politikaları ve sosyal problemler gibi pek çok alanda uzun vadeli planlama ve programlama yapmayı gerektirir. Afet ya da beklenmedik fırsatların doğması gibi aniden ortaya çıkan durumlarda acil eylem planları yapılır. Önleyici halkla ilişkiler çoğunlukla uzun vadeli planlama ile bağlantılıdır, onarıcı [iyileştirici] halkla ilişkiler faaliyetleri ise kısa süreli ve minimal planlama özelliği gösterir. Acil ihtiyaç, genelde negatif bir durumu düzeltmek veya pozitif bir durumdan çıkar elde etmek şeklinde belirir. Öncelikli amaca ulaşıldıktan sonra, onarıcı tedbirler; değişim gerçekleştirmeye yönelik tasarlanmış uzun vadeli plan ve programlara dönüştürülebilir (Cutlip ve Center, 1978: 166).

1.9.3. İletişim ve Eylem

Devam eden sürecin üçüncü aşamasında halkla ilişkiler fonksiyonu, bilgi toplama ve danışmanlık basamaklarını geçip sahneye çıkar. Bir problem tanımlandıktan ve bu probleme yönelik bir program geliştirdikten sonra bir sonraki adım eyleme geçmek olacaktır. Bu eylem, işbirliği ve güven tesis etmeye yönelik destekleyici iletişim gerektirir. İletişim ve eylem bir

programın esas hamlesidir. Halkla ilişkiler iletişimi; kendisine ait az bir gücü olan ancak alıcı kişinin eyleme geçmesini tetikleyebilen bir katalizör unsur olarak görülmelidir. Süreç içindeki diğer aşamalar bunu etkili kılmak adına gereklidir (Cutlip ve Center, 1978: 189).

Uygulama aktif ve yoğun çalışmaları içeren titizlikle ve halkla ilişkiler ilkelerine bağlılıkla yürütülmesi gereken, kararlaştırılmış mesajların, hedef kitlelerle buluştuğu aşamadır (Asna, 2012: 104). Masa başında yürütülen, durağan ve devinimsiz bir nitelik gösteren planlama aşamasının tersine bu aşama dış etkilere açık, dinamik ve devingen özellikler gösterir. Bu bağlamda halkla ilişkiler uygulayıcılarının iletişim ve eylem süreci içinde, bilinçli katkılarda bulunabilmesi ve anlamlı müdahaleler yapabilmesi ne düzeyde yetkilendirildikleri ile doğrudan ilişkilidir (Çamdereli, 2004: 83).

Halkla ilişkiler sürecindeki iletişim basamağı, ilgili kamuların eylem ve düşüncelerini etkilemeyi gerektirir. Etkili bir iletişim; belirli bir durum, zaman, mekân ve kitle için tasarlanmalıdır. Daha açık bir ifadeyle halkla ilişkiler iletişiminde spesifik sonuçlara ulaşmak için, spesifik kitlelere yönelik, spesifik mesajlar oluşturulmalıdır. Teknolojide yaşanan gelişmeler, özel kitlelerin ihtiyaçlarını gidermeye yönelik yeni imkân zenginliği sağlar. Bütün halkla ilişkiler problemleri, insanları ve onların bakış açılarını yakınlaştıracak bir iletişime ihtiyaç duyar. Cutlip ve Center, bir iletişimcinin dikkate alması gereken 4 temel unsurdan bahseder. Bunlardan birincisi, hedef kitlenin insanlardan oluştuğudur. Bu insanlar yaşayan, çalışan, ibadet eden; şehir, banliyö ve köylerdeki sosyal kurumların yapıları içinde rol alan insanlardır. Bu nedenle her bir birey, iletişimcinin mesajının da dâhil olduğu pek çok etkinin öznesidir. Diğer unsur ise insanların, kendileri ile ortak bakış açılarının sunulduğu veya ciddi anlamda kişisel menfaatlerini etkileyecek içerikleri okuma, dinleme ve izleme temayülü göstermesidir. Bir diğeri ise kitlesel medyanın kendi topluluklarını oluşturduğudur. Örneğin gazete okurlarının oluşturduğu topluluk, haber takibi için televizyona bağlı olan topluluktan ayrılır. Son olarak kitle iletişim araçlarının birey davranışları üzerinde hepsi ölçülebilir olmayan pek çok farklı etki yaratabildiğidir (Cutlip ve Center, 1978: 199-202).

Cutlip ve Center (1978: 209-210) iletişime ait nitelikleri, iletişimin 7 C'si olarak aşağıdaki şekilde ifade etmiştir:

1. Credibility (Güvenilirlik): İletişim bir güven ikliminde başlar. Bu iklim, kuruluşun alıcıya hizmet sunmaya yönelik arzusunu yansıtan bir performansla inşa edilir. Alıcı, kaynağa güven duymak zorundadır. Kaynağın konu üzerindeki yetkinliğine ve kabiliyetine inanmalıdır.
2. Context (Bağlam/Ortam): Bir iletişim programı, kendi bağlamının gerçekleri ile bağdaşmalıdır. Mekanik medya, sadece mesajın ve günlük yaşamın içinde vuku bulan eylemin tamamlayıcısıdır. İletişimin ortamı, katılıma ve yinelemeye imkân tanımalı ve mesajla çelişmeyen, onu destekleyen bir özellik göstermelidir.
3. Content (İçerik): Mesaj, alıcı için bir anlam taşımalıdır. Alıcının değer sistemi ile uyumlu olmalı ve alıcıyı ilgilendirmelidir. Genelde insanlar, kendilerine en büyük ödülü vadeden enformasyon öğelerini seçerler. Dolayısıyla içerik hedef kitleyi belirler.
4. Clarity (Açıklık): Mesaj açık ifadelerle oluşturulmalıdır. Kelimeler, kaynak ve alıcı için aynı anlamı taşımalıdır. Karmaşık konular, basit ve açık nitelikteki; temalar, sloganlar veya stereotipler şeklinde kodlanmalıdır. Mesajın, kaynağa ulaşması için alacağı mesafe arttığı oranda basitlik düzeyi de artmalıdır. Bir kuruluş, tek bir sözcü ile kendisini ifade etmelidir, kuruluştan birden fazla ses çıkmamalıdır.
5. Continuity – Consistency (Süreklilik – Tutarlılık): İletişim bitmeyen bir süreçtir. Nüfuz edebilmek tekrarlama gerektirir. Tekrarlama, varyasyonları ile olgusal ve tutuma ilişkin öğrenmeye katkı sağlar. Hikâye tutarlı olmalıdır.
6. Channels (Kanallar): Alıcının kullandığı ve itibar ettiği, var olan iletişim kanalları kullanılmalıdır. Yeni kanallar oluşturmak zorluk yaratabilir. Farklı kanallar farklı etkilere sahiptir ve her kanal yayılma sürecinin farklı aşamalarında etkin hizmet sağlar.
7. Capability of Audience (Hedef Kitle Kapasitesi): İletişimde hedef kitlenin kapasitesi dikkate alınmak zorundadır. Alıcı tarafından en az çabayı gerektiren iletişim en etkili iletişimdir. Bu da ulaşılabilirlik, alışkanlık, okuma yeteneği, alıcının bilgi düzeyi gibi faktörlerle ilgilidir.

1.9.4. Değerlendirme

Süreç içindeki son adım araştırma yolu ile; *‘Nasıl yaptık?, Farklı yollar denemiş olsaydık daha iyi sonuçlar elde edebilir miydik?, Ne öğrendik?’* sorularının yanıtlarını bulmak olacaktır. Değerlendirme; tecrübe aracılığıyla öğrenilen bir sağduyudur. Bu dördüncü aşama, anketler ve denetimin ötesinde düşünülmelidir. Uygulayıcıya, düşüncelerin karmaşıklaştığı ve gelgitlerin yaşandığı zamanlarda organizasyonun güvenle yol almasını sağlayan düzenlemeler yapma imkânı tanır. Değerlendirme teknikleri bir şeyleri kanıtlamak değil, ortaya çıkarmak amacıyla kullanılmalıdır (Cutlip ve Center, 1978: 214-215).

Sonuçların değerlendirilmesi hedef kitlelere ulaştırılan mesajlara ilişkin geribildirimleri almak ve yorumlamak noktasında önem taşır. Ayrıca çalışma esnasında ortaya çıkan aksaklıkları ve çalışmanın başarı derecesini tespit etme olanağı sunar. Değerlendirme, sonraki çalışmalara ışık tutabilecek veriler sunması açısından da ihmal edilmeksizin titizlikle yürütülmesi gereken çalışmaları içerir (Asna, 2012: 96-105).

Değerlendirme süreci kuruluşun ölçeği ne olursa olsun aynı temel basamaklardan oluşur. Jacobson'a göre sistematik bir değerlendirme aşağıdaki basamakları içerir (Akt. Cutlip ve Center, 1978: 215):

Gerekçelerin Seçimi: Rehberlik eden felsefe veya model nedir? Değerlendirme dâhili veya harici değerlendiriciler tarafından mı yönetilecek? Büyük müşteri kim?

Amaçların Belirlenmesi: Değerlendirme amaçları, kurumsal misyona ilişkin amaçlar ve halkla ilişkiler programına ait spesifik amaçlar saptanır ve tanımlanır.

Ölçülecek Unsurların Saptanması: Örneğin; kaynakların, mali durumun, fayda gören grupların, hedef kitlelerin, aktivitelerin ve sonuçların ölçümü.

Yapılan Ölçümlerin Yönetilmesi ve Verilerin Toplanması: Veriler pek çok farklı yöntemle toplanabilir; gözlem, anket, aylık raporlar, röportaj vb.

Verilerin Analizi: Özetleme, sentez ve yorumlamaya yönelik yeterli zaman tesis edilir ve paylaşılır.

Sonuçların Raporlanması: Bulgular, tavsiyelere dönüştürülür ve diğerleri ile paylaşılır.

Sonuçların Kararlara Yansıtılması: Değerlendirme sürecini tamamlamak üzere operasyonel açıklamalarda tavsiyeler dile getirilir.

Her aşama bir diğeri kadar önemlidir ve etkili bir program için her biri can alıcı niteliktedir. Bilgi toplama ve planlama üzerindeki vurgu halkla ilişkileri, tanıtımdan ayıran bir özellik gösterir. Bilgi toplama ve karar alma aşamasında bu bilgilere başvurma süreci, organizasyonun genel politika ve hedefleri ile uyumlu olmalıdır. Aksi takdirde dört aşamanın tamamı anlamsız hale gelir. Halkla ilişkiler programı istikrarlı bir şekilde, bütünleşik ve devam eden bir süreçte hareket eder. Bu sürecin akıcılığı aşamalar arasında keskin bir

ayrışmaya izin vermez. Analiz, sentez, iletişim ve yorumlama basamaklarının tamamı; kesintisiz, spiral ve örtüşen bir nitelik gösterir (Cutlip ve Center, 1978: 139).

1.10. Stratejik Halkla İlişkiler

Stratejiyi, bir organizasyonun geleceğe yönelik pozisyon alması (konumunu tayin etmesi) şeklinde tanımlayan Steyn (1999: 25), bu kavramın; *nasıl yapılmalı* sorusundan ziyade *ne yapılmalı* sorusu ile ilgili olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda stratejik yönetimi, örgütü, değişen çevresiyle eşleştirmeye çalışan dinamik bir süreç olarak değerlendirir. (Steyn, 2011b: 127).

“Halkla ilişkilere gereksinimi, sistem teorisi ile açıklayabiliriz” (Görpe, 2010: 109). Açık sistem yaklaşımı, bütün organizasyonların çevreleri ile kurdukları karşılıklı dayanışma ilişkisinin yönetiminde etkili olabilmenin gerekli şartı olmaktadır. Bu yaklaşım, organizasyonun ne olduğu, ne olmak istediği ve ne yapmak istediği ile ilgili olan misyonunu, çevrenin neye izin verdiği ya da ne konuda organizasyonu desteklediği boyutları ile dengeleme çabalarını kuşatan stratejik yönetim ile maksimum düzeyde hayat bulmaktadır (Steyn, 1999: 27).

Stratejik halkla ilişkiler, öncelikli olarak halkla ilişkiler uygulayıcılarının, örgütün stratejik yönetim sürecinin bir bileşeni olmasını gerektirmektedir. Ortamı tarayarak örgütün misyon, amaç hedeflerinin belirlenmesine yardımcı olur. Ardından paydaşlar belirlenir, kategorize edilir ve örgütle aktif kamular arasındaki etkileşimden doğan gündemler tespit edilir. Uygulayıcıların bu basamakları takip etmesi ve erken aşamada, simetrik iletişim programları aracılığıyla bu gündemleri çözümlemesi bu organizasyon içindeki halkla ilişkilerin stratejik olarak yönetildiğini göstermektedir (Grunig ve Repper, 2005:165).

Halkla ilişkiler stratejisi, organizasyonu toplumsal ve paydaş çevresiyle; ilgiler, beklentiler, değerler ve normlar düzeyinde eşleştiren bir konumdur. Değişimlere yönelik organizasyonu uyumlaştıran proaktif davranıştır. Organizasyonun toplumsal konumunu meşrulaştıran, itibarını sağlamlaştıran ve halkla ilişkiler departmanının faaliyetlerinin gelişimine yön veren bir yaklaşımdır (Steyn, 2011b: 127).

Stratejik halkla ilişkiler, tanımlanmış her bir hedef kitleye yönelik spesifik iletişim programlarında ve organizasyonun misyon ve vizyonu ile uyumlu itibar geliştirme ve koruma

programlarında olumlu ortam yaratmayı amaçlayan çalışmaları içerir. Özel ilişki ağları geliştirebilme olanağı sunan bu çalışmalar organizasyonun rekabetçi avantajlara ulaşmasında, örgütsel verimliliğin ve etkinliğin artırılmasında önemli bir rol oynar (Tortop ve Özer, 2013: 332). Sektörde bütün iletişim çalışmalarının tüm yönleriyle stratejik bir boyut kazandığı ve hizmet veren hemen her kuruluşun stratejik çalışmalar yaptığı bilinmektedir. Halkla ilişkilerin reklam ve diğer pazarlama karması unsurları arasından sıyrılarak önem kazanması da stratejik iletişime duyulan ihtiyaçla doğrudan ilişkilidir. Reklamverenlerin sadece reklam kampanyaları ile tüm iletişim sorunlarını çözemeyeceklerini fark etmeleri ve kendi organizasyon yapılarında, halkla ilişkilere kurmay düzeyde yer vermeye başlamaları bu çerçevede değerlendirilebilir (Aydede, 2004: 117,118).

1.11. Halkla İlişkilerin Proaktif Ve Reaktif Boyutu

İçinde yaşadığımız hayatın çok boyutlu ve bir yönüyle de kestirilemez oluşu; organizasyonların da tutumlar ve sergiledikleri davranışlar bağlamında çok boyutlu ve esnek olmalarını gerektirir. Organizasyonların etki yaratmaya veya tepki göstermeye dönük davranışları için belirledikleri stratejiler hayati olabilmektedir. Her iki durumda da yönetilmesi gereken bir iletişim süreci söz konusu olduğu için halkla ilişkiler uzmanlarının benimsediği yaklaşım belirleyici olacaktır.

Bir kuruluşun sorun çözmekten çok fırsat yaratmaya yönelik çabaları proaktif halkla ilişkiler; karşılaştığı olumsuzluklardan başarıyla kurtulabilmeye dönük çabalar ise reaktif halkla ilişkiler olarak tanımlanmaktadır. Bir organizasyon; olası gelişmeler üzerine yapılanan, fırsat yaratmaya yönelik bir strateji benimseyebileceği gibi, tepkisel bir yol da izleyebilir (Peltekoğlu, 2012: 81).

1.11.1. Proaktif İletişim

Proaktif halkla ilişkiler, en açık ifade ile örgütte henüz bir sorun yaşanmadan uygun iletişim programını oluşturarak, problem çözmekten çok fırsat yaratmaya yönelik çabaları ifade eder. Bu bağlamda sosyal paydaşlarla uyum içinde olmak, paydaşların faaliyetlere ve değerlendirme mekanizmalarına katılımını sağlamak, sivil toplum kuruluşları ile işbirliği içinde olmak, sponsorluk faaliyetleri, haber özelliği olan bilgilerin verilmesi ve şeffaf iletişim kurmak proaktif halkla ilişkiler faaliyetleri içinde yer alabilir (Görpe, 2007: 109-115).

Halkla ilişkiler biriminin yönetimle daha yakın olmasını gerektiren proaktif iletişim; kurum değerlendirmesinin yapılması ile başlar. İletişimci: Hedefler ve öncelikler nelerdir?, Yönetimin plan ve beklentileri nelerdir?, Bunlar çalışanlar, müşteriler, ortaklar tarafından nasıl görünmektedir?, Birlikte çalışmak zorunda olunan kişilerle ilişkiler nasıldır?, Yönetim çalışanlara nasıl davranmaktadır, onların değerlerine ve insani gereksinimlerine saygılı mıdır? gibi soruları yanıtlar. Daha sonra, işletme gerçekleri ile uyumlu bir iletişim planı oluşturur (Peltekoğlu, 2012: 82-83).

Proaktif halkla ilişkiler, uygulayıcıya mevcut şartlara uyum sağlamaktan öte çevreye etki etme ve tarafların karşılıklı yararı doğrultusunda inisiyatif alma olanağı sunar. Her hangi bir sorun henüz ortaya çıkmadan; yararlanılacak araçların, ayrılacak bütçenin ve iletişim programının hazırlanması kuruma dış çevrenin etki ve baskısını daha az hissettiren daha dingin bir çalışma alanında faaliyet gösterme imkanı sunar (Arklan, 2011: 27).

1.11.2. Reaktif İletişim

Reaktif halkla ilişkiler, bir kurumun karşı karşıya kaldığı beklenmeyen olumsuzluklardan kurtulma ve acil çözümler bulma çabasını ifade eder. Reaktif halkla ilişkiler, bu durumlara yönelik seçilebilecek stratejiler üzerinden proaktif halkla ilişkiler ile kıyaslandığında daha anlaşılır kılınabilir. Reaktif halkla ilişkilerde savunma, proaktifte ise hücum stratejisi vardır. Reaktif halkla ilişkilerde sorun çözümlü pazarlama politikası söz konusu iken, proaktifte uzun dönemli pazarlama politikası yürütülür. Reaktif halkla ilişkiler, anlık ve yakın dönemli değişikliklerle ilgili politikalarla ilgilenirken, proaktif halkla ilişkiler uzun dönemli değişikliklerle ilgili politikalarla ilgilenir. Reaktif halkla ilişkilerde daha çok dış etkiler belirleyici iken, proaktif halkla ilişkilerde iç etkiler belirleyicidir. Reaktif halkla ilişkiler örgütün zayıf yönleri ile ilgili iken, reaktif halkla ilişkiler örgütün güçlü yönleri ile ilgilidir. Reaktif halkla ilişkiler düzelticidir, proaktif halkla ilişkiler destekleyicidir. Reaktif halkla ilişkiler negatif değişikliklerle ilgilenirken, proaktif halkla ilişkiler pozitif değişikliklerle ilgilenir. Reaktif halkla ilişkiler ‘Ne yapmalı?’ sorusunu sorarken, proaktif halkla ilişkiler ‘Nasıl Yapmalı?’ sorusunu sorar (Görpe, 2007: 109-115).

Yaşanan gelişmelere tepki vermekle ilgilenen ve bu noktada gazetecilik yöntemine benzeyen reaktif iletişim; olayın nedeni ve önemi ile ilgili hedef kitleye spekülasyon yapma,

olaydan bazı çıkarımlara varma fırsatı verdiği için işletme açısından risk taşır. Proaktif halkla ilişkilerin tersine reaktif halkla ilişkilerin ilgilendiği değişimler çoğunlukla olumsuzluklardır. Değerlendirilmesi gereken fırsatlardan çok, çözüm bekleyen problemler vardır. (Peltekoğlu, 2012: 82-86). Bu sebeple reaktif halkla ilişkiler stratejileri, gündeme gelen konular üzerinden uyum sağlamayı amaçlayan ayarlayıcı bir mekanizmayı işletir, organizasyona köklü ve kontrollü değişimler yaşatmayı öngören bir nitelik taşımaz. Organizasyon, üzerinde hissettiği toplumsal baskı ve tehdit üzerine, defansif bir pozisyon alır, tepkiseldir ve temel amaç kamuoyunu ikna etmektir (Güzeloğlu, 2012: 274).

Reaktif halkla ilişkiler çalışmaları istenmeyen durumun mevcut olumsuz etkisinin içeriğine ve kapsamına uygun hareket etmeyi gerektirdiği için sınırlayıcı ve kısıtlayıcı nitelikler taşır. Dışsal baskılara ve beklentilere karşılık olmayı gerektiren faaliyetler içerir (Arklan, 2011: 29,30).

1.12. Mükemmel Halkla İlişkiler

1986-1995 yılları arasında James E. Grunig ve Larissa A. Grunig'in de içinde yer aldığı altı araştırmacı, IABC (International Association of Business Communicators) Araştırma Vakfı'nın desteği ile, kurumsal verimliliğe katkı sağlayacak halkla ilişkiler birimlerinin özellikleri üzerine bir dizi araştırma yapmışlardır. Mükemmellik projesi adını verdikleri bu çalışmalar sosyoloji, pazarlama, psikoloji gibi disiplinlere yönelik incelemeleri de içermektedir. Kurumsal etkililik ve halkla ilişkilerde mükemmellik konusunda genel bir kuram oluşturmayı hedefleyen araştırmacılar, mükemmel halkla ilişkiler programlarına ilişkin özellikler belirlemişlerdir (Culberston ve Chen, 1996'dan akt. Görpe, 2007: 122).

İnsan kaynağı, örgütsel yapı, örgüt içi iletişim, örgütsel kültür gibi başlıklarda önemli önermeler ortaya koyan bu bütüncül çalışma, mükemmel halkla ilişkilerin, mükemmel örgütlerin diğer özellikleriyle iç içe geçtiğini vurgulamaktadır. Merkezileşmemiş stratejik yönetim, organik ve katılımcı kültür, simetrik iletişim ve diğer özellikler halkla ilişkileri mükemmel olmaya taşıyan başlıklar olarak çalışmada yer almıştır (Grunig, 2005: 26,27,243). Culberston ve Chen, mükemmel halkla ilişkiler için tespit edilen özellikleri şöyle sıralamaktadır (Akt. Görpe, 2007: 123-124):

- Mükemmel halkla ilişkiler stratejik planlamanın bir parçası olmalıdır.

- Mükemmel halkla ilişkiler, baskın koalisyonun bir parçası olarak yetkilendirilmeli ya da üst düzey yönetime doğrudan rapor vermelidir.
- İletişim yönetiminde ve halkla ilişkilerde mükemmellik için, iletişim faaliyetlerini üstlenen birimler tek bir departmanda toplanmalı ya da diğer departmanları koordine edecek bir mekanizma kurmalıdır. Yani halkla ilişkiler işlevi bütünleşik bir nitelik yansıtmalıdır.
- Halkla ilişkiler diğer birimlere destek veren bir birim olarak konumlanmamalıdır. Stratejik halkla ilişkiler, uygulayıcıların tüm yönetim fonksiyonlarına danışmanlık yapmasını gerektirir.
- Halkla ilişkilerin stratejik yönetimi için ‘iletişim teknisyeni’ ve ‘iletişim yöneticisi’ uygulayıcı rollerinden, yönetim işlevini yürüten biri muhakkak olmalıdır.
- Mükemmel halkla ilişkiler birimleri çoğunlukla iki yönlü simetrik modelden yararlanır. Ancak bazen halkla ilişkiler programı , iki yönlü asimetrik ve iki yönlü simetrik modellerin karma bir uygulamasını gerektirebilir.
- Mükemmel örgütlerin merkezi olmayan yapıları ve kararlara katılımı mümkün kılan bir anlayışları vardır. Örgüt içi iletişimde de simetrik modeli benimsemelidirler.
- Örgütsel yapı içinde, iletişimin simetrik yürütülmesi ve yöneticilik rolünün yansıtılabilmesi için uygulayıcılar, bilgi birikimlerini ve deneyimlerini artıracak bir çaba içinde olmalıdır. Mesleki yayınları takip etmeli, meslek örgütleri ile aktif ilişkiler geliştirmelidir.
- Mükemmel halkla ilişkiler, her rolü üstlenebilen kadın ve erkek uygulayıcıları, farklı etnik ve kültürel yapıya sahip uzmanları bünyesinde barındırabilmelidir. Bu uygulayıcılar, kendi özelliklerinden bağımsız olarak dış çevre ile iletişime geçebilmelidir.

1.13. Halkla İlişkiler Eğitimi

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, toplumsal hayatı yeniden şekillendirirken, halkla ilişkiler sektörüne duyulan ihtiyacın ve bu alana atfedilen değerin hızla arttığı gözlemlenmektedir. Demokratikleşme eğiliminin arttığı günümüz toplumlarında;

rızaya dayalı iknayı esas alan, karşılıklı etkileşimi önemseyen, rekabet üstünlüğü elde etmek için etkili iletişim tekniklerini kullanan halkla ilişkiler bir yönetim aracı olarak konumunu sağlamlaştırmaktadır. Bilgi toplumunun bireylerine ve kurumlarına hizmet vermesi beklenen halkla ilişkiler mesleğinin sahip olduğu en kritik değer kendi insan kaynağıdır. Halkla ilişkilerin itibar kazanması ve güvenilirliğini koruyabilmesi, bu alanda çalışacak bireylerin üst düzeyde eğitilmiş ve yetişmiş olmaları ile doğrudan ilişkilidir (Özkan, 2009: 161-165).

Grunig ve Hunt (1984: 80)'a göre halkla ilişkiler eğitimi üç aşamalı bir gelişim seyri göstermiştir. Birinci seviyede öğrenciler temelde formel eğitim sisteminin dışında, yetenekli uygulayıcıların yanında çırak olarak çalışmışlardır. İkinci seviyede bu çıraklık sistemi, yetenekli bir uygulayıcının birden fazla öğrenciyi tek seferde eğitebileceği formel eğitim sahasına taşınmıştır. Üçüncü seviye ise akademik eğitimci ve öğretmenlerin yetenekli uygulayıcılarla yer değiştirdiği yahut bu uygulayıcıların verdiği eğitime dâhil edildiği seviyedir. Bu eğitimci/öğretmen var olan uygulamaları sürdürmek yerine araştırmaya, analiz etmeye ve eleştirmeye başlamıştır.

Halkla ilişkiler eğitiminin gelişim seyrinde alanda faaliyet gösteren uygulayıcıların, alana dâhil olan eğitimcilerin ve halkla ilişkiler meslek kuruluşlarının düşünce ve önerilerinin belirleyici olduğu söylenebilir. Modern halkla ilişkiler eğitiminin verildiği günümüze değin; kendilerini konumlandıkları yere göre değişen ve halkla ilişkilerin farklı işlevlerine işaret eden tavsiyeler öne sürülmüştür.

Uygulayıcılar, halkla ilişkilerin sanatsal yönüne vurgu yaparak, tecrübe ile öğrenilebilen boyutuna dikkat çekmiş; sosyal bilimlere ilişkin genel bir eğitimden ziyade öğrencilerin dünyanın işleyişine yönelik bilgi sahibi olmalarını daha önemli bulmuşlardır. Bazı uygulayıcılar halkla ilişkiler alanında ihtiyaç duyulan gazetecilik becerilerini önceleyerek, öğrencilerin daha çok haber yazımı, redaksiyon (derleme), baskı dizaynı gibi konularda eğitilmesi gerektiğini savunmuşlardır. Uygulayıcıların bir kısmı ise halkla ilişkiler öğrencilerinin iletişim becerilerinden ziyade sosyal bilimlere ihtiyaç duyduğunu, bu doğrultuda planlanan bir eğitim programı sayesinde öğrencilerin sektörde iletişim teknisyeni değil halkla ilişkiler danışmanı olarak çalışabileceği düşüncesini benimsemişlerdir (Grunig ve Hunt, 1984: 78).

Halkla ilişkiler birçok farklı disiplinin teori ve uygulamalarından yararlanan multidisipliner bir özellik gösterir. Halkla ilişkiler üniversite düzeyindeki eğitim sahasına gazetecilik çatısı altında dâhil olmuştur. Grunig ve Hunt (1984: 78-79) bunda; halkla ilişkilerin öğretilmeye başladığı dönemde Kamuoyu Bilgilendirme Modeli'nin baskın oluşunun ve bu modelin uygulayıcılarının gazetecilik becerilerine duyduğu ihtiyacın belirleyici olduğu düşünmektedir. Zamanla halkla ilişkilerin İki Yönlü Asimetrik ve İki Yönlü Simetrik Model'e evrilmesiyle gazetecilik programlarının sunduğu eğitim yetersiz kalmıştır. Bu nedenle pek çok gazetecilik fakültesi; halkla ilişkiler prensipleri, hedef kitle davranışı, halkla ilişkiler becerileri ve halkla ilişkiler araştırması gibi özelleştirilmiş dersler içeren halkla ilişkiler bölümlerini açmışlardır. Bazı gazetecilik fakülteleri ise halkla ilişkiler öğrencilerini bu dersleri almaları için farklı bölümlere göndermiştir.

Halkla ilişkilerde derece alınan programların sayısı geçtiğimiz son yarım yüzyılda çok büyük gelişme göstermiştir. Ve halkla ilişkiler alanında eğitim gören öğrencilerin sayısı her geçen yıl artmaktadır (Johnson ve Ross, 2000: 66-72'den akt. Broom ve Sha, 2013: 136). Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler öğretiminin, 'tanıtım'ın yükselişe geçtiği 1920'lere dayandığı söylenebilir. Jos. F. Wright, Illinois Üniversitesi'nde bir ölçüde yeni mesleğine (unvanına) prestij kazandırma amacıyla tanıtım dersi vermiştir. İki yıl sonra 1922'de Frank R. Elliot, Indiana Üniversitesi'nde tanıtım dersi vermiştir. Wright ve Elliot, kendi kuruluşları için ilk tanıtım programlarını hazırlamış ve bu dersleri yarı-zamanlı olarak vermişlerdir. Bu dersleri vermek her ikisi için de kendilerine, 'propagandacılar' nazarıyla olumsuz bakan fakülte çalışanlarının desteğini kazanarak fakültede akademik bir konum elde etmelerine olanak sağlamıştır (Cutlip, 1961'den akt. Cutlip ve Center, 1978: 591-592). Üniversite düzeyinde ilk halkla ilişkiler dersi 1923 yılında, alan için temel teşkil eden "Crystallizing Public Opinion" kitabının yazarı Edward L. Bernays tarafından verilmiştir. Bernays New York Üniversitesi Ticaret, Muhasebe ve Finans Fakültesi'nin Gazetecilik bölümünde iki yıl boyunca tek sömestrlik kredili ders vermiştir. Yetenekli tanıtımcılara duyulan ihtiyaç, sosyal hizmet alanlarında ve toplumsal yardıma dönük kaynak toplama faaliyetlerinde ortaya çıkmıştır. Evart ve Mary Swain Routzahn 1923 yılında New York Sosyal Hizmetler Fakültesinde, sosyal hizmet tanıtımına yönelik ders vermiştir. (Cutlip ve Center, 1978: 591-592).

Amerika Birleşik Devletleri'nde halkla ilişkiler eğitimi hızla gelişmiştir. 1946'ya kadar 30 yüksek öğretim kurumu bu alanda 47 ders sunmuştur (Nelson, 1956'dan akt. Broom ve Sha, 2013: 136). 1956'da PRSA ilk kapsamlı halkla ilişkiler eğitimi araştırması yapmış ve kurs veren yüksek okulların sayısının on yıl içinde üçe katlandığını bulmuştur (Hiebert, 1970'den akt. Broom ve Sha, 2013: 136). 1970'de PRSA tarafından bu alanda finanse edilen diğer bir araştırma; bir veya daha fazla ders veren 303 kurum ve giderek artan akademik araştırma faaliyeti tespit etmiştir (Smith, 1982: 66-68'den akt. Broom ve Sha, 2013: 136).

1956 yılında, PRSA tarafından kurulan ve kar amacı gütmeyen Halkla İlişkiler Araştırmaları ve Eğitimi Vakfı (Foundation for Public Relations Research and Education) profesyonelleşmeye yönelik önemli katkılar sağlamıştır. Temel araştırmaları teşvik etme ve yürütme misyonu taşıyan vakıf, 1959 yılında; eğitimcilerin birkaç haftalarını danışmanlık firmalarında ve kurumlarda çalışarak geçirmelerini sağlayan bir dostluk programı başlatmıştır. 1961 yılında vakıf; her yıl gerçekleşen bir konferans serisinin sponsorluğunu yapmıştır. Ayrıca Morton J. Simon'un *Public Relations Law*, Edward J. Robinson'un *Public Relations and Survey Research*, *Public Relations Review* gibi eserleri ve bibliyografaları finanse ederek katkıda bulunmuştur (Cutlip ve Center, 1978: 593).

1976 yılında halkla ilişkiler uygulayıcıları ve eğitimcilerinden oluşan bir komisyonun, halkla ilişkiler müfredatının temelleri üzerinde anlaşmaya varması, halkla ilişkiler eğitiminde temel ölçüt niteliğinde olmuştur. Avrupa Gazeteciler Birliği (AEJ) ve Amerika Halkla İlişkiler Derneği (PRSA) tarafından desteklenen komisyon, yaklaşık otuz yıldır devam eden, kişileri halkla ilişkiler uygulamasına ve idari pozisyonlara hazırlayan eğitim sürecinin gözden geçirilmesi ve incelenmesi konusunda hissedilen acil ihtiyaç üzerine kurulmuştur. Yapılan çalışmalarda, verilen eğitimin halkla ilişkiler uygulamasına ve onun değerlerine ilişkin uygun bir anlayış geliştirebilmesi amaçlanmıştır (Report of the Commission on Public Relations Education, 1975'den akt. Cutlip ve Center, (1978: 592). Müfredat modelinin tasarlanmasında yol gösterici temel ilke; 'öğrencilerin, yeterli düzeyde iletişim ve halkla ilişkiler eğitimi ile birlikte sosyal ve beşeri bilimlere yönelik kapsamlı bir eğitim almasının gereği' olmuştur (Cutlip ve Center, 1978: 592). Amerika Halkla İlişkiler Derneği (PRSA)'nın himayesi altında kurulan Amerika Halkla İlişkiler Öğrencileri Derneği (PRSSA) eğitim ve işe alım süreçlerine yönelik önemli katkılar sağlamıştır. 1981 yılı Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyonu on bin

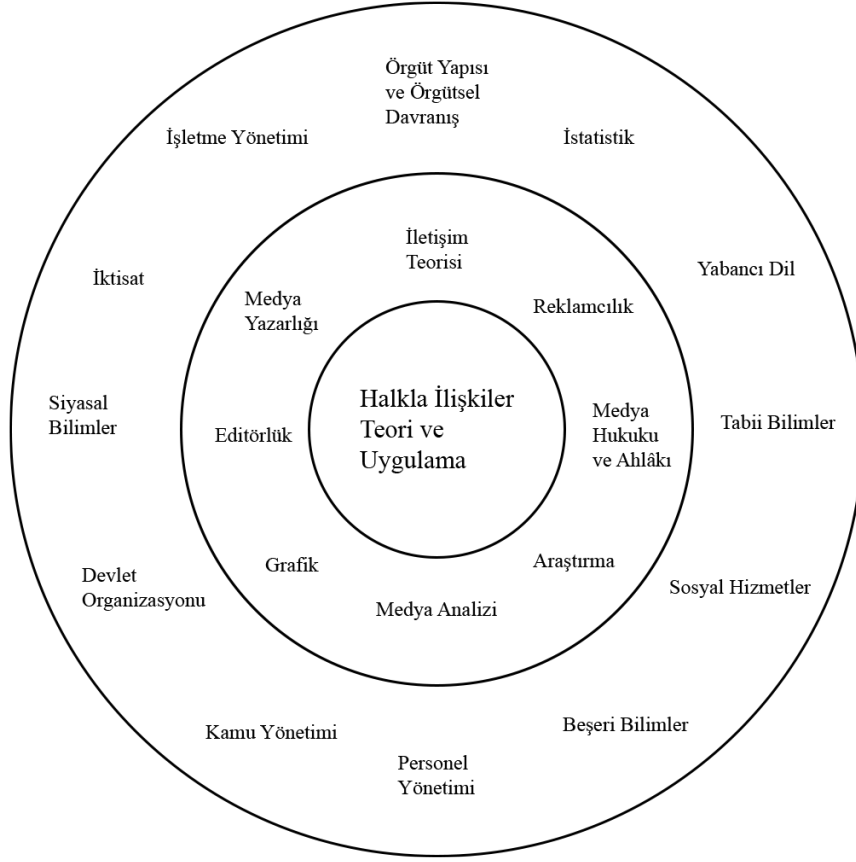
öğrencinin 300 farklı kurumdan halkla ilişkiler eğitimi alıyor olduğu tahmininde bulunmuştur (Ehling ve Plank, 1987'den akt. Broom ve Sha, 2013: 136). Bugün dünya çapında en büyük üniversitelerde halkla ilişkiler programları yer almaktadır (Broom ve Sha, 2013: 136).

İngiltere'de eğitimsel gelişmeler büyük ölçüde uzman örgütlerce desteklenmiş ve teşvik edilmiştir. IPR (Halkla İlişkiler Enstitüsü) 1950'li yıllarda kendi ders ve sınavlarını düzenlemiştir. O dönem, halkla ilişkiler eğitimi; geleneksel olarak uzmanlaşan politeknik sektöründe mesleki ve yenilikçi derslerde kendini göstermiştir. 1987'de Watford Koleji'nde Uluslararası Halkla İlişkiler alanında bir diploma programı düzenlenmiştir. Bunu, 1988 yılında, İskoçya'da bulunan Stirling Üniversitesi'nin yüksek lisans düzeyindeki eğitimi takip etmiştir. Ardından Bournemouth'da, Aziz Mark Koleji, Aziz John (Exeter Üniversitesi) ve Leeds Meslek Okulu lisans eğitimleri vermeye başlamıştır. Aziz Mark Koleji ve Aziz John (Exeter Üniversitesi) daha sonra, bazı Avrupa enstitüleriyle birleşerek yüksek lisans düzeyinde eğitim vermeye başlamıştır. 1994 yılında bunu Manchester Metropolitan Üniversitesi ve Galler Üniversitesi'ndeki yüksek lisans düzeyindeki dersler takip etmiştir (L'Etang ve Pieczka, 2002: 27,36).

Disiplinler arası bir özellik gösteren halkla ilişkiler eğitimi, içinde yaşadığımız dünyaya ilişkin dinamikleri anlamak, yorumlamak, farklı düşünceler arasında bağlantılar kurmak ve durumları farklı açılardan değerlendirebilmek adına zengin bir müfredat sunma potansiyeline sahiptir. Psikoloji, siyaset bilimi, sosyoloji ve örgütsel davranıştan; medya ve kültürel çalışmalara uzanan bir dizi konuda fikir sahibi ve yetenekli mezunlar yetiştirmeyi amaçlayan bu eğitim, tabiatı gereği akademisyenlerden ve öğrencilerden entelektüel esneklik talep eder. Psikoloji, yönetim ve pazarlama gibi daha teknik konularda olduğu gibi; etik felsefesi, epistemoloji, dil felsefesi, sosyoloji, iletişim ve medya çalışmalarına dayanarak alana bir şeyler taşımak, eğitimciler açısından halkla ilişkilerin meslekleşme sürecine katkıları olarak okunabilir. Halkla ilişkiler eğitimi, kapsamlı müfredatı ile; farklı konuları kendi kavramsal çerçeveleri ve beraberinde getirdikleri kültürel kodlarla değerlendirebilme duyarlılığı kazandırır. Halkla ilişkiler derslerinden; birden fazla sorumluluğu yerine getirebilen, analitik düşünme yeteneğine sahip, kabiliyetli danışmanlara dönüşebilen mezunlar yetiştirmesi beklenir (L'Etang ve Pieczka, 2002: 38-43).

IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği) 1980 yılında, Hong Kong'da Uluslararası Halkla İlişkiler Eğitimi Toplantısı düzenlemiştir. Toplantıya dört kıtadan gelen yirminin üzerinde eğitmen ve profesyonel uygulayıcı katılmıştır. Bu toplantıda halkla ilişkiler eğitiminin mevcut incelemesinin yapılması; eğitim, mesleki gelişme ve mesleki standartlara ilişkin konularda farklı bakış açılarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Toplantıyı takiben Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği Eğitim ve Araştırma Komitesi (The Education and Research Committee of the International Public Relations) tarafından bir rapor (IPRA GOLD PAPER) hazırlanmış ve bu rapor, üzerinde düşünerek yorum yapmaları için bölgesel ve ulusal kuruluşlara ve üniversitelere sunulmuştur. 1980 yılında gerçekleşen ve doğrudan halkla ilişkiler eğitimine mercek tutan bu toplantı; halkla ilişkilerin entelektüel kalitesine büyük katkı sağlamıştır. Ayrıca farklı ülkelerin deneyimlerini bir araya getirmek ve kendi ortamlarına uygun ulusal bir halkla ilişkiler eğitimi inşa ederken diğer ülkelerden en iyi örnekleri almak noktasında büyük önem taşımaktadır. Halkla ilişkilerin hangi düzeyde öğretilmesi gerektiği, öğretmenlerin ve uygulayıcıların eğitimi, bir öğretim programı modeli gibi başlıklar da raporda yerini almaktadır. Raporda değinilen 'öğretim programı' komisyon tarafından tek ve evrensel bir model olarak kabul edilmemekle birlikte modelde yer alan pek çok konu, halkla ilişkiler öğrencilerinin eğitiminde temel bir unsur olarak görülmüştür. İç içe üç daire şeklinde yansıtılan modelde en içte yer alan daire halkla ilişkiler teori ve uygulamasına ilişkin konuları içermektedir. Bu düzlemde; halkla ilişkiler uygulamasının tarihi, prensipleri ve teorisi ile ilgili çalışmalar yer alır. Alanın eğitsel ve mesleki literatürüne giriş, kamuoyunun oluşması ile ilgili tartışmalar, ön araştırma ile başlayan, planlama, uygulama ve değerlendirme ile devam eden halkla ilişkiler kampanyası ve aşamaları, örnek olay çalışmaları, halkla ilişkiler yönetimi gibi konular yine bu küçük çemberin içinde yer almaktadır. Genel iletişim bilgilerinin yer aldığı orta daire; iletişim teorileri, reklamcılık, medya hukuku, araştırma, medya analizi, grafik, editörlük, medya yazarlığı gibi konuları içermektedir. Üç dairenin en büyüğü olan dış daire; sosyal ve beşeri bilimlere ilişkin konuları içermektedir. Örgüt yapısı ve örgütsel davranış, istatistik, yabancı dil, tabii bilimler, sosyal hizmetler, beşeri bilimler, insan kaynakları, kamu yönetimi, devlet organizasyonu, siyasal bilimler, iktisat ve işletme yönetimi gibi konular burada karşımıza çıkmaktadır (Halkla İlişkiler IPRA Raporu, 1987: 3-56).

Şekil 1. Eğitim Dairesi



Kaynak: The IPRA World of Public Relations Exhibition, London, May, 1979'dan akt. Halkla İlişkiler IPRA Raporu, 1987: 2.

Grunig ve Hunt (1984: 78,79) halkla ilişkiler öğrencilerinin aşağıda belirtilen konuları içeren dersler almaları gerektiği konusunda genel bir görüş birliği sağlandığını ifade eder:

- Geniş düzeyde sosyal bilimler eğitimi
- İletişim becerileri
- Halkla ilişkiler yönetimi bilgisi
- Halkla ilişkiler uygulayıcılarının bünyesinde çalıştığı organizasyona ilişkin bilgi
- Uygulamaya dönük tecrübe

2006 yılında toplanan Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyonu'nun Judy VanSlyke Turk editörlüğünde hazırlanan raporunda halkla ilişkiler lisans programlarının aşağıda sıralanan temel içerik alanlarını kapsamaları gerektiği belirtilmiştir (Akt. Broom ve Sha, 2013: 136-137):

1. Teori, Köken, Prensipler ve Halkla İlişkilerin Profesyonel Uygulaması: Halkla ilişkilerin doğası ve rolü, tarihi ve alanın gelişimi, uygulamanın temelindeki teori ve prensipler, mesleği ve onun uygulamasını etkileyen toplumsal sosyal güçler.
2. Halkla İlişkiler Etiği ve Yasaları: Halkla ilişkilere ve diğer mesleklere ait uygulama standartları ve etik kodları; daha şeffaf kuruluş olmaya yönelik eğilimler ve etik meseleler; mahremiyet, hakaret (karalama), telif hakkı, iş yeri değişimi, ürün sorumluluğu gibi yasal ve düzenleyici uygunluk konuları.
3. Halkla İlişkiler Araştırması, Ölçme ve Performans Değerlendirme: Niteliksel ve niceliksel araştırma tasarısı, süreçleri, araçları ve teknikleri (kamuoyu yoklamaları, anketleri, araştırma ve deneyleri gibi); bilgi toplama ve uygulamalı araştırma; gözlemlene ve performans ölçümü; sosyal denetim, iletişim ve çalışan denetimi; sorun takibi; focus gruplar ve röportajlar; harici araştırma servisleri ve danışman kullanımı; medya analizi; tarihsel araştırma.
4. Halkla İlişkiler Planlaması ve Yönetimi: Kısa ve uzun vadeli amaç ve hedefleri belirlemeye yönelik teknik ve modeller; strateji ve taktiklerin tasarlanması; hedef kitlelerin segmentasyonu ve etkili mesajların oluşturulması; problem ve fırsatların analizi; üst yönetimle iletişim; bütçe geliştirme; kriz ve afetlere yönelik acil durum planlaması; konu yönetimi; program ve takvim geliştirme; yetkilendirme ve sorumluluk atama.
5. Halkla İlişkilerde Yazma ve Üretim: İletişim kuramı; kitlesel ve kişilerarası iletişim; çalışan iletişimi ve iç iletişim kavram ve modelleri; yeni ve gelişmekte olan iletişim teknolojileri; organizasyonel iletişim ve dinamikleri; çeşitli hedef kitlelerle iletişim ve kültürlerarası iletişim; ikna ve propaganda; kontrolsüz iletişime karşı kontrollü denetimli iletişim; geribildirim sistemi.

1.13.1. Mesleki Literatür

Faaliyet gösteren derneklerin artması ile birlikte alana tahsis edilen dergilerin ve kitapların sayısı artmış, var olan süreli yayınlar etkinlik alanlarını genişletmiştir. Halkla İlişkiler Araştırmaları ve Eğitimi Vakfı'nın desteği ile 1975 yılında, halkla ilişkilerin ilk bilimsel dergisi '*Public Relations Review*'in yayımlanmaya başlaması önemli bir gelişme olarak kayda geçmiştir. Bu dergi hem bilimsel araştırmaları teşvik etmiş hem de bu alanda, bilim insanları ile uygulayıcılar arasındaki uçurumda bir köprü olma işlevi görmüştür. Alandaki en eski yayım; 1944 yılında Rex F. Harlow tarafından başlatılmıştır. PRSA

bünyesinde yayımlanan '*Public Relations Journal*'; profesyonellik vurgusu yapmış, örnek olay geçmişlerine, uygulama ve etikle ilgili tartışmalara yer vermiştir. '*PR Quarterly*'; 1954 yılında APRA (American Public Relations Association) bünyesinde yayımlanmaya başlamıştır. Amaç ve içerik olarak '*Public Relations Journal*'la benzerlik göstermekle birlikte, '*PR Quarterly*'de yer alan makalelerin daha uzun olduğu söylenebilir. 1961 yılında APRA ile PRSA'nın birleşmesi ile bağımsız olarak basılmaya başlayan '*Public Relations Quarterly*'in editörlüğü Howard P. Hudson tarafından yapılmıştır (Cutlip ve Center, 1978: 590).

Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği Eğitim ve Araştırma Komitesi (The Education and Research Committee of the International Public Relations)'nin hazırladığı rapor (GOLD PAPER), halkla ilişkiler alanında eğitim veren öğretmenlere ve akademisyenlere yönelik bir takım öneriler içermektedir. Raporda alanın hem akademik hem mesleki özelliklerine vurgu yapılarak; halkla ilişkiler eğitimi veren kişilerin akademik yeteneklerinin yanı sıra mesleki deneyime de sahip olması gerektiği belirtilmiştir. Eğitimcilerin, öğretim etkinliklerine ek olarak, planlı halkla ilişkiler görevleri üstlenerek günlük uygulamalar ile olan ilişkilerini canlı tutmaları tavsiye edilmiştir. Eğitimciler ile uygulayıcılar arasında, teknik/güncel ve teorik bilgiye yönelik alışverişin önemi vurgulanmıştır. Halkla ilişkilerin uygulama ve eğitim boyutunun; farklı sorumluluklar gerektiren iki ayrı alan olarak tanımlandığı raporda, bu konularla ilgili olan herkesin, ortak çalışma ve diyalog geliştirmede istekli olması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca raporda halkla ilişkiler mesleğinin geleceği bu konuda doyurucu bir diyalogun geliştirilmesi ile ilişkilendirilmiştir (Halkla İlişkiler IPRA Raporu, 1987: 14-22).

1.13.2. Türkiye’de Halkla İlişkiler Eğitimi

Türkiye’de halkla ilişkiler eğitimi ilk olarak 1966 yılında, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Gazetecilik Yüksekokulu’nda verilmiştir. Ardından, İzmir, İstanbul ve Ankara’da, Gazetecilik Yüksekokullarında radyo-televizyon ve gazetecilik yanında halkla ilişkiler bölümü de yerini almıştır. 1992 tarihine kadar Basın Yayın Yüksekokulu olarak eğitim veren kuruluşlar daha sonra İletişim Fakülteleri olarak anılmaya başlamıştır (Peltekoğlu, 1993: 29).

1964 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Basın ve Yayın Yüksekokulu’nun kuruluş çalışmaları için UNESCO yardımına başvurmuş; gazetecilik,

radio, basın teknikleri ve halkla ilişkiler konularında uzman kişilerin desteği alınmıştır. 1996-1997 eğitim yılında James B. Orrick Türkiye'ye gelerek halkla ilişkiler eğitimi vermiş ve 'Halkla İlişkiler Ders Notları' başlıklı kaynak niteliğinde bir kitap hazırlamıştır (Orrick, 1967: III). Oğuz Onaran tarafından Türkçeye çevrilen bu kitap, Alaeddin Asna'nın 'Halkla İlişkiler' isimli kitabı ve Selahattin Çoruh tarafından yazılan 'Propaganda, Reklam ve Halkla İlişkiler', 1960'lı yıllarda yayımlanan ilk Türkçe halkla ilişkiler kitapları olmuştur (Peltekoğlu, 2012: 132).

Günümüzde halkla ilişkiler eğitimi, iletişim fakültelerinde verilmektedir. Ülkenin gereksinimlerine uygun halkla ilişkiler programları oluşturmaya ve uygulayıcılar yetiştirmeye çalışan üniversitelerde, uzman eğitimci sayısının azlığı, kuram ve uygulama arasındaki ilişki kopukluğu, eleştirel yaklaşımın eksikliği, teknik ağırlıklı eğitim verilmesi, uygulamaya az yer verilmesi, yaratıcılık ve özgünlük eksikliği gibi sorunların varlığı bilinmektedir (Görpe ve Mengü, 2011:106). Belirli üniversitelerin Meslek Yüksekokullarında ve ortaöğretim düzeyinde, Meslek Liselerinde verilen eğitim, sektördeki ara eleman ihtiyacını gidermeyi amaçlamaktadır. Üniversitelerin uzaktan eğitim programlarında yer alan halkla ilişkiler bölümlerinin de fazlaca ilgi gördüğü bilinmektedir. Birtakım sorunların varlığına rağmen halkla ilişkiler mesleği ve eğitimi ile ilgili işleyiş devam etmekte ve bu konulara ilişkin hedefler, iletişim teknolojilerindeki gelişmelere bağlı olarak her geçen gün büyümektedir (Bülbül, 2004: 39).

1.14. Halkla İlişkiler Uygulayıcısından Beklenen Özellikler

Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyonu, 2015 Mayıs'ında "Halkla İlişkiler Eğitimi Üzerine Sektör-Eğitimci Zirvesi"ni düzenlemiştir. Akademisyenler ve sektörden gelen zirve katılımcıları başlangıç düzeyinde bir halkla ilişkiler uygulayıcısından beklenen özellikler, beceriler ve bilgiler konusunda tavsiyelerini dile getirmiş ve aşağıda yer alan hususlarda görüş birliğine varmışlardır (<http://www.commpred.org/>, 2018):

I. Başlangıç Düzeyinde Halkla İlişkiler Uygulayıcısından Beklenen Özellikler

Kişisel Özellikler: Katılımcılar, bu düzeyde bir uygulayıcıyı dürüst, etik bir duruşu olan, kendilerini hesap verebilir bir noktada tutma konusunda gönüllü kişiler olarak tanımlamışlardır. Böyle bir tutum onların akla uygun davranış sergileyen ve iş bilen kişiler olduğunu gösterir. Uygulayıcıların ayrıca entelektüel bir merakla sahip olması gerektiği, bu merakın yaşam boyu öğrenme arzusuna işaret ettiği

belirtmiştir. Nihayetinde başlangıç düzeyinde bir halkla ilişkiler uygulayıcısının güçlü bir iş etiği bilincine sahip olması ve azimli olması gerektiği konusu vurgulanmıştır.

Kişilerarası Beceriler: Katılımcılar ayrıca sosyal beceri yeteneğini gerekli görmüşlerdir. Bu düzeyde halkla ilişkiler uygulayıcıları öz farkındalığı olan, değişen koşullara uyum sağlayabilen iddialı kişiler olmalıdır. Ayrıca ortak çalışmaya açık, iyi dinleyebilen, kişisel ve kültürel farklılıklara duyarlı kişiler olmaları beklenir.

II. Başlangıç Düzeyinde Halkla İlişkiler Uygulayıcısında Bulunması Gereken Beceriler:

Katılımcılar, kişisel özelliklerin ve kişilerarası becerilerin yanı sıra aşağıda sıralanan temel becerileri gerekli görmüşlerdir:

- Sorun çözme
- Araştırma yürütmek ve analiz etmek (Sonuçları tespit etmek adına rakamları raporlamanın ötesinde bir analiz.)
- İki durum arasında bağlantı kurmak (Uygulayıcılar farklı durumlar arasında bağlantı kurabilmelidirler. Dünyada işleyen düzeni ve dünyanın müşterileri, organizasyonları ve problemleriyle nasıl ilişki kurduğunu anlamak zorundadırlar.
- Stratejik Planlama (Açık hedefler ve ölçülebilir sonuçlar belirleyebilmeli)
- Organizasyonel hedefler geliştirme (Uygulayıcılar, halkla ilişkiler fonksiyonunun tüm organizasyonel hedeflerle nasıl uyduğunu ve bu hedefleri geliştirmedeki rolünü anlamak zorundadırlar.)
- Proje Yönetimi (Sadece planlama yapmak değil, etkili bir şekilde taktik, proje veya program yürütmeyi bilmek.)
- İçerik yaratımı ve hikâye anlatımı (Bir katılımcı konu ile ilgili şu ifadeyi kullanmıştır: “İçerik yaratımı önemlidir ancak biz onu ilgi uyandıran bir hikâyeye ambalajlayabildiğimiz için önemlidir.”)
- Yazma (Katılımcılar arasında tartışma, önce sosyal medya üzerine odaklanmış, daha sonra geleneksel kanallar için de eşit düzeyde önemli olduğu konusunda yön değiştirmiş ve nihayetinde yazmanın bütün platformlar için esas olduğu konusunda görüş birliğine varılmıştır.
- Açık sözlü ve görsel iletişim

III. Başlangıç Düzeyi Halkla İlişkiler Uygulayıcısı İçin Gerekli Görülen Bilgi

Katılımcılar başlangıç düzeyinde halkla ilişkiler uygulayıcıları için önem teşkil eden bilgi alanlarını aşağıdaki şekilde tanımlamışlardır:

- Halkla ilişkilerin rolü ve değeri
- Ölçme (Neyi nasıl ölçeceğini anlama.)
- Veri analizi ve Kavrayışı (Bilgiyi yorumlayabilme ve onun önemine ilişkin bir kavrayış kazanabilme.)
- İletişim ve halkla ilişkiler teorileri
 - Ağ kuramı ve kaos teorisi, ikna ve iknayı etkileyen davranışlar.
 - Katılımcıların bir kısmı öğrencilere halkla ilişkiler tarihi öğretmeyi gerekli görmezken, bir kısmı bu kısmı bu bilginin değerli olduğunu çünkü bunun bağlama dair fikir vereceğini ve halkla ilişkilerin nasıl geliştiğine dair sağlam bir anlayış kazandıracığını ifade etmiştir.
- Kültürlerarası ve global iletişim
 - Global bir antene sahip olmak ya da geliştirmek. (Global duyarlılık filtresi)
- Etkilemeyi ve bunun günümüzde nasıl işlediğini anlamak
 - Zihinlerin, kalplerin ve davranışların nasıl değişeceğini bilmek.
- İş prosesleri ve planlama
- ‘İş yapma zekâsı’ / ‘iş bilirlilik’ (Zirvede bu kavram, halkla ilişkilerin bağlamsal önemine işaret etmek adına, iş dünyasının nasıl işlediğini anlamak olarak tanımlanmıştır.)
- En yeni teknikler

Zirvede, sektör liderleri ayrıca “gerçek dünya” tecrübesinin önemini vurgularken, eğitimciler bu türden bir tecrübenin bugün lisans programları için bütünleyici olduğunu ifade etmişlerdir.

Peltekoğlu (1993: 39); halkla ilişkiler öğrencilerinin yazma, konuşma ve grafik konularında eğitim almalarını, en az iletişim eğitimi almaları kadar zorunlu görmüştür. Bu alanda çalışmayı düşünen adayların siyasal sitemler ve yönetim teorileri konusunda bilgi sahibi olmaları gerektiğine inanmıştır. Akademik eğitimin yanında; sağduyu genişliği, örgütlenme yeteneği, eleştiri yeteneği ve tarafsızlık, soğukkanlılık, sorgulayıcı bir zekâ, mizah duygusu ve esneklik... gibi sınavla ölçülemeyecek ancak uygulamada gerekli olan nitelikleri

vurgulamıştır. Nitekim kendisi halkla ilişkilerde, başarıyı büyük oranda insan kaynağı ile ilişkilendirmiş ve halkla ilişkiler eğitiminin yanında bir takım kişisel yeteneklere gerek duyulduğunu ve bunların geliştirilmesi için çaba harcanması gerektiğini açıkça ifade etmiştir (Peltekoğlu, 2012: 148).

Konu ile ilgili olarak Tortop (1993: 47); enformasyon tekniklerini bilmenin ve sağlam genel kültür bilgisine sahip olmanın gereğine değinmiştir. Sanata ve edebiyata ilişkin bilgilerin yanında bilimsel ve endüstriyel alanda bilgili olmanın önemini vurgulayarak tüm bu konulara ilişkin bilginin de yeterli olmadığını; bunları yazılı ve sözlü olarak ifade edebilmenin hatta sentezleyebilmenin de gereği üzerinde durmuştur.

Halkla ilişkileri meslek olarak seçmiş herkesin aynı kriterlerle değerlendirilmesini uygun bulmayan Kalyon (2012: 332, 333) ise basından sorumlu bir uzman personel ile yönetimden sorumlu bir halkla ilişkiler genel müdürünün veya iç ilişkiler sorumlusu ile halkla ilişkiler şube müdürünün farklı özellikler üzerinden değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu pozisyonların gerektirdiği eğitim ve deneyimlerin farklı olduğuna işaret ederek büyük işletme ve kamu kurumlarında görev yapacak üst düzey halkla ilişkiler yöneticilerinin yüksek ihtisas yapmış veya doktora eğitimi almış ya da konu ile ilgili araştırmaları olan deneyimli kişiler olmasının arzulandığına dikkat çekmektedir. Daha alt kadrolarda ise görevin ihtiyacına göre lisans eğitimi veya özel kurslarla alınacak eğitimin yeterli olabileceğini ifade etmektedir. Böyle bir ayrımı saklı tutarak halkla ilişkiler personeline bulunması gereken temel ve ortak nitelikleri aşağıdaki şekilde sıralamaktadır:

- Verilen göreve ilişkin yeterli eğitimi almış olmak
 - Basın, gazetecilik, bilgi toplama, araştırma, kurum içi ve dışı ilişkiler vb.
 - Yöneticilik
 - Ekonomi, işletme, hukuk, sosyoloji, psikoloji
 - Yabancı dil
- Aldığı göreve yönelik deneyim sahibi olmak
- Konuşma, yazma ve ikna anlamında yetenekli olmak

- Kılık, kıyafet ve davranışlarıyla, güven verici bir tavır ve görünüm sergileyebilmek
- Güler yüzlü olmak
- Sabırlı olmak
- Dinlemeyi bilmek
- Açık fikirli olmak ve önyargılar taşımamak
- Araştırmacı ve yaratıcı olmak
- Doğruluk ve dürüstlükten taviz vermemek

Yapılan araştırmalara göre, üst düzey halkla ilişkiler yöneticileri başarı için; iletişim becerileri, medya ve yönetim bilgisi, problem çözme yeteneği, motivasyon ve entelektüel merakın gerekli olduğunu düşünmektedir. Merhum Halkla İlişkiler Yöneticisi ve Profesör Richard Long kariyerde hızlı yükseliş için beş nitelik sıralar (Akt. Broom ve Sha, 2013: 64):

1. Sonuçlar: Başarı için tek ve en önemli anahtar, sonuç elde etmeye ve başarı odaklı olmaya yönelik itibar sahibi olmak. Müşteriler ve işverenler, çok çalışma ve çaba için değil, sonuçlar için ödeme yaparlar.
2. Kavramsallaştırma: Bu hızlı yolda işverenlerin veya müşterilerin ihtiyaçlarına odaklanabilme yeteneği. Güçlü bir kavramsallaştırıcı, iyi dinleyen ve dinlediklerinden not alan, kavrayışı hızlı kişidir.
3. İnsan İlişkileri: Bu kariyer otobanında yer alan insanlar, kendi kişisel başarıları ile kuruluşun başarılarını dengeleyebilen takım oyuncularıdır. Bu kişiler ayrıca yönetimle nasıl anlaşmaları gerektiğini bilirler. Patronla aynı düşünceyi paylaşmıyor olsalar dahi...
4. Üslup: Üslupla ilişkili en önemli nitelik “yapabilirim” bakış açısıdır. Bir diğeri ise “yapıcı rekabet yeteneği”dir. Kariyer otobanında bunlar güveni, ikna edici avukatlığa ve anlamlı halkla ilişkiler katkılarına dönüştürür.
5. Manevi Nitelikler: Bu özellik bütünüyle tarif edilemez ancak ‘karizma’, ‘var olma tarzı’ ve ‘kararlılık’ diğer yöneticilerin halkla ilişkilerin içinde yer alan insanları nasıl değerlendirdiği konusunda belirleyicidir.

Halkla ilişkilerin geleceğini bu alanda çalışan ve çalışacak iletişimcilerin profili ile ilişkilendiren Ceyda Aydede, bu noktada; analitik düşünme, bilgi düzeyini güncel tutma,

gücünü deneyim ve becerilerinden alma, hayır diyebilme, iş ahlak ve normlarına uyma, meslek heyecanını koruma gibi düşünce ve davranış biçimlerine dikkat çekmiştir (Aydede, 2001: 76). Halkla ilişkiler çalışmaları, hizmet verilen kuruluşun yapısına, hacmine, amacına göre değişebilen sorumluluklar gerektirmektedir. Bu sorumlulukları üstlenecek uzmanlardan yaratıcı, araştırmacı ve sabırlı bir kişiliğe sahip olmaları beklenir. Hedef kitlenin duygu, düşünce ve beklentilerini anlamak açısından iletişim ve empati becerilerinin gelişmiş olması gerekmektedir. Öncelikle kendi anadilini ve bunun yanında bir yabancı dili rahatlıkla kullanabilmelidir (Biber, 2004: 112,113).

Asna (1998: 256-260) ise anlamın esasında kelimelerde değil onu kullanan insanlarda olduğuna işaret ederek yazılı ve sözlü haberleşmede, dilin iyi kullanımını vurgular. Sosyal ve ekonomik konuların değerlendirilmesi noktasında; ekonomi, sosyoloji, sosyal psikoloji, antropoloji ve psikoloji alanlarında, temel düzeyde bilgi sahibi olmanın gereğine değinir. Tarih, coğrafya, hukuk ve sanat alanlarındaki bilgi birikiminin de, temel birimi insan olan bu mesleğin icrasında önemli olduğunu ifade eder. Güncel mesleki literatürü takip edebilmek için en az bir yabancı dil bilmenin gereğini vurgular. İnsanı anlama çabasının ve insan sevgisinin de önemine işaret ederek bu mesleğin uygulayıcılarına sabırlı, sevecen ve güler yüzlü olmayı tavsiye eder. Çevresinde olumlu etki oluşturabilecek, temiz, uyumlu ve özenli bir görünümle birlikte görgü kurallarına uymanın önemli olduğunu belirtir. Çabuk kavrayış sahibi olmanın, dürüst değerlendirmeler yapmanın, eleştiri geliştirebilmenin, özgüvenin önemine işaret etmekle birlikte esneklik, mizah anlayışı ve hayal gücü gibi becerilerin de bu meslek için kıymetli olduğuna dikkat çeker. Yazılı ve sözlü basın organlarının işleyişini bilmenin, mümkünse gazetecilik mesleğini deneyimlemenin, bununla birlikte, grafik, radyo ve televizyon, sinema gibi alanlarda da bilgi edinmenin uygulayıcıyı etkin kılacak nitelikler olduğunu söyler.

Belirtilen özelliklerden farklı olarak, halkla ilişkiler çalışanı uygulamalarında, teori ve pratik bütünlüğü yansıtan genel bir kavrayışa sahip olmalı ve bünyesinde çalıştığı yapının stratejik seçeneklerini ve işleyiş politikalarını değerlendirebilmelidir. Gerçekçi iş planları yapabilmeli, kamuoyunu takip edebilmeli ve kamuoyu oluşturabilmelidir. Enformasyona erişimini sağlayacak, onu denetleyecek ve doğrulayacak kaynakları kullanabilmelidir. Enformasyonu yorumlayabilmeli, yapılandırabilmeli, onun örgüte, kamuya ve kamusal

tartışmaya etkilerini öngörebilmelidir. Kullandığı kaynakları ya da kendi özgün düşüncelerini herkese karşı savunabilmeli, ortaya koyduğu işlerin sorumluluğunu alabilmelidir. Her şartta ve koşulda etik ilkelere bağlı kalabilmelidir. İstekli, inisiyatif alabilen özellikler yansıtmalı, diyalog ve müzakere tekniklerine hakim olmalıdır. Farklılıklara (kültür, yaşam tarzı, kişilik yapısı, uygulama) açık, esneklik kabiliyetine sahip olmalıdır. Zaman baskısı altında çalışabilmelidir (Kazancı, 2013: 496-499).

Bernays (1980: 126)'e göre halkla ilişkiler çalışanının her şeyden önce karakter sahibi, dürüst, muhakeme yeteneğine sahip, mantıklı ve tüm bunlarla birlikte yaratıcı hayal gücüne dayalı düşünme becerisini yitirmemiş nitelikte olması beklenir. Bu mesleği icra eden kişilerin içten, sağduyulu, objektif olması ve aynı zamanda problemlerin çözümüne yönelik ilgi duyması gerektiğini ifade eder. Ayrıca halkla ilişkiler çalışanının geniş kültürel birikime ve buna bağlı entellektüel merakla sahip olmasının, sezgisel nitelikte birlikte etkili analiz ve sentez gücüne sahip olmasının önemine işaret eder.

Köprü kuruculuk misyonuyla, tarafların düşünce, görüş ve taleplerini birbirlerine iletmelerinde aracı rol üstlenen ve nihayetinde değer temelli bir ilişki yaratmayı hedefleyen halkla ilişkiler uygulayıcılarının etkili konuşma ve sunum inceliklerine vakıf olmaları, zihinsel becerilerini uygulama becerileriyle buluşturabilmeleri önem taşımaktadır. Nitekim konuşma, bireyin varlığını ortaya koyan duygu ve düşüncelerin resmini çizen bir eylemdir. Uygulayıcıların ayrıca duygusal zeka yeterliliklerine sahip olan, özbilinci yüksek, duygu dünyalarını doğru çözümleyebilen kişiler olmaları beklenir. Otokontrol mekanizmalarını geliştirmeleri ve kendi kapasitelerinin bilincinde olmaları önem taşır. Kişi, durum ve olaylara diğer bireylerin gözünden bakabilmeyi olanaklı kılan empati yetisi de hedef kitlelerin ve yöneticilerin, rasyonel ve duygusal yönlerine seslenebilmelerini olanaklı kılar. Sesin doğru ve etkili kullanımı, jest ve mimik anlatıma ilişkin sinyallerin doğru değerlendirilmesi, bir anlamda iletişim yöneticileri olan halkla ilişkiler uygulayıcıları için son derece önemlidir (Akım, 2014: 13-17).

Halkla ilişkiler alanında çalışan uzman personelden bir takım nitelik ve yeteneklerin beklenmesi doğal olmakla birlikte, bu özelliklerin hepsini tek bir şahıs üzerinde bulmak kolay değildir. Bu bağlamda ideal bir halkla ilişkiler uzmanını tanımlayan bu niteliklerin çoğunu üzerinde taşıyan; konusunu iyi bilen, olumlu tutum ve davranış sahibi olan, görgü kurallarına

uyan, gerçekleri görebilen, diğerlerini etkileyebilen uzmanları bulmak ve yetiştirmek anlamlı olacaktır (Sabuncuoğlu, 2007: 90).

1.15. Halkla İlişkiler Uygulayıcı Roller

Halkla ilişkilerin kimlere, ne tür bir etki ile yaklaştığını açıklayan halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri, halkla ilişkilerin işlevleri ile ve halkla ilişkiler uygulayıcısının kurumun amaçlarına ulaşmasında sağlayacağı katkının türü ile yakından ilgilidir (Mengü ve Görpe, 2007: 9). Halkla ilişkiler uygulayıcılarının rolleri, kendilerine verilen yetkilerin ve kendilerinden beklenen sorumlulukların sınırlarını ortaya koyan faaliyetleri ifade etmektedir (Akım, 2010a: 100). 20. yüzyıl boyunca Amerika’da ve Avrupa’da halkla ilişkiler kuramı ve uygulaması eş zamanlı ancak birbirinden bağımsız olarak gelişmiştir. Avrupalı bilim insanları, halkla ilişkilerin toplumsal düzeyde meşruiyetine odaklanırken Amerikan yaklaşımı sosyal unsurların ihmal edildiği, daha sonuç odaklı konulara odaklanmaktadır. Avrupa’da halkla ilişkiler rolü sosyal kabul çerçevesinde daha kapsamlı bir olgu olarak anlaşılmaya çalışırken Amerika’da, medyanın kamular üzerindeki etkisi çevresinde şekillenen mikro süreçler üzerinden anlaşılmaya çalışılmaktadır (Steyn, 2011a: 22). Bu farklılık her iki bölgede halkla ilişkiler uygulayıcı rol araştırmaları boyutuyla da dikkat çekmektedir. Bu başlık altında halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilgili Amerika ve Avrupa’da yapılan araştırmalara yer verilmektedir. Dünya genelinde yaşanan çok boyutlu gelişmelere bağlı olarak yeniden şekillenen toplumsal ve sektörel öncelikler kurumsal davranışlarda bir takım değişikliklere gitmeyi vazgeçilmez kılmaktadır. Değişen işletme paradigmaları halkla ilişkiler uygulayıcılarının rollerinde de bir takım değişimleri gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda halkla ilişkilere sosyal strateji vurgusu ile yaklaşan Benita Steyn’in Afrika çalışmalarına yer verilmektedir.

1.15.1. Halkla İlişkilerde Rol Tanımı ve Rol Araştırmaları

Halkla ilişkiler fonksiyonu çoğunlukla, politika oluşturma sürecinin dışında görülmüş, bu sürecin meşru bir parçası sayılmamıştır. Bu durumun sebebi, halkla ilişkilerin; iletişimin ötesine geçmeyen, bilginin değişimi ve iletimi ile sınırlı kalan uygulama şekli olabilmektedir (Steyn, 2009: 518-519). Halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinin anlaşılması rol kavramının anlaşılması ön koşulunu gerektirir, bu bağlamda Katz & Kahn (1978), rolleri kişilerin

eylemlerine yön veren ve başka insanların tekrarlanan eylemleriyle birleşerek bu eylemlere yönelik öngörülebilir sonuçlar doğmasını sağlayan, davranış kalıpları ile ilgili soyutlamalar olarak değerlendirmektedir. Halkla ilişkiler uygulayıcı rollerini, kurumsal iletişim uygulayıcısının günlük aktiviteleri ya da davranış kalıpları olarak tanımlamaktadır (Akt. Steyn, 1999, 24; Dozier, 2005: 349).

Bir uygulayıcının, karar alma mekanizmasının içinde olup politika belirleme süreçlerinde yer alıp almaması, organizasyonda aktif ya da pasif olarak varlık göstermesi, bilirkşi ya da teknik bir çalışan olarak konumlanması gibi durumlarda, uygulayıcının üstlendiği rol belirleyici olmaktadır (Akım, 2010a: 95).

Organizasyonlar, organizasyonel yapıyı oluşturan kişilere yönelik beklentilerini roller üzerinden tanımlarlar. Roller, uygulayıcıların organizasyon bünyesinde ne yaptığını ve gündelik etkinliklerini ifade eder. Halkla ilişkilerin ve örgütsel iletişimin işlevini anlamaya yardımcı olurlar. Uygulayıcı rolleri uygulayıcıların halkla ilişkiler konusundaki inanç sistemiyle, organizasyonun karar alma süreçleriyle, uygulayıcıların maaşları ve iş memnuniyetleriyle ilişkilidir (Dozier, 2005: 349-356).

1.15.1.1. Amerika’da Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları

1970’lerle birlikte Broom ve meslektaşları halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yönelik bir dizi araştırmalar yapmıştır. Uygulayıcıların yansıttıkları tüm rol türlerini belirlemek üzere sosyal bilimler literatürünü incelemiş ve iletişim teknisyeni, iletişim kolaylaştırıcı, sorun çözme süreci kolaylaştırıcı ve uzman reçeteci olarak isimlendirdikleri dört uygulayıcı rolü ortaya koymuşlardır. 1982 yılında Broom, Amerika Halkla İlişkiler Derneği üyeleri ile ulusal ölçekli bir çalışma ile roller için geliştirdiği davranış göstergelerinin yüksek derece güvenilir olduğunu göstermiştir. Bu dört kavramsal rol arasında yer alan uzman reçeteci, sorun çözme süreci kolaylaştırıcı ve iletişim kolaylaştırıcı rollerinin ortak tek rolün bir parçası olarak aynı uygulayıcı tarafından farklı zamanlarda kullanılabildiği tespit edilmiştir. Grunig bu nedenle söz konusu üç rolü Wisconsin-San Diego State Üniversitesi araştırmasına dayanarak iletişim yöneticisi rolünün alt rolleri olarak ifade etmektedir (Görpe, 2007: 127; Grunig, 1984: 90,91).

Bu araştırmalarda, deneysel olarak belirlenen iki dominant rolden bahsetmek mümkündür. Bunlar; yönetici ve teknisyen rolleridir. Halkla ilişkiler yöneticisi rolündeki

uygulayıcı, iletişim politikası ile ilgili kararları almakta ve bütün halkla ilişkiler süreçleri ile ilgili kararlara dahil olmaktadır. Çoğunlukla işlerini planlamak ve değerlendirmek amacıyla, ayrıca yönetime tavsiyeler vermek amacıyla araştırmaya başvurmaktadır. Halkla ilişkiler teknisyeni ise iletişim ve gazetecilik becerileri gerektiren halkla ilişkiler programlarını yürütmektedir (Grunig ve Hunt, 1984'ten akt. Steyn, 2009: 519). Bahsi geçen tüm uygulayıcı rollerine yönelik açıklamalara aşağıda yer verilmektedir:

1.15.1.1.1. İletişim Teknisyeni

İletişim teknisyeni, halkla ilişkiler programlarını uygulamak üzere ihtiyaç duyulan; yazma, redaksiyon, görsel-işitsel yapım, grafik ve mesajların üretimi gibi iletişim ve gazetecilik becerilerini yansıtır. İletişim teknisyenleri, organizasyonel kararlar vermez, diğerlerinin aldığı kararları yerine getirirler. Planlamaya ve değerlendirme süreçlerine yönelik araştırma yapmazlar (Grunig ve Hunt, 1984: 91).

1.15.1.1.2. İletişim Yöneticisi

Bu uygulayıcılar sistematik olarak organizasyonun halkla ilişkiler programlarını planlar ve yönetirler. Yönetime tavsiyelerde bulunan ve iletişim politikalarında karar alan kişilerdir. Halkla ilişkiler çalışmalarının tüm basamaklarında kararlar alır ve sıklıkla planlama ve değerlendirme süreçlerine yönelik araştırma yaparlar (Grunig ve Hunt, 1984: 91).

1.15.1.1.3. Uzman Reçeteci

Halkla ilişkiler yöneticisi bazen, halkla ilişkiler problemlerini araştırıp tanımlayan, program geliştiren ve programların uygulanmasında sorumluluk alan bir uzman olarak faaliyet gösterir (Grunig ve Hunt, 1984: 91). Organizasyon yönetimi edilgendir, planlama basamaklarında yer almaz ve sorumluluk almaz (Mengü, 2010: 149).

1.15.1.1.4. İletişim Kolaylaştırıcı

Bu alt rolde halkla ilişkiler uygulayıcısı, organizasyon ve onun kamuları arasında akan iki yönlü iletişimi sürekli kılmak için hassas bir “arabulucu” olarak işlev görür (Grunig ve Hunt, 1984: 91). İlgili kamularla ve paydaşlarla kurulan iletişimde yaşanan engelleri ortadan

kaldırmaya ve iki tarafın da çıkarlarına uyan kararlar alınmasına yardımcı olur (Mengü, 2010: 149).

1.15.1.1.5. Sorun Çözme Süreci Kolaylaştırıcı

Bu alt rolde, halkla ilişkiler yöneticisi, organizasyon içinde bulunan kişilerin, halkla ilişkiler problemlerini çözmelerine yardımcı olur. Bu roldeki halkla ilişkiler yöneticisi, organizasyon bünyesinde yer alan diğer alt sistemlerin üyelerini ve şayet bir halkla ilişkiler ajansı bünyesinde çalışıyorsa müşterisi olan organizasyonu da kapsayıcı bir nitelik gösterir. Onlara, rasyonel planlamalar yapmaları ve kendi halkla ilişkiler programlarını uygulamaları konularında yardımcı olur (Grunig ve Hunt, 1984: 91). Bir başka ifade ile uygulayıcı ve yönetim çalışmalarının her aşamasında birliktedir ve her iki unsur da karar alma mekanizmasının içindedir. Bu, uygulayıcıya ortaya çıkan sorunlara anında müdahale etme ve çözüme yönelik performans gösterme imkanı sunar. Ancak aynı zamanda çıkabilecek sorunlar üzerinde yönetim ve uygulayıcı ortak sorumluluk alırlar (Mengü, 2010: 149). Bu rolde faaliyet gösteren uygulayıcı, uzman reçeteci rolünün tersine iletişim ve halkla ilişkiler sorunlarının çözümünde baskın koalisyonun tüm üyelerinin yer almasını sağlar (Görpe, 2007, 129).

İletişim teknisyeni ve iletişim yöneticisi rollerine ek olarak Grunig ve Hunt (1984: 91), David Dozier'in yaptığı araştırma ile ortaya koyduğu iki orta seviye halkla ilişkiler yönetici rolüne aşağıdaki açıklama ile yer vermiştir:

1.15.1.1.6. Medya İlişkileri Rolü

Organizasyondaki diğer kişileri medyanın yaptıkları konusunda bilgilendiren ve medya ile temasları sürdüren uygulayıcılardır. Dolayısıyla bu roldeki halkla ilişkiler yöneticisi, sadece mesajları oluşturup dağıtmakla kalmaz, iki yönlü simetrik iletişim işlevini de üstlenir.

1.15.1.1.7. İletişim Yetkilisi Rolü (İletişim Liyezon Rolü)

Bu roldeki uygulayıcılar, etkinliklerde ve toplantılarda organizasyonu temsil eden yüksek mertebeli halkla ilişkiler yöneticileridir. Bu rolde hizmet veren uygulayıcılar, yönetimin kamularla iletişim kurabilmelerini sağlayacak imkanlar yaratırlar.

Dozier, yaptığı çalışmalar kapsamında iki tür yöneticiden bahseder. Bunlardan biri, iletişim hedeflerini ve amaçları oluşturan, bütçe hazırlayan, halkla ilişkiler problemlerini çözmek üzere stratejiler geliştiren ve günlük işlerde fazlaca yer alan **‘idari yönetici’**dir. Diğeri ise araştırmalardan yararlanarak hedef kitleleri belirleyen, değerlendirmeye yönelik araştırmalar yapan ve çevreyi analiz eden **‘stratejik yönetici’**dir (Görpe, 2007: 131).

Bununla birlikte Moss ve arkadaşları (Moss, Warnaby ve Newman, 2000; Moss ve Green, 2001; Moss, Newman ve DeSanto, 2005’ten akt. Gregory, 2011: 89, 90) tarafından 2000’li yılların başlarında, İngiltere ve ABD’de gerçekleştirilen bir dizi çalışma, halkla ilişkiler yöneticilerinin ne yaptıklarına ilişkin gözlemleri ve görüşmeleri kapsamaktadır. Moss ve arkadaşları daha önce yapılan çalışmaların, danışmanlık literatürüne dayandığını ifade etmekte ve bu çalışmalarda rol kavramsallaştırmaları için çıkarımsal (tümdengelimli), normatif yaklaşımların benimsendiğine dikkat çekmektedir. Onların çalışmaları ise çoğu yönetim araştırmacısı tarafından benimsenen tümevarımsal bir yaklaşımı izlemekte ve ampirik çalışmalara dayanmaktadır. Özetle söz konusu çalışmalar, iletişim/halkla ilişkiler yöneticisi rolü için dördü yönetsel sorumlulukla, biri teknik işle ilgili olmak üzere beş unsur tanımlamaktadır (Gregory, 2011: 89, 90):

İzleyici ve Değerlendirici: Bu unsur kıdemli uygulayıcıların, iletişim/halkla ilişkiler departmanlarının dahili ve harici çalışmalarını organize etmeye, kontrol etmeye ve izlemeye yönelik yönetsel sorumlulukları tanımlar. Kendi departmanları bünyesinde hedeflerin belirlenmesi, bütçeye uygun hareket edilmesi ve hedeflere yönelik performansın izlenmesinden sorumludurlar. Uygulayıcılar, departmanlarının dışındaki diğer alanlarla, özellikle üst yönetimle, kendi departman hedeflerini belirlemek, kaynakları müzakere etmek ve harici ajansları görevlendirmekle ilgilenirler.

Kilit Politika ve Strateji Danışmanı: Moss ve diğerleri bu unsurun gerçeklikten çok bir beklenti olduğunu ortaya koymakla birlikte bu rol halkla ilişkiler uygulayıcılarının üst yönetimle sahip olmaları gereken ilişkiye işaret etmektedir. Bu rolde uygulayıcılar, paydaş ilişkileri ve sorunları, kararların nasıl algılanacağı ve politikaların nasıl sunulacağına ilişkin tavsiyelerde bulunurlar.

Konu Yönetimi Uzmanı: Bu unsur uygulayıcının, büyük veya küçük konulardan kaynaklanan dış tehditlere tanı koyma ve bunlara yanıt verme rolüyle ilgilidir. Uygulayıcı sadece bu tehditleri tanımlamakla kalmaz, aynı zamanda yorumlar.

Sorun Giderme/Sorun Çözücü: Bu unsur, uygulayıcının iç ve dış zorluklarla, tehditlerle ve krizlerle mücadele etme ve bunlara yanıt verme rolüyle ilgilidir ve uygulayıcı bunu yapmak üzere atanmış kişi olarak bilinir. Bu rolün, konu yönetimi uzmanından farkı; konu yönetimi tahmin ve danışmanlık odaklıyken, bu rolün operasyonel odaklı olmasıdır.

İletişim Teknisyeni: Bu rol medya ilişkileri de dahil olmak üzere, iletişim çalışmasının teknik görevlerinin en azından denetlenmesi ve birçok durumda uygulanması ile ilgilidir,. Katılım düzeyi, departmanın büyüklüğüne ve kaynaklarına bağlı olabilir, ancak aynı zamanda bazı üst düzey uygulayıcıların operasyonel çalışmalarda yer almaya devam etme tercihlerini yansıtır.

Halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilgili yapılan araştırmalar, yönetsel rollerin baskın koalisyonda karar vericiler olarak yer alabildiğini göstermektedir. Teknisyen rolünü yansıtan bir uygulayıcı ise, kendisinden teknik hizmet sağlaması beklenen, stratejik kararlar doğrultusunda mesaj oluşturması ve bilgi dağıtması beklenen kişidir.

Stratejik yönetim, bir halkla ilişkiler programının etkili olabilmesi için zorunludur. Bu söz konusu programın, organizasyon çevresinde yer alan ve organizasyon üzerinde en büyük etkiye sahip olan kamuların dikkate alınması anlamına gelir. Bununla birlikte, teknisyen ya da yönetici, halkla ilişkiler programı üzerinde çalışan kişi her kim ise, halkla ilişkilere yönetsel bir perspektiften bakabilmelidir (Hunt ve Grunig, 1994: 4).

1.15.1.2. Avrupa’da Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları

Avrupa Bilgi Araştırma Projesi (EBOK-European Body of Knowledge), Avrupa Halkla İlişkiler Eğitim ve Araştırma Derneği (EUPRERA-European Public Relations Education and Research Association) tarafından Ekim 1998’de başlatılmıştır. Söz konusu proje ile, Avrupa’daki halkla ilişkilerin parametrelerini ve içeriğini anlamak, halkla ilişkiler literatürünü oluşturmak amaçlanmıştır. Ayrıca Avrupa’daki halkla ilişkilerin, ABD’deki uygulamalardan nerede ve niçin farklılaştığını tespit etme amacı da taşımaktadır. Proje, 25 Avrupa ülkesindeki bilim ve uygulama dünyasından kişilerle, Delfi yöntemi kullanılarak

gerçekleştirilmiştir. Türkiye de çalışmaya katılan ülkeler arasında yer almıştır. Bu araştırma, Amerika çalışmalarında tanımlanan roller dışında dört rol ortaya çıkarmıştır. Halkla ilişkiler uzmanının yansıtma rolü, yönetici rolü, operasyonel rolü ve eğitim rolü olarak literatürde kendisine yer bulan bu roller, Avrupa halkla ilişkilerinin dört özelliği olarak ifade edilmektedir (Mengü, 2010: 149; Görpe, 2007: 132). Bunlar (Gregory, 2011: 89; Steyn, 2004'ten akt. Görpe 2007:132):

1.15.1.2.1. Yansıma Rolü

Bu rolde, halkla ilişkiler uygulayıcısı, toplumda değişen sosyal standartları, değerleri ve normları analiz eder. Bu analizleri, organizasyonun üst düzey yöneticileri yani karar alıcıları ile paylaşır. Organizasyon, sosyal sorumluluk ve meşruiyete ilişkin değerlerini ve standartlarını bu doğrultuda belirler. Bu rol, halkla ilişkilerin, baskın koalisyona yönelik geliştirici bir fonksiyonu olarak görülebilir.

1.15.1.2.2. Yönetici Rolü

Yönetici rol, organizasyonun misyonu ve stratejileri ile ilgili bir takım faaliyetleri içerir. Bu roldeki uygulayıcı, sosyal paydaşların ve kamuların güvenini kazanmak için iletişim süreçlerini yönetmeye, karşılık anlayış içeren bir atmosfer oluşturmaya ve ilişkileri yönetmeye çalışır. Bu rol, sosyal paydaşlara ve kamusal alandaki diğer gruplara yönelik yürütülen bir fonksiyon olarak düşünülebilir.

1.15.1.2.3. Operasyonel Rol

Bu roldeki uygulayıcı, organizasyona, iletişimini formüle edebileceği araçları hazırlamakla meşgul olur. Sosyal paydaşa yönelik, diğerleri tarafından geliştirilmiş eylem planları ile ilgilenerek bunları uygular.

1.15.1.2.4. Eğitim Rolü

Bu roldeki uygulayıcı, üyelerin sosyal taleplere cevap verebilen, iletişim boyutuyla yetkin bireyler olmalarını sağlar. Çalışanların davranışları ve düşünceleri ile ilgilenerek, onları iletişim açısından yetkinleştirir, toplumsal taleplere yanıt verebilen kişiler olmaları yönünde destekler.

1.15.1.3. Benita Steyn'in Halkla İlişkiler Rol Araştırmaları

Stratejik halkla ilişkilerin temel kavramlarının literatüre kazandırılmasında önemli katkıları olan Benita Steyn, halkla ilişkilerin değişen işlevlerine vurgu yaparak, geleneksel halkla ilişkiler rollerinden 'yansıtıcı stratejist' rolüne doğru gelişen çalışmalar ortaya koymaktadır. Steyn (2011a: 1-30) farklılaşan çevreye, değişen işletme ve yönetim yaklaşımlarına, toplumsal konular etrafında gelişen aktivist gruplara, paydaşların değerlerindeki ve beklentilerindeki değişimlere dikkat çekerek geleneksel halkla ilişkilerin bu konularda yetersiz kalabileceğini düşünmektedir. Kurumun toplumdaki yerine, temsil ettiği değerlere, kurumsal vatandaş olmaya, toplumsal açıdan sorumlu ve sürdürülebilir olmaya odaklanan sosyal stratejinin geliştirilmesinde halkla ilişkilerin stratejik rolüne işaret etmektedir. Bu rolü gerçekleştiren kişilerin, kurumsal sınırların ötesinde ortam taraması yapabilen, topladığı bilgileri strateji formülasyon sürecine girdi olarak sunabilen yansıtıcı stratejist rolü üstlenebilmesinin önemine inanmaktadır.

1.15.1.3.1. Halkla İlişkiler İçin Üç Rol: Halkla İlişkiler Yöneticisi, Halkla İlişkiler Teknisyeni, Halkla İlişkiler Stratejisti

Halkla ilişkiler stratejist rolü, Benita Steyn tarafından , Güney Afrika'da, Pretoria Üniversitesi'nde çalıştığı; "Strategic Management Roles of the Corporate Communication Function" (Kurumsal İletişim Fonksiyonunun Stratejik Yönetim Roller) başlıklı yüksek lisans tezinde kavramsallaştırılmıştır. Bu çalışmada Steyn, halkla ilişkiler stratejist rolünü, stratejik yönetim literatürüne dayandırmakta ve halkla ilişkiler stratejistini, organizasyonun kurumsal stratejisinin gelişimine katkı sağlayan toplumsal düzeyde ya da üst yönetim düzeyinde stratejik bir rol olarak kavramsallaştırmaktadır. Tarihi halkla ilişkiler yönetici rolünü, halkla ilişkiler stratejisini geliştiren, orta kademe yönetim rolü üzerinden işlevsel bir seviyede; tarihi halkla ilişkiler teknisyenini ise, yürütme stratejisi geliştiren bir uygulama rolü üzerinden operasyonel bir seviyede yeniden tanımlamaktadır (Steyn, 2009: 517-520).

Steyn, 1999 yılında Güney Afrika'da 103 üst düzey yöneticinin, halkla ilişkiler uygulayıcılarına yönelik rol beklentilerini belirlemek amacıyla nicel bir çalışma gerçekleştirmiş ve bu çalışmada üç rol, ampirik olarak doğrulanmıştır. Bunlar (Steyn, 1999: 39-40):

1.15.1.3.1.1. Halkla İlişkiler Yöneticisi

Halkla ilişkiler yönetici rolü; iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerinin yönetilmesinde olduğu gibi, kurumsal stratejiyi destekleyen bir kurumsal iletişim stratejisi geliştirme noktasında da sorumluluk alan, organizasyonel ya da orta düzeyde yeniden tanımlanmaktadır. Halkla ilişkiler yöneticisinin, organizasyon için kurumsal iletişim stratejisi geliştirmesi, geleneksel halkla ilişkiler yönetici rolünü yansıtan bir uygulayıcı için yeni ve önemli bir aktivite sayılmaktadır.

1.15.1.3.1.2. Halkla İlişkiler Teknisyeni

Halkla ilişkiler teknisyen rolü ise organizasyonun, mikro ya da uygulama düzeyinde görülen, iletişim programlarını gerçekleştirmek üzere iletişim ve gazetecilik becerilerini kullanan ve diğerleri tarafından alınan politik kararları uygulayan kişiler üzerinden açıklanmaktadır.

1.15.1.3.1.3. Halkla İlişkiler Stratejisti

Steyn'in çalışması, halkla ilişkiler stratejistini, üst yönetim düzeyinde ya da organizasyon düzeyinde stratejik bir rol olarak kavramsallaştırması ve doğrulaması yönüyle önem taşımaktadır. Bu bağlamda halkla ilişkiler stratejisti; organizasyonun stratejik paydaşlarını ve onların gündemlerini saptayan, önemli organizasyonel sorunlar etrafında şekillenen kamuları ve aktivistleri tespit eden, kurumsal politika ve stratejilerin, kilit paydaşlar üzerindeki etkilerini okuyan kişi olarak tanımlanmaktadır. Ona göre halkla ilişkiler stratejist rolü, bu stratejik bilgiyi, organizasyonun stratejik formülasyon sürecine dahil etmeyi ve bu yolla tepe yönetimin stratejik paydaşlara yönelik iletişim ve tutumlarla ilgili kararlarını etkilemeyi içermektedir.

Stratejist rolü; çevresel tarama, organizasyonel paydaşlar ve toplumsal meseleler şeklinde sıralanabilen üç konu üzerine temellendirilmiştir. Günümüz iş paradigması içinde, toplumsal konular etrafında şekillenen baskı-çıkar gruplarıyla ve organizasyonel paydaşlarla kurumlar arasında gelişen bağlılık ilişkisinin tespiti ve tanımlanması, dünya genelinde üst düzey yöneticilerin gündemine taşınmış durumdadır. İtibar, güven, meşruiyet, şeffaflık, yönetişim, sosyal sorumluluk, sürdürülebilir gelişme gibi kavramlar, içinde yaşanan

yüzyılda, stratejik yönetimi vazgeçilmez kılmaktadır. Toplumsal söylem içinde yer alan bu kavramlar, organizasyonlar için kilit öneme sahip stratejik öncelikler haline gelmektedir. Tüm bunlar ise halkla ilişkiler üzerinden bir fırsat olarak okunabilmektedir. Halkla ilişkiler stratejist rolünün ana çerçevesi içinde; organizasyonların üzerinde düşünmeleri gereken, uyum sağlamaları ve hatta davranışlarını yeniden şekillendirmeleri gereken önemli toplumsal “konular” yer almaktadır. Halkla ilişkiler stratejisti bu konular etrafında şekillenen paydaşları, değerleri, kuralları ve beklentileri tanımlamak; bunlarla ilgilenmek ve sosyal kabul sağlayan organizasyonel davranış geliştirmek, böylece kamuların güvenini kazanmak konularında organizasyona yardım etmektedir (Steyn, 2009: 517). Organizasyonun, içinde var olduğu toplumla kurduğu ilişkinin, sosyal strateji düzeyinde inşa edilmesi, bu rolü üstlenebilecek yeterli sayıda halkla ilişkiler uygulayıcısının varlığı ile mümkün olmaktadır. İyi bir kurumsal vatandaş olmak, toplumsal açıdan sorumlu ve sürdürülebilir olmak, paydaşlar ve çıkar gruplarıyla iyi ilişkiler kurmak gibi finansal olmayan amaçların gerçekleştirilmesi, halkla ilişkiler stratejisinin baskın koalisyonda yer alarak toplumsal düzeyde stratejik kararlar verebilmesi ile olanaklı hale gelmektedir (Steyn, 2011a: 3,30).

Steyn’in, halkla ilişkilerin stratejik rolüne ilişkin dahil olduğu çalışmalardan bir diğeri ise; “CEO Expectations in Terms of PR Roles” (Yönetim Kurulu Başkanlarının Halkla İlişkiler Rollerine İle İlgili Beklentileri) isimli çalışmasında doğruladığı teknisyen, yönetici ve stratejist rolleri ile (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi’nin yansıtıcı, yönetici ve operasyonel rollerini karşılaştırmalı olarak analiz ettiği ve kavramsal benzerlikler bulunduğu araştırma olmuştur (Steyn, 2009: 521-524). Farklı kuram ve yaklaşımlara dayanmalarına rağmen, “stratejist” ve “yansıtıcı” rollerin benzer oldukları sonucuna varılmıştır. Halkla ilişkiler “yönetici” ve “teknisyen” rolleri de (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi’nin “yönetimsel” ve “operasyonel” rolleri ile benzerlik göstermiştir (Steyn, 2011b: 143).

Bir başka çalışmada ise (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi’nin dört rolü, Güney Afrika’da faaliyet gösteren ve son dönemde özelleştirilmiş bir telekomünikasyon hizmet sağlayıcısının üst düzey yöneticilerinin, halkla ilişkiler uygulayıcılarından rol beklentilerini saptamak amacıyla ölçülmüş ve bu dört rol doğrulanmıştır. Söz konusu çalışmada halkla ilişkiler stratejist rolü, yeniden tanımlanmış olan teknisyen ve yönetici rolleri ile birlikte kavramsallaştırılmış ve doğrulanmıştır. Bununla birlikte halkla ilişkiler stratejist rolüne ilişkin

içerik; (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin yansıtıcı rolünü, bünyesine katmak üzere genişletilmiştir. Son olarak (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin yeni rolü olan eğitsel rol de bu çalışmada liderlik iletişimi ile birim yöneticilerini destekleyen orta düzey yönetim rolü olarak kavramsallaştırılmış ve bu rol için 10 yeni ifade geliştirilmiştir (Steyn, 2009: 524; Steyn, 2011b: 145).

Grunig (1990), mükemmel olmak için kurumsal iletişimin üç organizasyonel düzeyde uygulanması gerektiği vurgusunu yapmaktadır. Planlanan halkla ilişkiler programlarının uygulandığı mikro düzey; halkla ilişkiler yönetici rolünü taşıyan bir kişinin, yönetim fonksiyonu olarak kurumsal iletişim görevini üstlendiği orta düzey; ve örgütsel etkinliğe katkı sağlayan çeşitli durumların belirlendiği makro düzey (Akt. Steyn, 1999:28). Steyn; mükemmel olmak için, organizasyonların, halkla ilişkiler yönetici rolünü üstlenmiş uygulayıcılara sahip olması gerektiğini söyleyen Grunig'in bu vurgusuna, halkla ilişkiler stratejist rolünü eklemiş ve Afrika Araştırmalarının bulguları üzerinden bu görüşünü desteklemiştir. Çalışmalar üst düzey yöneticilerin kıdemli halkla ilişkiler uygulayıcılarının stratejik bir rol üstlenmelerine ilişkin beklentilerini ortaya koyması açısından önem taşımaktadır. Halkla ilişkilerin stratejist rolüne ilişkin içeriğin (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin yansıtıcı rolünü içine alacak şekilde genişletilmesi, yansıtıcı stratejist role yönelik faaliyet ve sorumluluklar tanımlanması, çalışmayı diğerlerinden farklı kılmaktadır. Bu çaba, halkla ilişkilere, mesleğin toplumsal perspektifini vurgulayan bir boyut kazandırması açısından da anlamlıdır (Steyn, 2009: 516-529). “Yansıtıcı stratejist” rolündeki bir halkla ilişkiler uygulayıcısı, örgüt ile çevre arasında, eşgüdüm mekanizması olarak hareket eder; yönetime dışarıdan (toplumsal) bakış açısı sağlar, örgütün amaçlarını toplum yararı ile dengelemek amacıyla daha büyük bağlamda örgütün konumunu yansıtmaya yardımcı olur. Yönetimde, örgütsel stratejileri, toplumsal beklentilere, normlara ve değerlere uyarlamaya dönük bir etki yaratır. Kurumsal amaçların, doğal çevre ve toplumun gözetildiği bir denge üzerinden gerçekleşmesini sağlar (Steyn, 2011b: 147-148). Halkla ilişkilerin eğitsel rolü ise teorik olarak yönetim iletişimi, özellikle de liderlik teorisi ile bağlantılıdır. Yönetici, lider, süpervizör ve çalışanlar arasındaki ilişkiler içinde var olan iletişime odaklıdır. Steyn'e göre, “halkla ilişkiler eğitsel” rolünü üstlenen bir uygulayıcı, yöneticilere, iletişim sorumlulukları konusunda yardımcı olur, onları destekler, cesaretlendirir, rahatlatır veya ilgili konularda

onları eğitir. Bu boyutlarıyla, halkla ilişkiler eğitsel rolü, kavramsal olarak, (EBOK) Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin dördüncü rolünden farklılaşmaktadır. (Steyn, 2009: 516-529).

1.15.1.4. Sistem Teorisi ve Halkla İlişkiler Uygulayıcı Roller

Yönetim boyutuyla sistem kavramı, yöneticilerin düşünce düzleminde organizasyonel ve çevresel alt sistemleri bir araya getirmesi yönüyle önem kazanmaktadır. Kapalı sistem yönetim anlayışının tersine açık sistemlerde organizasyona ait alt sistemlerin her biri bir diğerinden etkilenir ve çevresel sistemlerden etki alır. Yönetim boyutuyla sistem kavramı, halkla ilişkilerin, organizasyonun bütününe sağladığı katkının anlaşılmasına önemli ölçüde yardımcı olmaktadır. Kapalı sistem teorileri, tek bir organizasyonun ya da bir organizasyona ait birimin, organizasyonla ya da onun çevresiyle “birbirinin içine geçen yapılar” olarak düzenlenmesi gerektiğini göz ardı ettikleri bir yönetime odaklanmışlardır. Çalışanların nasıl organize edileceğini, motive edileceğini ve kontrol edileceğini anlatmaktadırlar. Bu teoriler, teknoloji, politik etkiler ve sosyal beklentiler gibi organizasyonun çevresine yönelik konularla minimum seviyede ilgilenirler. Kapalı sistem (anlayışı içinde) halkla ilişkiler yöneticileri, bir grup iletişim teknisyeninin, iyi bir gazetecilik performansı sergilemeleri için, onları motive etmeye odaklanırlar. Ortaya çıkan ürüne ihtiyaç duyulup duyulmadığı ya da ürünün etkili olup olmadığı gözetilmeksizin, yapılan işin kontrolüne odaklanırlar (Grunig ve Hunt, 1984: 92,93). Nitekim Dozier (2005: 365-367), halkla ilişkiler ve iletişim yönetiminde mükemmellik çalışmalarında kapalı sistem bir halkla ilişkiler yaklaşımını yöneticiden çok, teknisyen rolüyle tutarlı bulmuş ve “baskın koalisyonun kapalı sistem bir ideolojiye sahip olduğu örgütlerde, yöneticilik rolüne ve araştırma etkinliklerine daha az rastlanır ve uygulayıcıların yönetim kararlarına katılımı azalır.” şeklinde bir önerme ortaya koymuştur.

Halkla ilişkiler uygulayıcı rollerini açık sistem yaklaşımına dayandırarak açıklayan Steyn, halkla ilişkiler stratejist rolünü; en kıdemli iletişim yöneticisinin, organizasyonun stratejik paydaşlarının saptanması noktasında sorumluluk üstlenmesi, dolayısıyla sistemin *girdi* aşamasına katılım sağlaması şeklinde kavramsallaştırılmıştır. Bu da değişen durumları saptamak ve öngörmek amacıyla, makro düzeyde çevrenin ve faaliyet ortamının proaktif olarak incelenmesini ve gözlemlenmesini gerektirmektedir. Bununla birlikte, dahili ve harici paydaşların organizasyona yönelik tutumlarını etkileyen sorunların tanımlanmasını gerektirmektedir. *İşlem* süreci boyunca bu bilgiler, dahili karar mekanizmalarına doğru

yayılmakta ve stratejik karar verme sürecinde kullanılmaktadır. Bu nedenle halkla ilişkiler yönetici rolü; -Steyn'in 1999 yılında Güney Afrika'da gerçekleştirdiği nicel çalışmada- kurumsal stratejiye bağlı kalarak, kurumsal iletişim stratejisi geliştirmek ve stratejik iletişim planı hazırlamak şeklinde yeniden tanımlanmaktadır. *Çıktı* aşamasında ise, halkla ilişkiler teknisyen rolünü üstlenen uygulayıcı, kurumsal iletişim stratejisini uygulamaktadır (Steyn, 1999: 27).

Halkla ilişkiler, insana dair olan gereksinimlerin karşılanmasında oynadığı rolü, bireylerin düşüncelerini ifade edebildikleri, diyalog geliştirebildikleri ve demokratik yönetime gerçek bir katılım sağlayabildikleri bir zemin inşa ederek ortaya koymaktadır. Çünkü halkla ilişkiler, toplumsal bilinç geliştirebilen, sosyal sorumluluk duygusunu yükselten, iletişim engellerini kaldırabilen ve demokratik değerleri kamusal alanda gerçekleştirebilen bir güçtür. Gereksinimleri belirleyebilen, algıları biçimlendirebilen, bireye kimlik kazandıran, kültürden etkilenen ve onu etkileyen bir faaliyet alanıdır. Toplumsal kurumlarla kamular arasında diyalog geliştiren halkla ilişkiler, toplumları kitlesel niteliklerden uzaklaştırıp, bireylerin bizzat kamusal alana girerek varlık gösterdikleri kamu toplumlarına hizmet etmektedir. Toplumda faaliyet gösteren organizasyonların, toplumsal açıdan sorumlu ve sürdürülebilir davranışlar geliştirmelerini sağlamaktadır. Organizasyonları, kurumsal vatandaş bilinciyle hareket eden, belirli ilke ve değerleri temsil eden yapılara dönüştürmektedir. Organizasyonlara ait davranışın, organizasyon dışından gelen beklentilere uyarak şekillenmesine, organizasyonların toplumdaki rolünü fark etmesine ve gözetilen bu dengeler üzerinden toplumsal refahın artmasına önemli katkılar sağlamaktadır. Bu noktada halkla ilişkiler uygulamalarında benimsenen rol ve stratejiler öne çıkmaktadır. Günümüzde, iletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, sistemleri oluşturan yapıları birbirine daha bağımlı kılmakta, onları daha çok eyleme dönük ve daha az merkeziyetçi olmaya zorlamaktadır. Demokrasi geleneğinin oturduğu, topluma karşı sorumluluk beklentisinin yüksek olduğu, bireye, bireyin katılımına ve ihtiyaçlarına değer verilen toplumlarda halkla ilişkiler uygulayıcılarına duyulan ihtiyaç yüksek olmaktadır. Konu, sistem teorisinin bütünselliği üzerinden ele alınırsa, toplumsal beklentiler ya da huzursuzluklar, çevresel değişimler, ortaya çıkan fırsat ve tehditler bir alt sistem olan organizasyonlarda, dikkate alınıp yönetilmesi gereken etkiler yaratmaktadır. Toplumu, organizasyonların finansal hedeflerine hizmet eden yapılar olarak görmek; organizasyonların çevresiyle iç içe geçmiş, devingen

işleyişi göz ardı etmek ve kapalı sistem bir halkla ilişkiler anlayışını benimsemek anlamına gelmektedir. Oysa kurumsal meşruiyet için, çevresel beklentilerin, organizasyonun faaliyetleriyle uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Bu da sorunlar ve konular etrafında oluşan kamuları takip etmeyi, bu bağlamda elde edilen bilgiyi baskın koalisyonun içinde yer alarak sosyal strateji düzeyinde kararlara dönüştürmeyi gerektirmektedir. Tanıma ve tanıtma faaliyetlerinin çok ötesinde çalışmaları ve bununla paralel olarak yetkilendirmeyi ve sorumluluk almayı gerektiren bu işlevler, uygulayıcıların, organizasyonların stratejik yönetimindeki yeni rolleri anlamaları ile mümkün olabilmektedir. Sistem kuramı çerçevesinde, organizasyonların her an tehdit edici ve istikrarsız durumlarla karşılaşmaları, halkla ilişkiler fonksiyonunu yerine getiren uygulayıcıların stratejik yönetime uyum sağlayan rolleri yansıtabilmelerini gerektirmektedir. Tüm bu gerekçelerle, bu çalışmada, Benita Steyn'in halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerine yaptığı Afrika çalışmaları ve yönetici, teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitsel roller kavramsallaştırması temel alınmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

MESLEKİ EĞİLİMLER VE MESLEK SEÇİMİNİ AÇIKLAYAN KURAMLAR

İnsan, doğuştan getirdiği yetenekleri, gizil güçleri ve sonradan edindiği becerileri kullanıp geliştirerek kendisini var etmektedir. Kişi bir meslek sahibi olmakla, fizyolojik, psikolojik ve toplumsal ihtiyaçlarını karşılamakta, aynı zamanda hayata da bu yolla katkı sunmaktadır. Bireyin kendine en uygun mesleki kararı verebilmesi, kendini araştırma ve keşfetme yolculuğunda; yetenekleri, ilgileri, meslek değerleri, kişilik özellikleri ve psikolojik ihtiyaçları konularında farkındalık geliştirmesi ile mümkün olmaktadır. Bu farkındalık üzerinden birey, kişilik özellikleri ile meslekler arasında anlamlı ilişkiler kurarak, kimliğini oluşturan, sosyal statüsünü belirleyen ve onu etkin kılan bir meslek seçmektedir.

Bu bölümde, bireyi bir meslek edinmeye taşıyan sürecin kavramsal, gelişimsel ve kuramsal boyutları ele alınmaktadır. Bu çerçevede meslek kavramına, mesleki gelişim sürecinin aşamalarına, bu süreci etkileyen faktörlere ve mesleki gelişim kuramlarına yer verilmektedir.

2.1. Meslek Kavramı

Toplumsal hayatta insan; bir meslek sahibi olma, bir iş yapma ve etkin olma ihtiyacı duymaktadır. ‘İş’ yaşam ile insan arasındaki en kuvvetli bağıdır. Tarih boyunca, bu kavrama yüklenen anlamlar değişse de toplumsal hayat içindeki yeri ve bireysel hayatları etkileme gücü hiç değişmemiştir. Mevcut yaşam seyrinde birey, sosyal bir varlık ve meslek elemanı olarak, doğuştan getirdiği yetenekleri, potansiyeli ve gizil güçleri ortaya koymak, kullanmak ve geliştirmek ister. Sahip olduğu bu nitelikleri kullanarak geliştirebileceği ve bu yolla çok yönlü psikososyal ihtiyaçlarını karşılayabileceği alan; meslek alanı, yani işidir. Kişinin yaptığı iş, kazanç elde etmeye dönük yapılan etkinlikleri içermekle birlikte, düşüncelere ve yaşama biçim veren bir boyuta da sahiptir. Çünkü bireyin yaptığı iş, onun kimliğini oluşturur, yaşamın diğer alanlarında kullanılan roller ve konumlar üzerinde belirleyici bir etki yaratır (Yeşilyaprak, 2013: 3-4).

Meslek; “bir kimsenin hayatını kazanmak için yaptığı, diğer insanlara yararlı bir hizmet ya da ürün sağlamaya yönelik olan, kuralları toplumca belirlenmiş ve belli bir eğitimle kazanılan bilgi ve becerilere dayalı etkinlikler bütünüdür”. Kimliğin en önemli kaynağı olan bu etkinlik alanı kişiye, işe yaradığı duygusunu yaşatan, sosyal hayatta bir yer edinmesini olanaklı kılan ve kişiye saygınlık kazandıran bir fonksiyona sahiptir (Kuzgun, 2003: 2-6).

2.2. Meslek Seçimi

İnsan, yaşamını seçimleri üzerinden şekillendirmektedir. Hayatın belirli zamanlarında yapılan seçimler, kişinin devam eden süreçte başarılı ve mutlu olmasında belirleyici olmaktadır. Farklı bir ifade ile insan, istek ve olanaklarına uygun seçimler yaptığı oranda mutlu ve başarılı olur. Bu seçimlerin en önemlisi meslek seçimidir (Usluer, 2005: 1). Meslek seçimi; “bireyin kendine açık olan meslekleri çeşitli yönleri ile değerlendirip kendi gereksinimleri açısından istenilir yönleri çok, istenmeyen yönleri az olan bir mesleğe karar vermesidir” (Kuzgun, 1982’den akt. Bacanlı, 2005: 1). Bireyin yetenek ve kapasitesini değerlendirebileceği ve geliştirebileceği, yaşam deneyimlerine uygun bir meslek seçmesi, kendi özelliklerine ve yaşantılarına yönelik ‘farkındalık’ gerektirir (Yeşilyaprak, 2013: 12). Yaşamının en az üçte birini ne gibi faaliyetler yaparak geçireceğini ve kimlerle etkileşimde bulunacağını belirleyen bu önemli seçim; kişinin dünya görüşü, değer yargıları ve idealleri, girdiği mesleki çevre ile uyumlu olduğu sürece isabetlidir (Bacanlı, 2005: 11).

Meslek seçiminin, kişinin geçimini sağlamaya dönük maddi boyutunun çok ötesinde, yaşamın bütününe dokunan etkilerinden söz edilebilir. Birey çeşitli etkinlikler yolu ile psikolojik gereksinimlerini karşılayarak doyum sağlamaya, kendini gerçekleştirmeye çalışır. Mesleki etkinlikler de bunların başında gelir. Seçilen bir meslek kişinin; bir ömür meşgul olacağı faaliyeti, temas halinde olacağı insanların türünü, eş seçimini, hayat boyu yaşayacağı çevre koşullarını, ailesinin hayat standartlarını, işini severek yapıp yapmamasını dolayısıyla mutluluğunu belirleyen önemli bir etmendir. Meslek, bireylerin; sevgi güvenlik, takdir edilme, beğenilme, başarı, aidiyet, yönetme, öğrenme vb bireysel ve sosyal gereksinimlerine cevap veren boyutlara sahiptir (Özgüven, 2000: 128).

2.3. Mesleki Gelişim

‘Mesleki gelişim’ kavramı; bireylerde, bir süreç olarak meslek fikrinin nasıl geliştiği ve bu sürecin bireylerin meslek seçimini nasıl etkilediği ile ilgilidir. Meslek seçimi davranışı, mesleki gelişim süreci içinde, bireyin yaşantıları ile ilişkili, düzenli ve yordanabilir bir davranıştır. Bu bağlamda kişinin mesleki gelişim sürecini sağlıklı bir şekilde yaşaması, mesleki bir tercih yapmasından daha önemlidir. Çünkü birbirini izleyen aşamalardan oluşan bu olgunlaşma sürecinin her bir evresi, kendinden sonra gelen aşamaları da etkilemektedir (Özgüven, 2000: 151-153).

2.3.1. Mesleki Gelişim Sürecinin Aşamaları

Mesleki rehberlik konusundaki çalışmaların başladığı 19.yy.ın sonlarından günümüze kadar çok sayıda kariyer kuramı geliştirilmiş, bir diğerinden farklı süreçleri vurgulayan, farklı belirleyicilere dikkat geçen pek çok yaklaşım ortaya atılmıştır. Kariyer sorunlarını açıklamaya ve çözmeye çalışan bu kuramlar, insan yaşamının her alanında gerçekleşen köklü değişimlerden etkilenmiş; pozitivist bilimsel gelenekten post modern paradigmaların etkili olduğu günümüze kadar kariyer gelişimini farklı şekillerde açıklamaya çalışmışlardır. Mesleki rehberliğin gelişimine öncülük etmiş, bu konuda kuram ve modeller geliştirmiş teorisyenler, meslek seçiminin bir anda verilmiş bir karar olmadığı, mesleki gelişim süreci içinde biçimlenerek ortaya çıktığı görüşünü savunmuşlardır. Yıllar süren bu gelişim süreci, çocuklukta bir meslek fikrinin oluşmaya başlamasından itibaren yetişkinlikte bir meslek sahibi oluncaya kadar geçen gelişim evrelerini kapsamaktadır.

Isaacson’a göre, bireye ve çevresine ait pek çok faktörün etkileşimi ile oluşan mesleki gelişim süreci 5 aşamadan oluşmaktadır (Akt. Çakır, 2004: 137-168):

1. **Uyanış ve Farkında Olma (Awareness):** Bu dönem çocukta meslek bilincinin oluşmaya başladığı dönemdir. Okul öncesi dönemden başlayarak ilkököl dönemi kapsar (5-12 yaş arası). Çocuk bu dönemde, çevresindeki insanların farklı uğraşları olduğunu, çeşitli mesleklerin varlığını görmeye ve anlamaya başlar. İlkokulun son yıllarında ise çocuk, kendisi ve diğer insanlar arasında ilgiler, yetenekler, amaçlar, ve motivasyon yönünden farklılıkların ve benzerliklerin farkına varmaya başlar.
2. **Meslekleri Keşfetme ve Araştırma (Exploration):** Bu dönem ortaokul yılları olan 12-15 yaşlarını kapsar. Çocuk bu dönemde kişilerin ve mesleklerin ortak olan yönlerini ve farklı olan nitelikleri üzerinde daha çok bilgi sahibi olmaya, yeni yönleri keşfetmeye ve anlamaya başlar. Meslekleri keşfetme, inceleme ve araştırma dönemi bir bakıma çoğumuz için ömür boyu sürer.

3. **Karar Verme (Decision Making):** Gencin lise yıllarını, 15-18 yaşlarını kapsayan bu dönemde birey artık kendisi ve meslekler hakkında oluşturduğu algılara dayanarak, bilgileri değerlendirir, eleştirmeye, birbirine uydurmaya ve geleceğine ilişkin idealler oluşturmaya başlar. Bu ideal ve düşünceler başlangıçta geçici olabilir ancak giderek daha açık ve temel bir plan yapmaya başlar ve genç, mesleki kararını oluşturur.
4. **Hazırlık (Preparation):** 18-23 yaşları arasını kapsayan bu dönemde birey, seçtiği alan, okul ve etkinliklerle mesleğe hazırlanmaya başlar. Meslekle ilgili beceriler geliştirmeye, bilgi birikimi oluşturmaya ve o alanda mesleki tutumlar geliştirerek mesleği icra etmeye hazır duruma gelir. Aynı zamanda o meslek alanında iş araştırmaya başlar ve hazırlık dönemini uzatarak sürdürebilir.
5. **İşe Yerleştirme (Employment):** Bireyin iş dünyasında yerini alarak çalışmaya başladığı dönemdir. Bu dönemde birey kazandığı becerileri uygulama alanına koyar. Mesleği icra ederken bir yandan da mesleki gelişimi sürdürür.

2.3.2. Mesleki Gelişim Sürecini Etkileyen Faktörler

Bireylerin mesleki gelişimi ve meslek seçimi üzerinde etkili olan pek çok faktörden söz edilebilir. Ancak bu faktörlerin hepsi ölçülebilir nitelikte değildir. Super, mesleki gelişim sürecini etkileyen en temel faktörleri 6 başlık altında toplamıştır. Bunlar; biyolojik etmenler, sosyolojik etmenler, psikolojik ve kişisel etmenler, ekonomik etmenler, politik etmenler, rastlantı ve şans etmenleri şeklinde sıralanabilir (Akt. Özoğlu, 1982: 101).

2.3.2.1. Biyolojik Etmenler (Cinsiyet, fiziksel yapı, görme ve işitme duyuları):

Kadın ve erkek davranışlarının, ilgi ve tutumlarının biyolojik ve öğrenilebilen faktörler üzerinden farklılık gösterdiği bilinmektedir. Pek çok toplumsal ve kültürel değer bu farklılıkları yansıtır niteliktedir. Bu bağlamda bireyin kadın ya da erkek olarak doğmasının yani cinsel kimliğinin ötesinde toplumsal cinsiyet kavramının anlaşılması önem kazanmaktadır (Özyurt, 2006: 317-319).

Bireyin cinsiyeti; meslek beklentisi ve seçimi noktasında kişiyi etkileme potansiyeline sahip olmakla birlikte, içinde yaşadığı toplumun farklı cinsiyetlere bakış açısı (toplumsal cinsiyet) daha önemli olabilmektedir. Kadın ve erkeklerin belli özellikler açısından farklılaşmaları ya da kendilerini böyle algılamaları, ardında bir takım toplumsal etkileri barındırır. Bireyin sosyalleşme deneyimi, kendisini ve cinsiyetini nasıl gördüğünü

etkilemektedir. Bu konuda yapılan araştırmalar erkek ve kadınların genel olarak hayata, özelde ise mesleklere farklı perspektiften baktıklarını ortaya koysa da toplumda kabul gören cinsiyet rolleri belirleyici olmaktadır (Pişkin, 2013: 66-71). Bireyin kendisini kadın ya da erkek olarak algılaması ile ilgili olan toplumsal cinsiyetin gelişiminde pek çok toplumsal uygulama ve kültürel faktör belirleyici olmaktadır. Anne-baba tutumları, eğitim kurumları ve medya organları üzerinden iletilen mesajlar, cinsiyet özelliklerine ilişkin kalıp yargılar içermektedir. Bu kalıp yargılar, bireyin içinde yaşadığı toplumun norm ve geleneklerine göre şekillenmektedir. Bu bağlamda kültürel bir boyuta sahip olan bu kalıp yargılar; mesajlar, imgeler ve uygulamalar aracılığıyla cinsiyet rollerine ilişkin modeller sunmaktadır. Cinsiyet rolleri açık mesajlarla vurgulanarak, cinsiyete uygun davranışları benimsemek ve tercihlerde bulunmak noktasında yönlendirici etkiler yaratmaktadır. Bireylerin hayata ilişkin algı ve beklentilerini yönlendirebilmektedir (Özyurt, 2006: 317-346).

Meslekler, meslek üyelerinin özellikleri, mesleğin sağladığı maddi kazanç, mesleğin saygınlığı vb. hakkında toplumda yaygın olarak benimsenen kalıp yargılar ve imajlar bulunmaktadır. Kız ve erkek çocuklarının, kariyer edinme yolunda, anne-baba ve eğitimciler aracılığıyla, doğrudan veya dolaylı olarak bu kalıp yargılardan etkilendikleri bilinmektedir. Toplumsal cinsiyete özgü rol gelişimi, erkek ve kadınların toplumsallaşma sürecinde belirleyicidir. Bu bağlamda kadın ve erkek bireyler toplumun beklentilerini karşılamaya çalışmakta ve onlara biçilen (onlar için tayin edilen) toplumsal rolleri büyük oranda benimsemektedirler (Kuzgun, 2014a: 110-117). Nitekim Gottfredson (1981), insanların meslek seçimi kararı verirken, mecbur kaldıklarında önce ilgi alanlarına uygun olmayan meslekleri, sonra saygın olmayan meslekleri ve en çaresiz kaldıkları durumda ise cinsiyetlerine uygun olmayan meslekleri düşünebildiklerini ifade etmektedir (Akt. Kuzgun, 2014a: 113). Meslek yaşamı ile ilişkilendirilebilecek cinsiyete özgü özellikler, erkekler ve kadınlar üzerinde pekiştirilerek toplumsal bir boyut kazanmaktadır. Ancak bireylerin doğal eğilimlerine uygun bir mesleki gelişme ortamı sağlamak çağdaş insan anlayışı için daha uygun bir tutum olacaktır (Kuzgun, 2014a: 110-117).

Bireyin biyolojik olarak kadın ya da erkek oluşu ise ‘cinsel kimlik’ kavramı ile ilgilidir. Nitekim kadın ile erkek arasındaki farklılıkları toplumsal ve kültürel etkilerin

ötesinde nörolojik, kimyasal ve biyolojik süreçlerle açıklayan görüşler de bulunmaktadır. Bu bağlamda yapılan araştırmalar, kadın ve erkek beynindeki yapısal farklılıklara dikkat çekerek belirli alanlara dair etkinlik ve beceri düzeyindeki farklılıkları, bu yapısal ve işlevsel süreçlerle ilişkilendirmektedirler (Özyurt, 2006: 317-346).

İçinde yaşadığımız yüzyılda gerçekleşen hızlı gelişmeler, geleneksel rol beklentilerini değiştirmiş, dayatmacı geleneksel rol beklentilerine dayalı yaklaşımlar yerine, cinsiyeti ne olursa olsun kişiye uyan rolün esas alındığı yaklaşımlar benimsenmeye başlamıştır (Pişkin, 2013: 66-71).

2.3.2.2. Sosyolojik Etmenler

Bireyin mesleki gelişimini etkileyebilecek pek çok sosyolojik faktörün en önemlisi bireyin içinde yaşadığı ailesidir. Özoğlu (1982: 103) aile merkezinde açıklanabilen bu etkileri; sosyo-ekonomik seviye, parasal durum, kültürel geçmiş ve kültürel etkileşme derecesi, aile ile ilişkiler, anne ve babanın çocukla ilgili umut ve beklentileri gibi konular ile ilişkilendirmiştir. Nitekim ekonomik ve kültürel olanakları sınırlı olan ailelerde kısa zamanda maddi kazanç ve mevki sağlayacak bir iş tercih edilirken, ekonomik ve kültürel düzeyi yüksek ailelerde çocuklar yetenek ve ilgileri doğrultusunda meslekler seçebilmektedir. Ya da baba otoritesinin egemen olduğu ailelerde çocuk, küçük yaşlardan itibaren baba mesleğini desteklemesi ve sürdürmesi yönünde koşullandırılabilir. Bazı aileler ise çocuğun ilgi ve yeteneklerini gözetmeden kendi hayatlarında gerçekleştiremedikleri mesleki arzularını çocuklarına dayatabilmektedir. Veya anne-baba, sadece mesleğin toplumsal saygınlığı üzerinden dolayı da olsa bazı mesleklerin önemli ve itibarlı olduğu yönünde çocuklarını etkileyebilmekte ve çocuğun niteliklerine uygunluk derecesini göz ardı edebilmektedir. Bazı aileler ise liberal bir tutum benimsediğini düşünerek, çocuğu bu konuda tamamen serbest bırakmakta, yönlendirici hiçbir müdahalede bulunmadan sorumluluktan kurtulduğunu düşünebilmektedir (Özgüven, 2000: 160).

Kuzgun ise mesleki gelişim sürecinde anne-babaların çocuklar üzerindeki etkilerini üç başlık altında özetlemektedir (Kuzgun, 2014b: 60,61):

1. Anne-babalar çocuğun bazı yeteneklerini geliştirici ortamlar hazırlarken bazılarını ihmal edebilmekte hatta bastırabilmektedir.

2. Anne-babalar, belli mesleklere karşı olumlu ve olumsuz tutumlarını çocuklarına aşılayabilmekte ve onların değerler hiyerarşisini oluşturabilmektedirler. Nitekim bir mesleğe yönelik olumlu ya da olumsuz tutum ve meslek değerleri, çoğu zaman kişinin doğrudan yaşantıları ile değil, çevreden, daha özgül olarak anne ve babadan sosyal kalıtım yolu ile çocuklara aktarılmakta ve biçimlenmektedir.
3. Anne-babalar çocuğun benlik kavramını (öz kavramını) biçimlendirmede başrolü oynamaktadır.

Bireyin mesleki gelişimini etkileyen faktörlerden biri de ait olduğu sosyo-ekonomik sınıftır. Her toplum bünyesinde eğitim ve ekonomik unsurlarla şekillenmiş sosyal sınıflar barındırır. Bu sınıfların bireylere sunduğu veya sınırlandırdığı imkânlar bulunmaktadır. Bireyin benimsediği değerler, sergilediği davranış kalıpları ve yaptığı seçimlerde ait olduğu sınıfın izleri görülmektedir (Pişkin, 2013: 65,66).

2.3.2.3. Politik Etmenler

Ülkelerin ve bölgelerin benimsedikleri sosyal politikalar ve istihdam politikaları; meslek seçimini toplumsal ve bireysel boyutlarıyla etkileyen faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Devletin sağladığı eğitim olanakları, gençlere ve kadınlara iş imkanları yaratmaya dönük gerçekleştirilen yasal düzenlemeler, iş olanaklarını etkileyen yasalar, bireylerin meslek seçimleri üzerinde dolaylı ya da doğrudan etkiler yaratmaktadır.

2.3.2.4. Rastlantılar

Hayatın bir yönüyle kestirilemez olması, insan yaşamının pek çok alanında olduğu gibi meslek seçiminde de belirleyici etkiler yaratabilmektedir. Bireylerin meslek seçimlerini ve kariyer yolculuklarını şekillendiren; doğal afet, savaş durumları, köklü toplumsal değişimler gibi major faktörlerden bahsedilebileceği gibi bireysel kararsızlıklara, tesadüfi tavsiye ve iş önerilerine bağlı olarak gelişen minör faktörler de söz konusu olabilmektedir. Bu bağlamda meslek seçiminde rastlantısal etkiler, bazı olanakları kapatan veya yeni olanaklara kapı açan ancak kontrolü büyük oranda bireyde olmayan etmenler olarak değerlendirilmektedir (Özoğlu, 1982: 101).

2.3.2.5. Ekonomik Etmenler

Bireylerin içinde yaşadığı ülkenin ya da bölgenin ekonomik sistemi ve şartları belli mesleklere duyulan ihtiyacı belirlemekte ve işgücü piyasalarını, arz talep dengesine bağlı olarak etkilemektedir. Ülkelerin benimsedikleri ekonomik sistem üzerinden çıkarılan yasa, yönetmelik ve mevzuatlar, yeni meslekler doğurabilmekte veya bazı mesleklerin önünü açabilmektedir. Küresel düzlemde nüfusun, az gelişmiş bölgelerden gelişmiş bölgelere doğru hareket etmesi de hem yerli nüfus hem göç eden nüfusun istihdam şartlarını ve bireylerin kariyer süreçlerini etkilemektedir. Günümüzde güçlü ekonomilere sahip toplumlarda, bireylerin aldıkları eğitimin süresi ve niteliği artmaktadır. Aksi durumda ise bireylerin aldıkları eğitimin süresi ve niteliği düşmekte buna bağlı olarak iş piyasasında onlara açılan seçenekler daralmaktadır (Pişkin, 2013: 71-74).

2.3.2.6. Psikolojik ve Kişisel Etmenler

Bireyler arasındaki farklar sadece fiziksel özelliklerde değil; kişilik özelliklerinde, zihinsel yeteneklerde, ilgilerde de kendini göstermektedir. Nitekim insan biyolojik, psikolojik ve sosyolojik boyutları olan ve bu boyutlarda gereksinimler duyan bir varlıktır. Bireysel farklılıklar ve psikolojik ihtiyaçlar da meslek seçimini etkileyen faktörler arasındadır (Özoğlu 1982: 12-72).

Bireylerin çok çeşitli işleri çok değişik düzeylerde yapabildiği ve çeşitli işleri yapmaya karşı farklı düzeylerde istek duyduğu bilinen bir gerçektir. Bir kimsenin sahip olduğu her hangi bir özelliğe ilişkin algısı; o özellik ile ilgili doğrudan yaşantıları ve insanların, kişinin o özelliğine dair görüşleri ile belirlenir. Dolayısıyla kişi bu iki kaynaktan edindiği verileri değerlendirerek ve aynı özelliğe diğer insanların ne düzeyde sahip olduğunu gözlemleyerek, o özelliğin derecesi hakkında bir yargıya varır. Yirminci yüzyılın başlarında bireyler arasında gözlenen bu farklar, geliştirilen ölçme araçları ile sayısal olarak ifade edilmeye ve elde edilen bulgular üzerinden mesleğe yönlendirme hizmetlerinde kullanılmaya başlamıştır (Kuzgun, 2014b: 100).

2.3.2.6.1. Zekâ

İnsan özelliklerini açıklamaya çalışan kavramlardan biri olan ‘zekâ’nın ne olduğu konusu tarih boyunca, filozoflar, psikologlar ve eğitimciler tarafından tartışılmıştır. Kavramın incelenmeye başladığı ilk yıllarda, zekâ tek tür bir yapı olarak ele alınmıştır. Ancak günümüze değin yapılan araştırmalar, insan beyninin tüm yapı ve fonksiyonlarını tek bir faktör ile

açıklamanın yetersiz olduğunu, zekânın birden fazla çeşidi olan bir yapı olarak düşünülmesi gerektiğini ortaya koymuştur (Pişkin, 2013: 50).

Zeka ile ilgili çalışmaların yapıldığı ilk dönemlerde psikologlar zekayı, matematik problemi çözmek, tarih bilgisi, şiir analizi gibi konularda başarılı olmakla ilişkilendirmiş ve bilişsel beceri gerektiren işlerin performansını etkileyen temel bir beceri olarak görmüşleridir. Zamanla çok boyutlu zeka anlayışında yeni çalışmalar yapılmaya başlanmış ve Guilford kendi modeliyle bu çalışmalara rehberlik eden isimlerden biri olmuştur. Guilford'un Zihnin Yapısı Modeli zekayı; *zihinsel işlemler* (bütünleştirici-ayrıştırıcı-bellek kaydı-akılda tutma-kavrama), *içerik* (görsel-işitsel-sembolik-anlamsal-davranışsal) ve *ürün* (karşılaştırma-sistem-sınıf-ilişki-dönüşüm-birim) olarak üç boyut üzerinden ele almaktadır. Her bir boyutu kendi içinde farklı kategorilere ayırmaktadır. Tüm boyutlar ve kategoriler düşünüldüğünde 120 olası zihinsel faktör ortaya çıkmaktadır (Erden ve Akman, 2011: 234).

Zekâyı; organizmanın çevre ile etkileşimindeki denge süreçleri ile açıklayan Piaget'e (1959) göre zekâ; insanın çevresi ile uyumunu sağlayan bir güçtür. Zekânın bu uyum sürecindeki işleyişi ve oynadığı rolün derecesi; en basit duyuşsal-devinsel tepkilerden en karmaşık düşünsel işlemleri kapsayan etkinlikler çizgisi üzerinde tahmin edilebilir. Bu süreçte uyulacak durumun karmaşıklığı ve gerektirdiği etkinliğin niteliğine göre değerlendirilen zekâ, kendisini akıl yürütme ve problem çözüme gibi karmaşık durumlarda daha çok göstermektedir (Akt. Kuzgun, 2006: 18,19).

Thorndike yaptığı çalışmalar sonucunda zekâyı; 'soyut zekâ', 'mekanik (pratik) zeka' ve 'sosyal zeka' olmak üç farklı grupta incelemiştir. Ayrıca zekânın düzey, genişlik ve hız şeklinde ifade edilebilen boyutlara sahip olduğunu düşünen Thorndike, kişinin zekâsını değerlendirirken bu faktörlerin saptanması gerektiğini savunmuştur. Örneğin, aynı zeka düzeyine sahip bireylerin, güçlük dereceleri aynı fakat nitelikleri farklı çok sayıda işten, başarılı olduklarının sayısı zeka genişliğini ortaya koymaktadır. Kişilerin belirli güçlük ve değişiklikteki işleri başarmadaki çabukluğu ya da yavaşlığı ise zekanın hız yönü ile ilişkilendirilmektedir (Kuzgun, 2014b: 24).

Zekâyı; anlamak, hüküm vermek, akıl yürütmek, düşünceye yön vermek, düşünceyi arzu edilen bir amaca uyarlamak ve özeleştirme gibi daha karmaşık zihinsel işlemlerle ilişkilendiren Binet (1961), zekânın psikolojik yöntemlerle değerlendirilmesi gerektiğine inanmıştır (Akt. Kuzgun, 2006: 16-18).

İnsan zekâsının çok boyutlu olduğunu düşünen ve yaptığı araştırmalar sonucu ‘Çoklu Zekâ Kuramı’ nı geliştiren Howard Gardner, sekiz temel zekâ türü belirlemiştir. Her bir türün beynin içinde farklı işleyiş sistemine sahip olduğu düşünülmektedir. Pişkin (2013: 50,51) Gardner’ ın kuramına göre belirlenen zeka türlerini aşağıdaki şekilde özetlemektedir:

Sözel-Dilsel Zekâ (Linguistic Intelligence): Bu zekâ türü okuma, yazma, dinleme ve konuşmada kendini gösteren özellikler içerir. Sözel-Dilsel zekâ; ses ve sözcükleri anlamlandırma ve bunları etkili kullanma becerisidir. Bu zekâ türüne sahip olan bireylerin, kişilere ve konulara ilişkin açıklamalarda dili kullanma yetenekleri ön plana çıkmaktadır. Gazetecilik, öğretmenlik, psikolojik danışmanlık, yazarlık; bu becerinin gerektirdiği meslek alanlarına örnek verilebilir.

Mantıksal Matematiksel Zekâ (Logical-Mathematical Intelligence): Mantıksal nedensellik ilişkisi kurma, sayısal ilişki ağını algılama ve kullanma, problem çözme, tümevarım yöntemi ile düşünme gibi becerileri kapsamaktadır. Bu zekâ türüne sahip olan bireyler çoklu adımları olan, karmaşık mantıksal ve matematiksel problemleri çözme, mantık yürütme, soyut ve kavramsal düşünme gibi yeteneklere sahiptir. Felsefecilerin, matematikçilerin, mühendislerin ve mantık bilimcilerin bu zekâ türüne sahip olması beklenir.

Müziksel Zekâ (Musical Intelligence): Müziksel zekâ; seslerin perde, ritim ve tını özelliklerini ayırt edebilme, sesleri müziksellik ve duygusal tonu açısından değerlendirme ve yorumlama gibi beceriler ile ilgilidir. Bu zekâ türü; şarkı söyleme, besteleme, bir müzik enstrümanı kullanma gibi etkinliklerde kendini gösterir.

Kinestetik Görsel-Bedensel Zekâ (Kinesthetic Intelligence): Beden hareketlerini denetleyebilme, kasları ustalıkla kullanabilme gibi devinimsel ve kinestetik becerileri kapsamaktadır. Bu zekâ türü; dikkat, kontrol ve çeviklik gibi nitelikleri fazlasıyla gerektiren sportif mesleklerde (akrobasi, atletizm, futbol vb.), üst düzey motor beceriler gerektiren mesleklerde (beyin cerrahisi, elmas kesiciliği vb.), soyut ve karmaşık düşünce ve duyguları jest ve mimikleri kullanarak yansıtmayı gerektiren mesleklerde (modern dansçılık, pantomim sanatı vb.) kendini göstermektedir.

Uzamsal Zekâ (Spatial Intelligence): Görsel dünyayı algılama, uzamsal düşünme, tasarlama gibi becerileri kapsamaktadır. Nesnelerin görsel özelliklerini kullanabilme ve yaratıcı uzamsal düşünebilme becerilerini gerektiren; görsel tasarım, iç mimarlık, ressamlık gibi meslekler için oldukça önem taşımaktadır.

Doğa Zekası (Naturalist Intelligence): Doğa Zekası; ekolojik sistemin işleyişini anlamak, bu sistemin içinde var olan türleri belirlemek, tasnif etmek, gibi beceriler ile alakalıdır. Bu zekâ türüne sahip olan bireylerin, bitkiler, hayvanlar gibi canlı varlıklara ve jeolojik doğal varlıklara ilişkin empatik bir tutum içinde oldukları, canlıların yaşamlarına dair duyarlılık taşıdıkları bilinmektedir. Veteriner hekimlerin, doğa bilimcilerin, çiftçilerin, ziraatçıların ve bilim adamlarının bu zekâ türüne üst düzeyde sahip olmaları beklenir.

İçsel Zekâ (Intrapersonal Intelligence): Beynin ön lobları ile ilişkilendirilen İçsel Zekâ; kişinin kendi duygularına, gereksinimlerine, güdülerine, güçlü yönlerine ve zaaflarına dair farkındalığı ile açıklanmaktadır. ‘İnsanın kendini bilmesi’ şeklinde kısaca ifade edilebilen bu zekâ türü; kişinin kendini takdir edebilmesi, amaçlarını belirleyebilmesi, duygusal otokontrolü sağlayabilmesi, stresle baş edebilmesi ile ilgili becerileri kapsamaktadır. Bu zekâ türü etkin özyönetim gerektiren; polislik, yazarlık, pilotluk, öğretmenlik gibi meslekler için oldukça önem taşır.

Kişilerarası Zekâ (Interpersonal Intelligence): Bireysel farklılıkları okuyabilme, diğer insanların mizaçlarını, davranışlarını, duygu durumlarını algılayabilme becerileri ile açıklanmaktadır. Bu zekâ türüne ait özellikler, lider ve yönetici pozisyonunda olan kişiler

için, sorumlu oldukları gruba hitap edebilme, grubun üyelerini motive edebilme ve etkili bir şekilde yönetebilmeleri açısından önemlidir. Psikolojik danışmanlık, satış danışmanlığı, öğretmenlik gibi mesleklerde de Kişilerarası Zekâ türüne ait özellikler önemlidir.

2.3.2.6.2. Yetenek

Meslek gelişimini ve meslek seçimini etkileyen en önemli psikolojik faktörlerden biri de yetenektir. Psikolojide her davranışın, ihtiyaçları karşılayacağı düşünülen nesnelere, durumlara ve insanlara yönelik gerçekleştiği kabul edilmektedir. Kişinin en güçlü olandan başlayarak sıraladığı ihtiyaçları ile mesleğin sağladığı imkânlar örtüştüğü oranda o iş veya meslekten hoşnut kalınabilir. Çünkü meslek görevlerinin başarılı bir şekilde yerine getirilmesi kişide hem gizil güçleri kullanmaya yönelik hem de çevreden, destekleyici ve pekiştirici uyarılar almaya yönelik bir doyum sağlamaktadır. Bu da ancak kişinin sahip olduğu yeteneğin türü ve düzeyi ile mesleğin gerektirdiği faaliyetlerin karmaşıklık düzeyinin yakınlığı ile mümkündür. Mesleki faaliyetlerin bireyin yetenekleri ile uyumlu olması iş doyumunu için gereklidir. Bireyin yeteneklerinin, bir meslek için beklenen yetenek düzeyinin çok altında kalması, kişinin başarısız olmasına, çok üstünde olması ise potansiyel kapasitesini kullanamamasına bağlı olarak kişinin mutsuz olmasına yol açmaktadır (Kuzgun, 2014a: 39-40).

Yetenek; öğrenme gücü, çeşitli alanlarda sergilenebilen performans kapasitesi ve bir iş, görev veya faaliyeti diğer insanlara göre daha başarılı ve daha hızlı yapabilme yetisi olarak açıklanabilmektedir (Pişkin, 2013: 45). Kuzgun (2014a; 23) yetenek kavramını, “her hangi bir davranışı, bilgi veya beceriyi öğrenebilme gücü” olarak tanımlamaktadır. Ona göre bu güç; “doğuşta sahip olunan gizil gücün (kapasitenin), çevre ile etkileşim ve eğitim sonucu işlenmiş ve yeni öğrenmeler ile hazır hale getirilmiş kısmıdır”.

Rotundo yetenekleri; zihinsel (cognitive), psikomotor (psychomotor), duyuşal- algısal (sensory or perceptual) ve fiziksel (physical) yetenekler olmak üzere dört temel başlık altında incelemiştir (Pişkin, 2013: 47):

- **Duyusal veya Algısal Yetenekler:** Duyusal ve algısal yetenekler bir uyarıcıyı fark etme ve almadaki duyarlılık kapasitesi ile ilgilidir. Uyarımlar, insan zihninin işleyeceği malzemeler olarak düşünüldüğünde bu uyarımları almak zihnin ilk ve temel işlevidir. Bilinen beş duyu organı ile çevreden gelen uyarımları alabilme açısından bireyler arasında farklılıklar gözlemlenmektedir. Psikolojinin bilim olmaya başladığı yıllarda, bu farklılıklar laboratuvarlarda ölçülerek zekâ araştırmalarına konu olmuştur. Duyusal ve algısal yetenekler kendi içinde; görsel uyarımları alabilme, işitsel uyarımları alabilme, koku uyarımlarını alabilme, dokunsal uyarımları alabilme şeklinde uyarıcının türüne göre değişen kategorilerde incelenmektedir (Kuzgun, 2014a: 24-25).
- **Psikomotor Yetenekler:** Kas ve bedenle yapılan aktivitelerde kendisini gösteren bu yetenek; bedensel koordinasyon, reaksiyon hızı, reaksiyon zamanı, duyarlılık gibi kapasitelerle ilgilidir (Rotundo, 2006'dan akt. Pişkin, 2013: 45). Kuzgun (2014a: 27,28) psikomotor yetenekleri; tepki hızı, göz-el koordinasyonu, parmak becerisi, el becerisi, kinestetik yetenek şeklinde alt gruplara ayırmış ve çeşitli mesleklerin gerektirdiği yeteneklerle ilişkilendirmiştir. Örneğin 'teпки hızı'nın pilotluk, şoförlük gibi mesleklerde; 'göz-el koordinasyonu'nun mekanik işlem gerektiren mesleklerde; 'parmak becerisi'nin saatçilik, kuyumculuk, el sanatları gibi mesleklerde önemli olduğunu belirtmiştir.
- **Fiziksel Yetenekler:** Bu yetenek türü ise, kas gücü, kardiyovasküler dayanıklılık, bedensel hareket kalitesi gibi konularla ilişkilendirilmiştir (Rotundo, 2006'dan akt. Pişkin, 2013: 45).
- **Zihinsel Yetenekler:** Zihinsel yetenekler; algılama, soyutlama, genelleme, problem çözme gibi zihinsel aktivitelerde kendini göstermektedir. Zihinsel yeteneklerin en temelinde, zihin enerjisinin bir nesne veya konu üzerinde yoğunlaşması olarak tanımlanan 'dikkat' yer almaktadır. Duyu organları aracılığı ile alınan uyarımların zihinde oluşturduğu izleri, bunlarla ilişkilendirilen kavramları vb. bilgileri saklama süreçleri ile ilgili bir kavram olan 'bellek' de temel zihinsel yeteneklerden biri olarak kabul edilmektedir. Algıları gruplama, kavramlar oluşturma, kavramlar arasında benzerlik farklılık ilişkisi kurma, bunları analiz edebilme ve yeni bileşimler oluşturma gücü olarak tanımlanan 'akıl

yürütme’ de zihinsel aktivite gücünü ifade eden *önemli* yeteneklerden biridir (Kuzgun, 2014a: 26-27). Zihinsel yetenekleri; düşünme, muhakeme, okuma, yazma, matematiksel usavurum gibi süreçlerle açıklayan Rotundo (2006), kariyer konusu ile en ilişkili olan yetenek türünü ‘zihinsel yetenek’ olarak ifade etmektedir (Akt. Pişkin, 2013: 47).

İnsan zihninin gücünü ve niteliklerini açıklamaya çalışan kuramcı ve eğitimciler farklı kavramlar kullanmış, ölçmeye çalıştıkları gücü kimi zaman zekâ, kimi zaman yetenek olarak adlandırmışlardır. Bu noktada Kuzgun (2006: 28)’un tespiti zeka terimini kullanan araştırmacıların zihin gücünü tek faktörlü bir yapı olarak gördükleri; yetenek terimini kullananların ise bu gücü çok faktörlü bir yapı olarak düşündükleri şeklinde olmuştur. Kendisi ise genel öğrenme gücünü zeka, belirli bir alandaki konuları öğrenme gücünü ise yetenek şeklinde ortaya koymaktadır (Kuzgun, 2014b: 24).

Özetle yetenekler, “bireyin her hangi bir alandaki bilgi ve becerileri öğrenebilme potansiyeli”dir. Bireyin gelecekte, mesleğindeki başarısının en önemli yordayıcısı olarak görülen yetenekler, mesleklerle bağlantılı olarak geliştirilmiş testlerle ölçülebilmekte ve kariyer danışmanlığında üzerinde durulan konular arasında yer almaktadır (Kaya, 2013: 417,418).

2.3.2.6.3. İlgi

Meslek psikolojisinde, meslekte kalma süresinin ve doyumun en güçlü yordayıcıları olarak düşünülen ilgiler, en eski, en çok araştırılan ve en iyi ölçülebilen değişkilerden biri olarak kabul edilmektedir (Bacanlı, 2013: 100). Mesleki bir etkinliğe yönelik başarı düzeyi yetenek kavramı ile ilişkilendirilirken, bu etkinlikten zevk alma düzeyi ‘ilgi’ kavramı ile açıklanmaktadır. İnsanların bir nesne, faaliyet veya göreve dair hissettikleri olumlu duygular onların ilgileri ile alakalıdır. Kişilerin günlük yaşam içinde çeşitli faaliyetlere duydukları ilgi ya da ilgisizlik; o faaliyeti diğerlerine tercih etme, o faaliyeti gerçekleştirirken algılanan zaman kesiti ve faaliyete devam etme arzusu gibi konular üzerinde belirleyici olmaktadır. Dolayısıyla hayatın büyük bir bölümünü meşgul eden mesleki faaliyetlerin, kişinin ilgileri

kapsamında olması veya olmamasının iş doyumunu doğrudan etkilemesi beklenir (Pişkin, 2013: 53-54).

Kuzgun (2006: 73-93) ilgiyi: “Bir gizil gücün gerçekleştirilme dürtüsü ile başlayan ve özü gerçekleştirmenin yarattığı doyumla sonuçlandıkça güçlenen bir yöneliş” olarak tanımlamış ancak bu yönelişin tanımaya ve anlamaya dair bir yöneliş olmaktan çok, uzun süren bağlanmayı içeren bir yöneliş olması gerektiğini vurgulamıştır. Diğer bir ifade ile kişinin çeşitli etkinliklere dönük; yaklaşma, uzaklaşma ya da kayıtsız kalma türünden tepkilerini ifade eden ilgi, kısa süreli bir yönelme veya uzaklaşma olarak düşünülmemelidir. Dolayısıyla mesleki bağlamda bir yönelişin ilgi olabilmesi için, söz konusu etkinlik alanında eğitim almayı ve bu alanda çalışarak yaşamı sürdürmeyi arzulayacak özellikte olması gerekmektedir. İlgilerin oluşumu noktasında çevresel faktörlerin mi yoksa kalıtımın mı belirleyici olduğu konusunda farklı görüşler ortaya atılmakla birlikte ilginin gözlenebilir davranışlar yoluyla belirlenebilen bir kavram olduğu kabul edilmektedir.

2.3.2.6.4. Meslek Değerleri

Kişide yokluk hissi uyandırarak, kişiyi eksikliği gidermeye dönük harekete geçiren mekanizmalar ihtiyaçlarla ilgili iken bir aktivitenin özünden elde edilen tatmin, ilgileri açıklamaktadır. İlgi ve ihtiyaç kavramları ile ilgili olan, insan davranışlarında güdüleyici rol oynayan değerler ise; ulaşmak istenilen hedeflere ve ideallere yüklenilen anlam ve atfedilen önemdir. Sosyal yaşama uyum sağlamayı etkileyen bu psikolojik yapıların, bireyin meslek seçimini ve iş doyumunu etkileyen değişkenlerden biri olduğu bilinmektedir. Bireyin ihtiyaçları ile şekillenen ve bir mesleği birey için değerli kılan meslek değerleri, oldukça subjektif özelliklerdir (Pişkin, 2013: 59-62).

Nitekim mesleğin kazanç durumu, yükselme olanakları, sosyal güvencesi, kazandırdığı toplumsal saygınlık gibi meslek değerleri kişiden kişiye değişmekle birlikte, bireyin kendi içinde dahi zamana bağlı değişen meslek değerlerinden bahsetmek mümkündür. Kişinin yaratılışından kaynaklanan ve çevre etkisi ile şekillenen kendine özgü değerlendirme sistemi, karar verme esnasında seçeneklerin hangisine yöneleceği üzerinde etkilidir. Dolayısıyla meslek tercihinde bulunacak kimse yetenekleri geliştirme, yaratıcılık, ilgi çekici iş etkinlikleri

gibi işin özü ile ilgili iç kaynaklı ve kazanç, takdir, ödül, iş güvencesi gibi iş yerinin koşullarından etkilenen dış kaynaklı değerler arasında bir önem sırası oluşturarak bir mesleğe yönelmektedir (Kuzgun, 2014a: 69-71).

2.3.2.6.5. Kişilik

Kariyer gelişimi ve meslek seçme davranışı üzerindeki bireysel etkileri açıklayan kavramlardan biri de kişiliktir. Davranış, duygu ve düşünce düzleminde önemli veriler elde edebileceğimiz kişilik; bir araştırma konusu olarak oldukça eski ve kapsamlı bir kavram olmakla birlikte, kişiliğin ne olduğu sorusuna uzmanların üzerinde uzlaştıkları bir yanıt olmadığı bilinmektedir. Farklı kişilik kuramcıları insanın bireyselliğini; bilinçaltına, bilişsel, güdüsel veya duygusal boyutlara odaklanarak farklı konular üzerinden açıklamaya çalışmışlardır.

Önemli kariyer kuramcıları, kariyer gelişiminde dikkate alınması gereken ana faktör olarak kişiliği vurgulamışlardır (Kaya, 2013: 434). Farklı kişilik özelliklerine sahip insanların farklı mesleklerde başarılı yetkin ya da başarısız pasif olmaları kestirilebilir bir durumdur. İnsanlar sahip oldukları kişiliklerinin işleyen mekanizmalarına göre bazı meslekleri kolaylıkla icra etmektedirler. Kişiliğini oluşturan özelliklerle örtüşen meslekler, bireylerin kendilerini ve yeteneklerini doğallıkla ifade edebilecekleri alanlar olarak karşımıza çıkarken, kişilik özellikleri ile uyumlu olmayan meslekler bireylerin zorluk, tatminsizlik ve mutsuzluk alanları olarak tecrübe edilmektedir. İnsanın her hangi bir mesleğe ilişkin eğitim almış olması ona o mesleği icra etme noktasında yetki ve yeterlilik sağlayabilmektedir. Ancak konuya sadece bu açıdan yaklaşmak, meslek ve insan ilişkisinde psikolojik boyutu tamamen dışarıda bırakmak anlamına gelecektir. Oysa insanın hem mesleki hem de günlük yaşam tecrübeleri büyük ölçüde kişiliğinin sağladığı imkan ve sınırlılıklarla şekillenmektedir.

En temelde bireyin kendisinden kaynaklanan tutarlı davranış kalıpları olarak tanımlanabilen kişiliğin belli özellikleri üzerinde vurgu yapılmaktadır. Bunlardan biri olan ‘tutarlılık’ kişiliğin durumsal tepkilerden çok geneli temsil eden tutarlı davranış kalıpları ile ilgili olmasıdır. Diğerleri ise kişilik kavramının, kişiler arası süreçlerden çok; nasıl davranacağımızı, hissedeceğimizi veya düşüneceğimizi belirleyen güdüsel, duygusal ve

bilişsel süreçleri kapsamaktadır. Tüm bunlarla birlikte çevresel etkenlerin de kişiliği etkilediği bilinmektedir (Burger, 2016: 22-24).

Kişiliği oluşturan temel unsurların her insanda farklı kombinasyonlarla karşımıza çıkması farklı psikolojik donanımlara sahip biricik insanı yaratmıştır. Bu yönüyle insanı benzersiz kılan kişilik; duygu, düşünce, davranış ve alışkanlıkları da içinde barındıran, nispeten kararlı ve durağan özelliklerle ilgilidir (Pişkin, 2013: 56).

Yapılan tanımların ortak noktaları üzerinden, kişilik; insanı bir diğerinden farklı kılan, kendisine ve çevresindekilere bakış açılarını, ilişki düzeylerini ve tepkilerini kapsayan özellikler bütünü olarak nitelenebilmektedir. Bu bütüncül yapının doğuştan gelen özellikler ve yaşam deneyimlerinin her ikisi tarafından şekillendiği kabul edilmektedir. Her insanın dünyayı farklı algıladığı ve yine farklı yargıladığı bilinmektedir. İnsanların davranışlarını, inançlarını düşüncelerini etkileyen farklı kişilik özellikleri vardır. Yaşama, durumlara, ilişkilere dair farklı okumalar yapan insanların kişilik özellikleri kendine özgü olmakla birlikte araştırmalarda benzer özelliklere sahip kişiler üzerinden tanısallık sınıflandırma yoluna gidilebilmektedir. (Ertürk, 2017: 79-83).

Modern psikoloji tarihinde insan kişiliğini açıklamaya çalışan pek çok farklı kuramdan söz etmek mümkündür. Kişilik içi süreçlerin kaynaklarını farklı şekillerde açıklayan kişilik psikologlarının ortaya attığı bu kuramlar, kişiliğin önemli boyutlarını yansıtmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalar altı genel yaklaşım üzerinden gruplandırılabilir. Bunlar: Psikanalitik yaklaşım, ayırıcı özellik yaklaşımı, biyolojik yaklaşım, davranışsal/sosyal öğrenme yaklaşımı ve bilişsel yaklaşımdır (Burger, 2016: 24-25). Kişilik üzerine çalışan bilim insanlarının kişilik kavramı ve kişiliğin yapısı ile ilgili açıklamalarına ve yaklaşımlara bölüm içinde ayrıntılı olarak yer verilecektir.

2.3.3. Meslek Seçimini Açıklayan Kuramlar

Kariyer kuramlarının kişilik kuramlarından beslenmesi ve bireylerin mesleki gelişim süreçlerinde, amaç ve problemlerine ilişkin düşünce ve duyguları yorumlaması mesleki gelişim kuramlarını bu çalışma açısından önemli kılmıştır. Aşağıda bireylerin genelde

mesleklere, özelde ise halkla ilişkiler mesleğine yönelimlerinde etkili olabilecek dinamiklere, kuramsal yaklaşabilmek adına önemli olan ve sıklıkla başvurulmuş kariyer kuramlarına yer verilmiştir.

Oldukça uzun ve karmaşık bir süreç olan mesleki gelişim, kısmen bireyin psiko-fizik dinamiklerinden, kısmen de çevrenin sosyo-kültürel ve ekonomik yapısından kaynaklanan etmenler üzerinden şekillenmektedir. Mesleki gelişim kuramları; “bireylerde meslek fikrinin nasıl doğup geliştiği, mesleki seçim ve kararların nasıl oluştuğu, bu seçimi etkileyen etmenlerle birlikte bu süreci açıklamaya çalışan bilimsel görüşlerdir”. Söz konusu kuramların güçlü ve sınırlı yönleri bulunmakla birlikte, eksik ve yetersiz yönleri, yeni araştırmalar ve yeni kuramlar için potansiyel bir gelişim alanı yaratmaktadır. (Yeşilyaprak, 2013: 79, 85).

2.3.3.1. Özellik-Faktör Uyumlu Kuramlar

Bu başlık altında yer verilecek olan Parsons’ın Özellik ve Faktör Kuramı, kariyer danışmanlığındaki en eski kuram olup, daha sonra geliştirilen pek çok kuramı etkilemiş ve alandaki gelişmelere öncülük etmiştir. İş Uyumu Kuramı ve Holland’ın Tipoloji Kuramı, Özellik ve Etmen Kuramı’nın eleştirilen yönlerini gideren nitelikler taşımakla birlikte her üç kuram da bireyin ve mesleki çevrenin özelliklerinin uyumlu olmasının, mesleki başarıyı ve iş doyumunu sağlayacağı anlayışına dayanmaktadır (Bacanlı, 2013: 90,123).

2.3.3.1.1. Özellik ve Faktör Kuramı

Özellik Faktör Kuramı, Parsons’ın ‘Bir Meslek Seçimi’ adlı eserinde açıkladığı ilke ve yöntemlere dayanmaktadır. Bireyin kendine özgü niteliklerine vurgu yapan yaklaşım, bu niteliklerin, seçilen mesleğin gerektirdiği niteliklerle örtüştüğü oranda başarı oranının yükseleceğine işaret etmektedir. Özellik Faktör Kuramı’na göre, bir mesleğin üyeleri belirli özellikler bakımından birbirine benzer ve diğer mesleklerdeki bireylerden ayrılır. Bu bağlamda meslek seçimi, birey ve meslek eşleştirmesi olarak düşünülebilir. Bu yaklaşıma göre isabetli bir eşleştirme için, her bir mesleğin çalışanlarının ölçme araçları ile ölçülen özelliklerini yansıtan profiller oluşturarak, bu meslekleri seçmeyi düşünen insanların, aynı özellikleri yansıtan profilleri ile karşılaştırma yoluna gidilir (Kuzgun, 2014b: 69-70). Parsons (1909, 1989) kişinin meslek seçebilmesi için üç temel bilgiye sahip olmasının gereğine işaret

etmektedir. Bunlardan birincisi, kişinin kendini tanıması ile ilgilidir. Bireyin tutumlarını, ihtiyaçlarını, yeteneklerini, ilgilerini, arzularını, sınırlılıklarını bilmesi ve farkında olmasıdır. İkincisi, kişinin çeşitli mesleklere dair iş olanakları, başarı koşulları, avantajlı ve dezavantajlı boyutları ve işin gerekleri hakkında bilgi sahibi olmasıdır. Son olarak bu iki farklı alana ait bilgileri rasyonel ilişkiler kurarak eşleştirebilmektir (Akt. Bacanlı, 2013: 93).

Parsons ve daha sonra onun görüşlerini sürdüren ve geliştiren meslektaşları, meslek seçimini doğrudan akılcı bir süreç olarak görmüşlerdir. Kuram, meslek seçiminde duygusal boyutun göz ardı edildiği konusunda eleştirilmektedir (Bacanlı, 2013: 97). Kuramda, çevresel faktörlerin bireysel özellikler üzerindeki etkisi, meslek seçiminin yıllar süren bir gelişim süreci içinde biçimlenmesi ve meslek seçiminde bireyin kendisini nasıl gördüğünü ifade eden ‘öz’ kavramı göz ardı edildiği için eleştirilmektedir. Bireysel özelliklerin, beklentilerin ve çevresel koşulların, kuramda statik yapılar olarak ele alınması da eleştirilere konu olmaktadır. Ancak günümüzde kullanılan pek çok ölçme aracı ve mesleki bilgi kaynaklarının gelişmesinde uygun bir zemin sağlamıştır (Kuzgun, 2014a: 120,121).

2.3.3.1.2. İş Uyumu Kuramı

İş Uyumu Kuramı temelde, mesleki kararların ardında psikolojik ihtiyaçların ve değerlerin yattığı varsayımına dayanmaktadır. Bireyin yetenek ve gereksinimlerini ev, okul, iş, oyun gibi çevrelerdeki etkileşimleri yoluyla ifade ettiğine inanılmakta ve mesleki gelişim süreci bu etkileşim üzerinden açıklanmaktadır (Kaya, 2013: 429). Bireyin çevresi ile uyuma çabası ve bunu sürdürme gayreti, insan davranışının temel bir güdüsü olarak kabul edilmektedir. Kuram, bireyin iş çevresi ile arasındaki ilişkilere odaklanmakta ve bireyin çevrede kalabilmesi için, çevrenin ve bireyin gereksinimlerinin bu etkileşim içinde karşılanabiliyor olmasına dikkat çekmektedir. Çevrenin pekiştiricilerinin, kişiye ait değer ve ihtiyaçlarla uyumlu olduğuna ilişkin algıyı ifade eden doyum kavramı bu kuramda; yetenek, beceri, ihtiyaç, değer gibi üzerinde durulan psikolojik kavramlar arasında yer almaktadır (Bacanlı, 2013: 98-106).

2.3.3.1.3. Holland’ın Tipoloji Kuramı

Tipoloji Kuramı'nın temelinde bireylerin kişilik özellikleri ile bu özelliklere uygun iş çevrelerini eşleştirme düşüncesi yatmaktadır. Holland, insanların kişilik özelliklerini altı başlık altında toplamış, bu tiplere uygun altı tür iş çevresi belirlemiştir. (Bacanlı, 2013: 107). Teorik bağlamda bir model gibi düşünülebilen tipler; sosyal sınıf, kültür ve fiziksel çevre gibi faktörlerin etkileşimi ile şekillenmektedir. İnsan, kişilik özellikleri üzerinden değerlendirildiğinde bu altı tipten birine benzemektedir. Altı kişilik tipinin karşılığı olan altı tür çevre bulunmaktadır. Her bir iş çevresi belli bir kişilik tipinin hâkim olduğu ortamdır. Dolayısıyla çevre, içinde var olan insan tiplerinin yüzdesi saptanarak, en başat tipe göre adlandırılabilmektedir. Tipoloji Kuramı'na göre insanlar; ilgilerine hitap eden, yetenek ve becerilerini göstermeye imkân sağlayan ortamlarda bulunmak istemektedirler. Ayrıca tutumlarını ve değerlerini ifade noktasında özgür hissedebilecekleri ortamları tercih etmektedirler. Kuramda davranışın; bireyin çevresi ile kişiliğinin etkileşimi sonucu ortaya çıktığı kabul edilmektedir. Meslek seçme davranışı da bu örüntünün bir sonucudur (Holland, 1973'ten akt. Kuzgun, 2014a: 121-122).

Holland'ın, Tipoloji Kuramı'nı geliştirirken benimsediği temel ilkeler şunlardır (Kuzgun, 2014a:123):

- Meslek seçimi kişiliğin ifadesidir.
- İlgi envanterleri aynı zamanda kişilik envanterleridir.
- Mesleki kalıplar güvenilir, önemli psikolojik ve sosyolojik anlama sahiptir. (İnsanların meslekleri üzerinden yapılan değerlendirmeler ve oluşturulan kalıp yargılar, mesleki davranış açısından anlamlıdır.)
- Bir mesleğin üyeleri, benzer kişilik özelliklerine ve özgeçmişe sahiptir.
- Bir meslek grubundaki insanlar, birbirine benzedikleri için birçok uyarıcıya ve soruna benzer şekilde tepki gösterirler ve kendilerine özgü bir kişilerarası çevre oluştururlar.
- Mesleki doyum, meslekte karar kılma ve başarılı olma, bireyin kişiliği ile bulunduğu çevre arasındaki bağdaşıma bağlıdır.

2.3.3.1.3.1. Holland'ın Tipleri ve Özellikleri

Aşağıda Tipoloji Kuramı'nda yer alan tiplere ait kişilik özellikleri Bacanlı'nın (2013: 112-117) açıklamaları üzerinden özetlenmiştir:

Gerçekçi (Realistic) Tip: Gerçekçi kişiler pratik, mekanik ya da fiziksel becerileri gerektiren işlerde yetkin ve isteklidirler. Sosyal ilişkiler gerektiren işlerden hoşlanmazlar. Onlar için somut ve işlevsel öneriler, soyut ve teorik tanımlamalardan çok daha önemlidir. Problemlere pratik çözümlerle yaklaşırlar. İşlerinde makine ve alet kullanmayı tercih ederler. Elektronik, otomotiv, tarım, ulaştırma vb. sektörler için ideal olan Gerçekçi tipler paraya, güce ve statüye önem verirler.

Araştırmacı (Investigative) Tip: Araştırmacı tipler; matematiksel, bilimsel ve sosyal problemleri anlamak, gözlemlemek ve bu problemlere çözüm üretmek konularında isteklidirler. Bu alanlarda bağımsızca çözüm arayabilecekleri ortamlar, onlar için idealdir. Analitik düşünen, mantıklı ve meraklı görünen bu tipler kendilerini zihinsel olarak yetenekli algırlar.

Sanatçı (Artistic) Tip: Sanatçı kişilik tipi, kendi özgünlüğünü ifade edebileceği, yetenek ve becerilerini açığa çıkarabileceği müzik, drama, yaratıcı yazarlık, resim gibi sanat dallarına yönelmeyi tercih ederler. Bu gruptaki bireyler, sınırları çizilmiş ve sistematik faaliyetlerden kaçınırlar. Kendilerini ifade etmede, problemleri çözmede ve hayatı yaşayışlarında orijinallik ve yaratıcılık önemlidir. Hayal gücü zengin, duygusal, sezgisel, naif özellikler gösteren Sanatçı tipler için hümanist değerler ve idealler önemlidir.

Sosyal (Social) Tip: Sosyal tipteki bireyler kişiler arası ilişkilerde yetkin olmakla birlikte makine kullanımını gerektiren sistematik ve teknik işleri tercih etmezler. İş ortamında ve hayatın diğer alanlarında, insanlara kişisel destek sağlamak, bilgilendirmek, problemlerini çözmelerine yardımcı olmak gibi konularda isteklidirler. Empatik, yardımsever, ikna edici, sorumlu, sosyal ve ince düşünceli nitelikler yansıtan Sosyal tip bireyleri işbirliğine dayalı, sosyal becerilerini kullanabilecekleri; eğitim, psikoloji, din, sosyoloji gibi meslek alanlarına yönelirler.

Girişimci (Enterprising) Tip: Ekonomi ve finans konularının merkezde olduğu ortamları tercih eden girişimci tipler, bireysel ve kurumsal hedeflere ulaşmaya dönük faaliyetlerde oldukça yeteneklidirler. Mesleki alanda gözlem yapma, sembolik veriler üzerinde çalışma ve sistematik olma gibi bilimsel metotlardan ziyade liderlik etme, inandırma ve ikna etme gibi yöntemlere başvururlar. İddialı, atak, kendine güvenen, kendi başarılarından söz etmeyi seven, mücadeleci ve hükmedici özellikler gösteren Girişimci tipler için zenginlik ve güç oldukça önemli değerlerdir. Bu grupta genelde işletmeciler, pazarlamacılar, emlakçılar, lobiciler ve ticaretle uğraşan kişiler yer almaktadır.

Gelenekçi (Conventional) Tip: Gelenekçi tipler, sistemleşmemiş, riskli, belirsiz faaliyetlerden kaçınan; dürüst, düzenli, itaatkar ve özdenetimi gelişmiş kimselerdir. Verilerin sistematik işlenmesi, kayıtların tutulması, belgelerin dosyalanması, materyallerin kopyalanması, düzenlenmesi, numaralandırılması gibi faaliyetlerde oldukça yeteneklidirler. Ayrıntıları algılama, hesaplama ve düzen oluşturmaya gerektiren bankalar, finansal kurumlar, vergi daireleri gibi ofis işlerini yürüten kişiler bu grubun üyeleridir.

Holland, insanların belli bir kalıtsal donanımla dünyaya geldiği ancak çevre etkileşimi ile ilgilerinin şekillendiği görüşünü savunmaktadır. Bireyin yetenekleri doğuştan henüz ayrışmamışken ödüllendirme, pekiştirme, onaylanma vb. deneyimler ile ilgilerin oluşmakta, çeşitli alanlara duyulan ilgiler ise yeteneklerin gelişmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla kişinin tercih ettiği etkinlikler onun ilgi, yetenek ve değerlerinde ayrışmayı başlatarak zamanla netleşen kişilik tipi oluşmaktadır. Holland, kişilik tiplerini belirlemek amacıyla iki ölçme aracı geliştirmiştir: Mesleki Tercih envanteri (Vocational Preference Inventory – VPI) ve Kendini Araştırma Ölçeği (Self-Directed Search – SDS). Holland'ın geliştirdiği bu envanter ve ölçekler günümüzde de kullanılmaktadır (Kuzgun, 2014a: 127-131).

Özellik-Faktör Kuramı'nın eleştirilen yönlerini tamamlayan nitelikler taşıyan Tipoloji Kuramı, bireysel özellikler ile mesleki çevre etkileşimini ve uyumunu vurgulaması açısından önem taşımaktadır. Bununla birlikte kişilik tiplerinin oluşumunda ve gelişiminde, belirleyici

bir faktör olarak çevreye ağırlık vermesi eleştirilmesine sebep olmuştur (Bacanlı, 2013: 121-123).

2.3.3.2. Psikodinamik Yaklaşımlar

Bu başlık altında Psikanalitik Yaklaşım'a, Adler'in Yaklaşımı'na, Roe'nun Yaklaşımı'na ve Myers Briggs Tip Teorisi'ne yer verilmektedir. Psikodinamik yaklaşımların genel vurgusu, mesleki gelişim ve meslek kimliğinin biçimlenmesinde rol oynadığı varsayılan erken dönem yaşantılarıdır. Erken dönem çocukluk deneyimlerinin etkisi, aile ile ilgili deneyimler üzerinden ele alınmakta ve buradaki ilişkilerin ileriye dönük davranış ve tutumlarda belirleyici olduğu düşünülmektedir (Güneri, 2013: 164).

2.3.3.2.1. Psikanalitik Yaklaşım

Freud, meslek seçimi konusuna çok az değinmekle birlikte, onun teorisi, pek çok kariyer kuramcısına kaynaklık etmiştir. Kişilik gelişiminin, erken çocukluk deneyimleri ile ilişkisi, Freud'u takip eden kariyer kuramcıları tarafından, meslek seçiminin temel belirleyicisi olarak düşünülmüş ve kariyer gelişim kuramlarına uyarlanmıştır. Bu çerçevede psikanalitik yaklaşımda, mesleğin genel işlevi, temel içgüdülerin (cinsellik ve saldırganlık) toplum tarafından onaylanabilecek şekilde ifade edilmesi olarak görülmektedir. Bu yaklaşımda, meslek seçiminin altında yatan bilinçaltı etkenler, bireyin aile geçmişi ve erken çocukluk yaşantıları ile doğrudan ilişkilidir (Güneri, 2013: 136-139).

Psikanalist kuramcılar mesleği, bilinçdışı ihtiyaçları doyurma yolu olarak görmekte; meslek seçimini ise içgüdülerin kişiyi zevk alabileceği uğraş alanlarına yöneltmesi üzerinden değerlendirmektedirler. Onlara göre çocuklukta şekillenen ihtiyaç örüntüsü, psişik enerjinin belirli bir faaliyet alanına yönelmesine sebep olmakta ve meslek faaliyetlerinin kaynağını oluşturmaktadır. Psikanalitik yaklaşımda , meslek seçimi, anne ya da babayla yaşanan özdeşim üzerinden de değerlendirilmekte ve bu özdeşimin meslek kararını etkilediği öne sürülmektedir (Kuzgun, 2014a: 131-137).

2.3.3.2.2. Adler'in Yaklaşımı

Adler, bireyleri ve onların yaşamlarına ilişkin önemli tercihleri, geliştirdiği ‘Bireysel Psikoloji Kuramı’ üzerinden açıklamaktadır. İnsanı anlamak noktasında; onun bireyselliğine, amaca yönelik olmasına ve sosyal doğasına vurgu yapmış ve insan davranışlarını bu temel ilkeler üzerinden incelemiştir. Adler, insanların çocukluk döneminde tecrübe ettikleri anne-baba, çocuk ve kardeşler arasındaki ilişkilerin ileriye dönük davranış ve tutumlarda belirleyici olduğunu savunmaktadır. Bununla birlikte erken çocukluk döneminde aynı sosyal birimin üyeleri olan; teyze, hala, dayı, amca, babaanne, anneanne, dede gibi her bir karakterle geliştirilen ilişkilerin de yaşam tarzının gelişimi üzerindeki etkilerine dikkat çekmektedir. ‘Aile Bütünlüğü’ (Family Constellation) bağlamında değerlendirilen; aile içi iletişim, kimlerin kimleri model aldığı, kimlerin kime karşı geldiği ya da kiminle işbirliği yaptığı gibi konular bahsedilen etkileri iyi yorumlayabilmek adına önem kazanmaktadır. Adler’in, doğuştan gelen bir potansiyel olarak gördüğü ve topluma ait olma ihtiyacı olarak tanımladığı ‘sosyal ilgi’ kavramı çocukluk dönemindeki aile yaşantıları ile ilişkilendirilmektedir. Şayet çocuk, ailede bir yeri olduğu ve değerli olduğu inancı ile beslenirse, topluma katkı sağlamaya yönelmekte ve kendi potansiyelini gerçekleştirebilmektedir. Aksi durumda ise enerjisini ve zamanını, anlamlı ve fayda sağlayacak işler yapmak yerine, kendi değerini ispat etmeye ve toplumdaki yerin, tesis etmeye harcayacaktır (Ferguson, 2008’den akt. Güneri, 2013: 140-143).

Adler’e göre davranış; bireysel deneyimler kadar çevresel ve toplumsal faktörlerin de etkisi altındadır. Her insan eşsiz olmakla birlikte sosyal dürtülerle güdülenen bir boyuta da sahiptir. Adler’in kuramında; bilinçaltında yer alan aşağılık duygusu veya değersizlik hisleri ile ortaya çıkan “aşağılık kompleksi” merkezi bir öneme sahiptir. Çünkü kişilik aşağılık kompleksini yenmeye dönük çabalarla şekillenir. Temelde bu kompleks evrensel ve insani bir deneyimdir çünkü her insan küçük, hassas ve yetersiz bir bedenle dünyaya gelir (Ertürk, 2017: 102).

Adler’in yaklaşımında vurgulanan kilit kavramlardan biri de ‘Doğum Sırası’ (Birth Order)’dır. Kişiliğin gelişiminde doğum sırasının önemli olduğunu savunan Adler, bu sıradan kaynaklanabilecek olası tecrübelerin kardeşler arasında farklı bireysel özelliklerin gelişimine yol açabileceğini ifade etmektedir. Örneğin ilk doğan çocukların başlangıçta anne ve babanın dünyasında çok merkezi bir konuma sahip olduğunu ancak ikinci çocuğun dünyaya

gelmesiyle değişen ilgi odağına bağlı olarak, ilk çocukta beliren ve zamanla artan aşağılık duygusuna işaret etmektedir. Ortanca çocuklarla ilgili, varlıklarını hissettirmek adına sergiledikleri ‘üstünlük çabası’ndan bahsederek kardeş, abla ya da ağabeyi kadar akıllı, güçlü, hızlı olabilme fikri ile yaşadıkları görüşünü benimsemektedir. Ona göre bu fikir, yetişkin hale geldiklerinde, okulda ya da iş ortamlarında diğer insanlarla aralarındaki farkı kapatma gayreti ile kendini gösterir ve nihayetinde başarılı insanlar olurlar. Son çocuğun ise şımarık yetiştirildiği sayıtlısı üzerinden bağımlı ve kendi kararlarını verebilme noktasında eksik olduğunu, diğer herkes onlardan daha büyük ve daha güçlü olacağı için önemli ölçüde aşağılık duygusuna sahip olduğunu düşünmektedir (Burger, 2016: 150-156).

Alfred Adler’in; meslek seçimi ve mesleki gelişim konusunda benimsediği düşünceler ve öne sürdüğü kavramlar, bu alanda yapılan çalışmalarda kullanılmış ve kariyer danışmanlığının gelişimine önemli katkılar sağlamıştır (Güneri, 2013: 140).

2.3.3.2.3. Roe’nun Gereksinim Kuramı

Klinik psikolog olan Ann Roe, kişilik ile ilgili araştırmalar yaparken meslek seçiminde belirleyici olan içsel ve dışsal faktörleri incelemeye yönelmiş ve erken çocukluk dönemindeki yaşantılar ile meslek seçimi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Roe, hayatın ilk yıllarında deneyimlenen doyumların ve hayal kırıklıklarının, bireyin ileriye dönük yönelimlerinde etkili olabilecek ihtiyaçlarının hiyerarşisini belirlediği görüşünü benimsemiştir. Ona göre, bireyin davranışına hangi yeteneklerin, ilgi ve tutumların egemen olacağını psişik enerjinin yönelimi belirlemektedir. Mesleki alandaki işler de dâhil olmak üzere yapılan bütün işler, bilinçli ve bilinçsiz ihtiyaçlara dayanır ve kişinin bir alanda çalışma isteği onun bilinçdışı gereksinim örüntüsüne bağlıdır (Kuzgun, 2014a:137-139).

Roe (1956) anne-baba-çocuk arasındaki ilişkiyi; ihtiyaç, ilgi ve tutumların kaynağı olarak ifade eder ve tüm bunların bireyin ilişkilerine, duygusal tepkilerine, meslek seçimine yansıyacağı görüşünü savunur. Ailedeki baskın eğilimlere göre çocuk yetiştirme stillerini şöyle açıklamaktadır (Akt. Güneri, 2013: 151-153):

1. Çocuğa Duygusal Yoğunlaşma (Emotional Concentration on the Child): Bu stilde anne babalar aşırı koruyucu bir tutum sergileyerek, çocuğun dolaylı olarak bağımlılığını

desteklemekte ve merak davranışını sınırlamaktadırlar. Bu ailelerde anne-babaların çocuklarına dair beklentileri yüksektir. Her alanda çocuklarının performansının mükemmel olmasını isterler. Yüksek standartlara sahip bu tür anne-babalar, çocuğun fiziksel ihtiyaçlar ve güven ihtiyacı gibi düşük düzeydeki ihtiyaçlarını gereğince karşılar ve önemserler. Ancak ait olma, sevilme gibi daha üst düzey ihtiyaçların karşılanması; aileye itaat, bağımlılık, başarı gibi koşullara bağlı olarak karşılanır.

2. Çocuktan Kaçınma (avoidance of the Child): Bu grupta iki farklı anne-baba tutumundan bahsedilir: ‘çocuğun reddedilmesi’ ve ‘çocuğun ihmal edilmesi’. Duygusal olarak reddetmede çocuğun temel fiziksel ihtiyaçları ve güven ihtiyacı karşılanır, açıkça ihmal edilmez ancak sevgi ve ait olma gibi ihtiyaçlar karşılanmaz. Özellikle bu ihtiyaç alanlarında çocuk, kasıtlı olarak yoksun bırakılır, sıklıkla eleştirilir ve cezalandırılır. İhmal durumunda ise çocuk, ihtiyaçları anlamında yine doyumsuz kalır ancak bu kez kasıt söz konusu değildir.
3. Çocuğun Kabulü (Acceptance of the Child): Bu yetiştirme biçiminde daha ölçülü tutumlar benimsenmiştir. Çocuk ailede ne ihmal edilir ne de aşırı düzeyde üzerine düşülür. Çocuğun tüm ihtiyaçları makul bir oranda karşılanır ve bağımsızlığı desteklenir.

Roe, meslekleri ‘insanla uğraşmayı gerektiren meslekler’ ve ‘insan olmayanla uğraşmayı gerektiren meslekler’ olarak iki grupta incelemiştir. Roe’nun kuramına göre, kabullenici anne babaların çocukları, yeterince sevgi ve saygı gördükleri için, tepkisel olmayan bir tutumla her iki meslek grubundan birine yönelmektedir. Reddedici anne babaların çocukları, sevilme ve saygı görme gereksinimleri doyurulmadığı için ve bu gereksinimler, davranışlarını belirlemede bilinçdışı güdü haline dönüştüğü için, insanları tümüyle reddeden bir tutumla ‘insan olmayanla uğraşmayı gerektiren meslekler’e yönelmektedir. Duygusal yoğunlaşma yaşayan anne babaların çocukları ise diğer insanların kendilerine verdiği değerle fazlaca ilgilendikleri, bağımlı bir kişilik geliştirdikleri için, ‘insanla uğraşmayı gerektiren meslekler’e yönelmektedir. Roe’nun kuramı alana önemli katkılar sunmakla birlikte, bu konuda yapılan araştırmaların bulguları, çocukluk yaşantılarının meslek seçiminde tek belirleyici etmen olduğu iddiasını desteklememektedir (Kuzgun, 2014a:140).

2.3.3.2.4. Myers Briggs Tip Teorisi

Kariyer danışmanlığı alanında çok sık kullanılan Myers Briggs Tip Teorisi, psikodinamik yaklaşıma dayalı olarak geliştirilen, bireylerin kişilik tiplerine göre tercih edebilecekleri meslekler hakkında bilgi vermeyi amaçlayan bir kişilik sınıflandırmasıdır.

Psikolojide tip kavramının işlevsel olarak kullanımı İsviçreli psikolog Carl Jung, Amerikalı Katharine Briggs ve kızı Isabel Briggs'in çalışmaları ile başlamıştır. Sigmund Freud'un öğrencisi ve derleyici bir psikanalizci olan Jung'un 1921 yılında *Psikolojik Tipler* adıyla yayınladığı kitap; uzun bir süredir insan kişilikleri arasındaki benzerlik ve farklılıklar üzerinde çalışan Katharine Briggs için bir çıkış noktası olmuştur. Kişilik tipleri; insanların güçlü noktalarını, muhtemel zayıf yanlarını veya kör noktalarını değerlendirmek için sistematik ve etkili bir yol göstermesi açısından işlevsel bulunmuştur. Myers Briggs Tip Teorisi'ne göre insanların, hayatları boyunca içlerinde kalacak, doğal bir örnek misali, belirgin bir kişilikleri vardır. İnsan, bir kişilik tipiyle doğar, hayatını onunla yaşar ve o tipe hayatı son bulur. Kişinin davranışları, içinde bulunulan duruma göre değişebilirken; kişilik tipi, değişen durumlardan etkilenmez. İnsanlar sahip oldukları geniş davranış repertuarlarına göre bir eğlence yerine veya cenaze törenine uygun davranışlar seçerler ancak geçtikleri her kapıda temel kişiliklerini değiştiremezler (Tieger ve Tieger, 2007: 28).

Katharine Briggs, Jung'un psikolojik tip çalışmalarını temel alarak, kızı Isabel Briggs Myers ile birlikte on altı farklı kişilik tipi modelini oluşturmuştur. Farklı kişilik tiplerine ilişkin gözlemlerini ve araştırmalarını Jung'un teorisi ile birleştirerek, ayırt edilebilir kişilik özelliklerine yargılama ve algılama boyutunu da dahil etmişlerdir. 166 maddeden oluşan Myers Briggs Tip Göstergesi (Myers Briggs Type Indicator, MBTI) kariyer danışmanlığında kullanılmak amacıyla geliştirilen, kişilik özellikleri ile meslek seçimini doğrudan ilişkilendirmek üzere tasarlanan bir ölçme aracıdır. Myers Briggs Tip Göstergesi, insanları Dışa dönüklük - İçedönüklük, Duyu-Sezgi, Düşünce-Duygu ve Algılama- Yargılama şeklinde dört boyut üzerinden kategorilere ayırmaktadır. Kendilerinin sonradan eklediği algılama ve yargılama, en temelde insanların bilgiyi işleme ve karar verme süreçleri ile ilgili farklılıkları ifade eden tutumlardır. Algılayıcı tutumu olan insanlar dışardan bilgi almaya açık ancak karar vermekte zorluk yaşayabilen tipler olarak tanımlanırlar. Meraklı ve sorgulayıcıdırlar. Yargılamaya yönelik tutumu olanlar ise yeterince bilgi almadan karar veren, bir kez karar verdikten sonra başka bilgileri dikkate almayan insanlar olarak ifade edilir (Burger, 2016: 192; Güneri, 2013: 164). Yargılayıcı kişiler, hayatı kontrol etmekten ve düzenlemekten zevk alırken; algılayıcı kişiler, kendi hallerinde yaşamayı ve hayatı anlamayı tercih ederler. Yargılayıcı tipler, konuları, kişileri ve olayları siyah-beyaz görme eğilimi gösterirler.

Meseleler sonuçlanana kadar gerginlik hisseder, karar veren kendisi olmasa dahi konuların sonuçsuz bırakılmayıp çözümlenmesini isterler. Algılayıcı tipler ise yargılayıcıların aksine karar vermeye zorlandıklarında gerginlik hisseder, meseleyi kapatmaktan kaçınır ve seçeneklerin açık bırakılmasını tercih ederler (Tieger ve Tieger, 2007: 48-52). Myers Briggs Tip Teorisinde kişilik tiplerini çeşitlendiren ve Dışa dönüklük - İçedönüklük, Duyu-Sezgi, Düşünce-Duygu şeklinde tanımlanan diğer üç boyutun açıklamalarına, çalışmanın üçüncü bölümünde ‘Kişilik Kuramları’ başlığı altında, Jung’un psikolojik tipler sınıflandırması içinde yer verilmiştir.

Myers Briggs Tip Teorisi’ne göre her insan on altı farklı kişilik tipinden birine ait özellikler gösterir ancak bu sınıflandırma her insanın tek ve eşsiz olmadığı anlamına gelmez. Teoride insanların tam benzeri olmadığı vurgusu yapılmakta ve bir ortamda bulunan ve aynı kişilik tipine sahip çok sayıda insanın her birinin diğerinden farklı olacağı kabul edilmektedir. Aynı tipi paylaşan kişilerin; ebeveynler, genler, meraklar, deneyimler ve daha pek çok değişken üzerinden farklılıklar taşıyacağı ancak ortak pek çok yönleri bulunacağı ifade edilir. Bu bağlamda model; ortak yönlerden nasıl yararlanılabileceğini, her bireyin en iyi nasıl motive edilebileceğini ve tüm kişilik tiplerinin doğal güçleri ve kör noktaları ile birlikte aynı derecede değerli olduklarını göstermeyi amaçlamaktadır. Myers Briggs Tip Teorisi’ne göre; daha iyi ya da daha kötü, daha zeki ya da daha aptal, daha sağlıklı ya da daha hasta tipler yoktur. Teoriye göre tip, zekayı göstermez veya kişilerin ne kadar başarılı olabileceğini tahmin etmez (Tieger ve Tieger, 2007: 32).

Meslek danışmanları ve rehber danışmanların kanaatleri, sıklıkla başvurdukları Myers Briggs Tip Göstergesi’nin meslek seçiminde yardımcı olduğu yönündedir. Nitekim dışadönük bir kişi, insan ilişkilerinin sınırlı olduğu bir ortamda uzun süre çalışmaktan hoşlanmayacaktır. İçedönük özellikler taşıyan biri ise güçlü sosyal ilişkiler kurmayı, insanlarla sıkça bir araya gelmeyi gerektiren işlerde rahat çalışamayacaklardır. Myers Briggs Tip Göstergesi’ne göre farklı kişilik tiplerini oluşturan belirleyici özelliklere sahip insanlar için uygun görülen iş ortamları ve iş ortamlarındaki davranışları aşağıdaki gibidir (Burger, 2016: 192-193; Myers ve Myers, 1997: 26-28):

Dışadönükler: Ekip çalışması, yeni insanlarla tanışma ve toplantılar gerektiren işler. Seyahat imkanı olan, doğasında çeşitlilik barındıran, yeni diyaloglar inşa etmeyi gerektiren işler.

Dışadönükler, iş ortamlarında değişiklik ve eylemden hoşlanırlar. İşlerin bir an önce yapılması ile yani sonuçlanması ile ilgilenirler, diğerlerinin nasıl yaptığını merak ve takip ederler. Uzun ve yavaş ilerleyen işlerde sabırsızdırlar. Çalışmalarının gelen bir telefon aramasıyla bölünmesinden ve etraflarında insanların olmasından rahatsızlık duymazlar. İş ortamında genellikle insanlara sempatik davranırlar.

İçedönükler: Sessiz bir ortamda, kimsenin müdahalesi olmaksızın yoğunlaşma ve düşünme gerektiren işler.

İçedönükler ayrıntıları önemser ve kesin kalıp ifadelerden hoşlanmazlar. Uzun süre aynı proje üzerinde çalışabilir ve üzerinde çalıştıkları işlerin en temelindeki ana fikirle ilgilenirler. Harekete geçmeden önce çokça düşünmek isterler bazen hiç harekete geçmezler. İşlerinin gelen telefon aramaları vb. sebeplerle bölünmesinden hoşlanmazlar. Yalnız çalışmayı tercih ederler. İş ortamında, isimleri ve yüzleri hatırlamakta zorluk yaşarlar. İletişim sorunları vardır.

Düşünme: Mantık ve analitik bakış açısı gerektiren sorunlarla ilgili işler, sayılarla ilgili işler.

Analizcidirler, işleri mantıklı bir sıralama dahilinde yürütmeyi tercih ederler. İnsanları fikirlerine göre değerlendirir ve sabit fikirli olma eğilimi gösterirler. Diğerlerinin isteklerini dikkate almayan ve kişisel olmayan kararlar verirler. Farkına varmadan çevresindekileri incitebilir, gerektiğinde insanları cezalandırıp işten kovabilirler. Duygularını kolaylıkla belli etmez, diğerlerinin duygularıyla da ilgilenmezler. Açıklığa ve dürüstlüğe önem verirler. Uyumsuzluktan çekinmezler.

Duygu: Zor koşullar altındaki insanlara yardım etmeyi gerektiren işler, destekleyici hizmet faaliyetleri.

İnsanlarla ve onların duygularıyla yakından ilgidirler. Kendilerinin ve başkalarının hoşlandıkları ve istedikleri şeylerin kararlarını etkilemesine izin verirler. İnsanların değer

verdikleri şeylere göre davranmaya çalışır, onların hoşlarına gitmeyecek sözler sarfetmezler. İş yerindeki sürtüşmelerden çok rahatsız olurlar, uyuma önem verirler. Diğer insanların onayı ve takdiri onlar için çok önemlidir.

Duyu: Sonuç odaklı, kısa süreli, somut ve ayrıntı gerektiren işler. Kısa vadeli hedef basamakları olan ve anlamlı sonuçlar elde edilebilecek işler.

Duyum tipleri, standart çözümleri ve rutin işleyişi olan konularda oldukça sabırlı ve iyidirler. İşleri yürütürken geleneksel yolları tercih eder ve işlerin gerçek süresinin farkında olarak düzenli çalışabilirler. Yeni fikirler geliştirmekle ilgilenmez, akıllarına gelen yeni fikirlere de güvenmezler. Yeni beceriler kazanmakla değil, sahip oldukları becerileri kullanmakla ilgilidirler. Somut durumlarda nadiren hata yaparlar ve hassas işlerde oldukça iyidirler.

Sezgi: Rutin işleymekten uzak ve sıradan olmayan işler. Soyut sorunlar barındıran ve üzerinde derinleşme gerektiren işler.

Yeni problemler çözmekten hoşlanır, karmaşık durumlarda sabırlı davranırlar. Onlar için yeni bir beceri kazanmak, bu beceriyi kullanmaktan daha önemlidir. Olumlu ya da olumsuz esinlerine önem verir, heyecanla sarıldıkları işlerde enerji patlaması yaşarlar. Ancak aradaki zamanlarda durgun ve tembeldirler. Rutin ayrıntılardan ve aynı işleri tekrarlamaktan hoşlanmazlar. Kesin ve hassas sonuçlar elde etmek için zaman harcamayı sevmez, sonuca çabuk ulaşmak isterler. Somut olgularda sıklıkla hata yaparlar.

Yargılayıcı: Basamakları net bir şekilde belirlenmiş, oldukça düzenli bir işleyişe sahip, yapılandırılmış işler.

İşlerin belirlenmesi, planlanması ve planlandığı şekilde yapılması Yargılayıcı tipler için çok önemlidir. Durumlara, konulara ve insanlara dair bir karara varmak onları rahatlatır. Üzerinde çalıştıkları projeyi tamamlamaya odaklanırlar, daha acil işler çıksa dahi, ellerindeki işi bırakmak istemezler. Yapılması gereken yeni işleri fark etmezler. Bir işe başlarken sadece esas unsurları dikkate alır ve bir konuda karara varmakta aceleci davranırlar.

Algılayıcı: Değişen koşullara uyma esnekliği gerektiren işler. Mevcut sorunlara farklı yaklaşımlar geliştirmeyi ve açık görüşlü olmayı gerektiren görevler.

Durumlara, konulara ve insanlara dair meraklıdırlar ve öğrenmekten zevk alırlar. Yeni bir işe başlamadan önce, o işle ilgili her şeyi öğrenmek, bilmek isterler. Değişen durumlara uyum sağlayabilir, işleri de değişikliklere açık tutmaya çalışırlar. Birden fazla projeye dahil olup bitirmekte zorlanabilirler. Hoşlanmadıkları işleri ertelemeye meyillidirler. Karar vermekte zorluk yaşarlar.

Güneri (2013:160-163), Myers Briggs tarafından belirlenen 16 kişilik tipine ait özellikleri ve mesleki yönelimleri farklı kaynaklardan derleyerek şu şekilde özetlemektedir:

1. İçedönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip: Ciddi, sessiz, dikkatli, mantıklı, uyumlu, sorumluluk sahibi ve güvenilirler. Bir amaç edinmeleri halinde engellere rağmen başladıkları işi tamamlarlar. Geleneklere bağlılık gösterirler. Sadakat onlar için önemlidir. Düzen ve dikkat gerektiren işlerde başarılıdırlar. Tercih ettikleri meslekler arasında; yöneticilik, finans müdürlüğü, mühendislik ve muhasebe yer alır.
2. İçedönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip: Enerjilerini iç dünyalarından alan bu kişiler; sessiz, dost canlısı, sorumluluk sahibi ve sadıktırlar. Diğerlerinin düşünce ve hislerine karşı duyarlıdırlar. Düzenli ve uyumlu bir ortamda sorumluluklarını yerine getirerek canla başla çalışabilir. İnsanları gözlemleyen, onlar hakkındaki detayları kolaylıkla hatırlayan bu tipler, sosyal ilişkiler kurmaktan hoşlanırlar. Tercih ettikleri meslekler arasında; eğitimlik, bakıcılık, din hizmetleri yer alır.
3. İçedönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip: Hayatlarını kişisel temeller üzerine inşa eden bu tipler, başarılarını özgün olmaya, gerekeni en iyi şekilde, emek vererek, sabırla yapmaya borçludurlar. Vicdan sahibi ve ilkeli insanlardır, bu özellikleri üzerinden genellikle saygı görürler. Diğer insanlara dair iç görüşlerini olan bu kişiler, onların da olgunlaşma süreçlerine destek olmaya çalışırlar. Seçtikleri mesleklerden bazıları; din görevlisi, psikiyatri, psikolojik danışmanlık, sosyal hizmetler, yazarlık, öğretmenlik ve müzisyenliktir.
4. İçedönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip: Geleceğe dönük farklı fikirleri değerlendirmek, uygulamaya koymak ve başarmak konusunda motivasyonları yüksektir. Uzun vadeli hedefler tayin eden ve bu hedeflere ulaşmak için kararlılık gösteren bu kişiler yüksek standartlara sahiptir. Bazen detaylara fazla takılan, eleştirel ve şüpheci bir hal alabilirler. Tercih ettikleri meslekler arasında; Mühendislik, hakimlik, avukatlık yer alır. Sosyal bilimler ve bilişim de tercih ettikleri sektörler arasındadır.
5. İçedönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip: Problemlere karşı soğukkanlılığını koruyabilen, sessiz, mesafeli, esnek ve gözlemci tipleridir. Sebep-sonuç ilişkisi ile ilgilenen ve

mantık ilkeleri üzerinden kararlar alan bu kişiler, neyin nasıl çalıştığına dair oldukça meraklıdırlar. Verimlilik onlar için önemlidir. Tercih ettikleri meslek alanları arasında; askerlik, tarım, istatistik ve teknik alanlar yer alır.

6. İçedönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip: Kararlarını kendi kişisel değerleri üzerinden alan bu kişiler anı yaşamaktan hoşlanırlar. Dost canlısı, duyarlı ve nazik bu tipler için anlaşmazlık ve çatışma oldukça rahatsız edicidir. Fikirlerini başkalarına dayatmazlar ve yetenekleri konusunda alçak gönüllüdürler. Kendileri için önemli olan kişilere sadıktırlar ve grup çalışmalarında grup için oldukça destekleyicidirler. Lider olmaktansa takipçi olmayı tercih ederler. Seçtikleri meslek ve meslek alanlarından bazıları; büro işleri, yapı inşaat işleri, ressamlıktır.
7. İçedönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip: Enerjilerini kendi duygu ve düşüncelerinden alan bu tipler, meraklı, öğrenmeye açık ve olasılıkları görmekte hızlı kişilerdir. Sessiz, yaratıcı ve esnek hayat algısına sahip insanlardır. İdealist ve sadıktırlar. Fazlaca sorumluluk alan ancak bir şekilde sorumluluklarını tamamlayan bu tipler insanları anlama ve onlara potansiyellerini kullanmaları için destek olmada oldukça iyidirler. Tercih ettikleri meslekler arasında; psikiyatriliik, psikolojik danışmanlık, yazarlık, sosyal hizmet uzmanlığı yer alır.
8. İçedönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip: Sosyal iletişimden çok teorik ve soyut konularla, fikirlerle ilgilenirler. Kararlarını mantıksal temellere dayandırırılar, problemleri analitik yöntemlerle çözerler. Yeni seçenekler dahilinde hayatlarını esnetebilen uyumlu kişilerdir ancak bazen şüpheli ve eleştirel olabilirler. Değişim ve gelişim onlar için önemlidir, belirgin ilgilerini kullanabilecekleri mesleklere gereksinimleri vardır. Seçtikleri meslek ve meslek alanlarından bazıları; sanat, bilim, teknik meslekler, bilgisayar analistliği ve mühendisliktir.
9. Dışadönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip: Genellikle nesnel olarak gördüğü gerçeklerle ilgilenmeyi seven bu tipler için yaparak-yaşayarak öğrenmek önemlidir. Uzun teorik açıklamalardan ve soyut konulardan hoşlanmazlar. İlgi alanlarına giren ve pek çok aktiviteyi içeren esnek bir yaşamları vardır. Genellikle uyumlu ve şüphe duymayan kişilerdir. Uygulama gerektiren işlerde çalışmayı severler. Seçtikleri meslek ve meslek alanları arasında; işletme, uygulamalı teknoloji, pazarlama, polis memurluğu, marangozluk yer alır.
10. Dışadönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip: Dışa dönük, dost canlısı, eğlenceli ve doğal davranış özellikleri gösteren bu tipler, teorik bilgilerden hoşlanmayıp genelde açık anlamlar ifade eden gerçeklerle ilgilenmeyi tercih ederler. Sağduyu ve pratik yetenek gerektiren işlerde oldukça iyidirler. Başkaları ile çalışmaktan hoşlanan uyumlu insanlardır. Tercih ettikleri meslekler arasında; öğretmenlik, koçluk, çocuk bakıcılığı, maden mühendisliği ve sekreterlik yer alır.
11. Dışadönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip: Cana yakın, hevesli, hayal dünyaları geniş kimselerdir. İnsanlara faydalı olabilecek yeni seçenekleri ve yeni bakış açılarını değerlendirmek ve uygulamak noktasında esnektirler. Yaşamın fırsatlarla dolu olduğunu

düşünen bu tipler önceden hazırlanmak yerine doğaçlama yeteneklerine ve sözel becerilerine güvenirler. Ayrıntı ve planlar üzerine fazla zihinlerini yormazlar ancak genel bir hedefin söz konusu olduğu deney ve çeşitlilik içeren işlerden keyif alırlar. Pratik zekaları güçlüdür, olaylar ve bilgiler arasında kolaylıkla bağlantı kurabilirler. Seçtikleri mesleklerden bazıları; öğretmenlik, aktörlük, gazetecilik, psikolojik danışmanlıktır.

12. Dışadönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip: Görüşlerini rahatlıkla ifade edebilen, hızlı ve dikkatli kişilerdir. Rutin işlerden hoşlanmayan bu tipler; yeteneklerinin gelişmesine imkan veren yeni düşünce ve ilgi alanlarına odaklanabilirler. Yaratıcı ve zorlayıcı çaba gerektiren problemleri çözmekten zevk alırlar. Diğer insanları anlamak ve ilgi duydukları konularda mantıklı açıklamalar yapmakta iyidirler. Tercih ettikleri meslekler arasında; pazarlamacılık, gazetecilik ve fotoğrafçılık yer alır.
13. Dışadönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip: Var olan gerçekler üzerinden hareket eden, pratik insanlardır. Kolay karar verirler ve kararlarını uygularlar. Hayatlarını mantıklı ilkeler üzerinden inşa eden bu tipler, açık standartlar belirler ve diğerlerinin de bunları takip etmesini ister. Rutin işlerle uğraşmaktan hoşlanan, detayları önemseyen ve planları uygulamak noktasında ısrarcı olabilen kişilerdir. Onlar için işlerin planlandığı şekilde yapılması ve verimli sonuçlar alınması önemlidir. Seçtikleri meslek ve meslek alanlarından bazıları; yöneticilik, finans yöneticiliği ve satıştır.
14. Dışadönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip: Yumuşak kalpli, iş birliğine açık, uyumlu insanlardır. İnsanlarla birlikte vakit geçirmeyi ve uyumlu ilişkiler sürdürmeyi önemseyen bu tipler; toplumsal vazifelerini yerine getirmeye çalışırlar. Yaptıklarının takdir edilmesi onlar için önemlidir. Diğer insanların yaşamlarında olumlu izler bırakabilecekleri işlere ilgi duyarlar. Arkadaşlıklarını önemseyen, sadık ve vicdan sahibi kişilerdir. Tercih ettikleri meslek ve meslek alanları arasında; öğretmenlik, sekreterlik, antrenörlük, güzellik uzmanlığı, din, sağlık ve eğitim yer alır.
15. Dışadönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip: Enerjilerini dış dünyadan alan, hislerini diğer insanlara kolaylıkla yansıtabilen bu tipler; sıcakkanlı, empatik, sorumluluk sahibi, sosyal ve sadıktırlar. İnsanlarla etkili bir şekilde çalışabilen, onların gelişimine katkı sağlayan, liderlik vasıfları güçlü kişilerdir. İnsanların duygu ve ihtiyaçlarına karşı duyarlı olmakla birlikte sosyal ilişkilerine zarar verebilecek eleştirilere karşı katı olabilirler. Seçtikleri meslek ve meslek alanlarından bazıları; din, sanat, öğretmenlik, danışmanlık, psikolojik danışmanlık, müzisyenlik, aktörlüktür.
16. Dışadönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip: Dürüst, kararlı ve liderlik özellikleri güçlü kişilerdir. Uzun vadeli amaçlar belirlemek ve planlama yapmak onlar için önemlidir. Yolunda gitmeyen işleri çabuk tespit edebilirler. Bu anlamda yüksek standartları olmayan ya da yaptıkları işlerde başarı gösteremeyen insanlara karşı toleransları düşüktür. Mevcut bilgilerini geliştirmeyi ve diğerlerine aktarmak isterler. Topluluk karşısında konuşmakta iyidirler. Genellikle nesnel yöntemleri benimseyen bu kişiler örgütsel problemlerin çözümüne yönelik

kapsamlı sistemler geliştirebilirler. Seçtikleri mesleklerden bazıları; yöneticilik, liderlik, pazarlamacılık ve avukatlıktır.

2.3.3.3. Gelişimsel Yaklaşımlar

Bu başlık altında Ginzberg ve Arkadaşlarının Mesleki Gelişim Kuramı'na, Super'ın Yaşam Boyu-Yaşam Alanı Yaklaşımı'na ve Gottfredson'un Daraltma Uzlaşma Kuramı'na yer verilmektedir. Gelişimsel kariyer kuramlarının ortak özelliği meslek seçiminin, erken çocuklukta başlayan ve genel kişilik gelişimi ile paralellik gösteren, gelişimsel bir süreç olduğu varsayımına dayanmasıdır. Söz konusu kuramcılar, mesleki gelişimi yaşam boyu süren ve yavaş yavaş gelişen boyutuyla ele almakta ve gelişim psikolojisinin bulgularından yararlanmaktadır (Kuzgun, 2014b: 80; Siyez, 2013: 213).

2.3.3.3.1. Ginzberg ve Arkadaşlarının Mesleki Gelişim Kuramı

Ginzberg ve arkadaşlarının kuramına göre meslek gelişim süreci hayal dönemi (7-12 yaş), deneme dönemi (12-18 yaş) ve gerçekçi dönem (18-22 yaş) olarak isimlendirilen belirli dönemler üzerinden açıklanmaktadır. **Hayal dönemi**; çocukların, zayıflıkları ve güçsüzleri nedeniyle özdeşim kurmak yoluyla, imrendiği yetişkinlerin, masal ya da film kahramanlarının iş etkinliklerini oyunlarında temsil ettiği dönemdir. Bu dönem içinde, imrenilerek ifade edilen meslek esasında, yetenekler ve mali olanaklar üzerinden değerlendirilmemektedir. Hatta henüz zaman perspektifi dahi gelişmemiştir, bu dönem içinde çocuk için gelecek, 'şimdi olmayan'dır. Özetle hayal döneminde çocuğun, açık ve belirgin bir şekilde ifade ettiği meslek tercihleri olsa da bu tercihler, zevk ilkesi üzerinden ifade edilir ve gerçeklik faktöründen uzaktır (Kuzgun, 2014a: 162). **Deneme dönemi**; ilgilerin ayrışmaya başladığı, bazı etkinlikler reddedilirken bazılarının tercih edildiği ilgi basamağı (11-12 yaş), meslek ve yetenek ilişkisinin anlaşılmaya başlandığı 'yetenek' basamağı (12-14 yaş), mesleklerin farklı yaşam biçimleri sunma potansiyelinin anlaşıldığı ve topluma hizmet etme fikrinin belirdiği 'değer' basamağı (15-16 yaş), kendini tanımanın, meslekler ve çalışma hayatı ile ilgili bilgi edinmenin, somut ve gerçekçi seçimler yapmanın önem kazandığı 'geçiş' basamağı (17-18 yaş) olarak değerlendirilmektedir. **Gerçekçi dönem** ise; üniversite eğitiminin ilk yıllarını deneyimlemekte olan gencin, hem ilgi ve yeteneklerini hem de mesleklerin sağlayacağı olanakları araştırmaya devam ettiği süreci ifade etmektedir. Branşına ve ana dalına ilişkin kararların kesinlik kazandığı, istekler ile olanaklar arasındaki bağlantının kurulabildiği,

hayaller ile gerçeklerin ayırd edilebildiği dönemdir. Gerçekçi dönemde, geçmiş, şimdiki zaman ve gelecek algısı bir devamlılık niteliği kazanır. Gelecekteki kalıcı doyumlar uğruna şimdinin geçici zevkini erteleyebilme, şimdinin sağlayacağı doyumdan vazgeçebilme gelişimi bu dönemde gerçekleşmektedir (Kuzgun, 2014b: 80-82). Gerçekçi dönem, kariyer tercihlerinin bir kaç seçenek üzerinde yoğunlaştığı ‘keşfetme’, spesifik bir kariyer tercihinin yapıldığı ‘billurlaşma’, seçilen alanla ilgi eğitim alındığı ve çalışma alanının seçildiği ‘belirleme’ şeklinde alt basamaklar üzerinden değerlendirilmektedir (Siyez, 2013: 174).

2.3.3.3.2. Super’ın Yaşam Boyu-Yaşam Alanı Yaklaşımı

Super tarafından oluşturulan Yaşam Boyu Yaşam Alanı Yaklaşımında, meslek seçimi belirli bir zamana bağlı olamayan bir açınım (unfolding) süreci olarak görülmekte ve seçme olgusu çocukluktan meslek ömrünün sonuna dek devam eden ve kişilik gelişimi ile paralellik gösteren bir gelişim süreci olarak değerlendirilmektedir. Kişinin kendisini, içinde olduğu şartlar ve durumlar ile birlikte algılaması olan ‘benlik’ kavramı, Super’ın kuramının temelini oluşturmaktadır. Mesleki gelişim, öznel değerlendirmelerden oluşan benlik kavramının, meslek alnında uygulamaya konması anlamına gelmektedir. Kurama göre insanın yaşadığı ortam, mesleki yeterlilikleri ve benliği zamanla ve deneyimle değişebildiği için meslek tercihleri de bu değişime uyum sağlayabilmek için statik olmayan bir nitelikte değişebilmektedir. İnsan içinde yaşadığı toplumda farklı alanlarda farklı rollere sahiptir, mesleki rol de bunlardan bir tanesidir. Rollerin seçimi, rollerin işgal ettiği alan, roller için ayrılan süreler ve roller için harcanan enerji de hem bir kişiden diğerine hem de kişinin hayatında, içinde bulunulan döneme ve yaşa göre değişiklik göstermektedir. Doğal afetler, savaş, ekonomik kriz gibi makro ölçekli değişimler de bazı rollerin terk edilerek yeni rollerin edinilmesinde belirleyici olabilmektedir. ‘Mesleki Olgunluk’ ise kuramda; kişinin biyolojik ve sosyal gelişimine bağlı olarak, içinde bulunduğu gelişim döneminin görevlerini yerine getirmiş olmakla ilişkilendirilmektedir (Kuzgun, 2014b: 166-170; Siyez, 2013: 181-191).

Her bir yaşam dönemi ve bu döneme ilişkin gelişim görevleri aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (Kuzgun, 2014b: 171,172):

Büyüme Dönemi (4-13 yaş): Fiziksel ve psikolojik boyutlarıyla hızlı bir gelişimi yansıtan bu dönemde tercihler, heves ve özentileri üzerinden şekillenmektedir. İşin yapılışından duyulan zevk dikkate alınarak tercih edilen meslekler, daha çok çevredeki yetişkin rollerinin denenmesi yoluyla

sınırlı yaşantılar üzerinden, çoğu zaman da tutarsız şekillerde ifade edilmektedir. Ancak çocuk büyüdükçe ve yaşantılar arttıkça meslekleri, toplumsal saygınlık değeri, kazanç, çalışma ortamı, ilerleme olanakları üzerinden anlamaya çalışır. Benlik kavramı ile meslek kavramları arasında ilişki kurmaya başlar ve yaşam üzerindeki kontrolü arttıkça eğitim ortamlarında, çalışma alışkanlıklarını, yeteneklerini, çalışma dünyasına ilişkin bilgilerini geliştirir.

Araştırma Dönemi (14-24 yaş): Mesleğin yaşamın bir parçası olduğu fikrinin netlik kazandığı, yeteneklerini ve olanaklarını gözетerek, erişilebilecek meslek hedeflerinin oluşturulduğu, planlamaların yapıldığı dönemdir. Araştırma döneminde birey, alternatifler içinden seçim yaparak bir işte çalışmaya başlar.

Yerleşme Dönemi (25-44 yaş): Yerleşme Dönemi, mesleki bir pozisyonun sağlamlaştırılması, işin gereklerinin yerine getirilmesi ve o işte ilerlenmesi gibi gelişim görevlerini içermektedir. Bu dönem pek çok kişi için, yaratıcı olabildiği, yeterlilik ve sorumluluklarını artırabildiği, meslekteki konumunu sağlamlaştırdığı dönemdir.

Devam Ettirme /Sürdürme Dönemi (45-65): Bireyin mesleki pozisyonunu koruduğu ve geliştirdiği dönemdir. Söz konusu işe yenilikler katma, bulunduğu statüyü koruyabilecek hizmet içi eğitimler alma bu dönemin gelişim görevleri arasında yer almaktadır. Şayet kişinin çalışılan kurumu, mesleği ya da alanı değiştirme düşüncesi varsa araştırma ve yerleştirme basamağına gitmesini gerektirecek döngüler yaşanabilmektedir.

Çöküş Dönemi (65+ yaş): Fiziksel ve zihinsel kapasitenin azaldığı, bedensel performans yerine, tecrübe ve bilgilerin kullanıldığı dönemdir. İşin yapısında, azalan kapasiteyle uyumu sağlayacak değişiklikler yapılır. Bazı bireyler için hoş karşılanabilirken bazı bireylere ağır gelebilen iş bırakma gereği bu dönem içinde gerçekleşmektedir.

Görüldüğü üzere Super, mesleki davranışın gelişim sürecine dikkat çekmekte ve mesleki davranışın farklı yaşam rolleri ile ortaya konulması üzerine odaklanmaktadır. Yaşam Boyu-Yaşam Alanı Kuramı tüm bu açılardan farklılıklara dayalı, gelişimsel, sosyal ve fenomenolojik özellikler göstermektedir. Gelişim kuramları arasında en fazla kullanılanlar arasında yerini almaktadır (Kaya, 2013: 431).

2.3.3.3.3. Gottfredson'un Daraltma-Uzlaşma Kuramı

Gottfredson farklı etnik gruplara ve farklı sosyal sınıflara mensup kadın ve erkeklerin, birbirinden çok farklı tercihler yapmaları ve bu ayrışmanın erken çocukluk döneminde başlaması konularındaki görüşlerini, meslek seçiminde sosyal faktörlerin belirleyiciliğine dikkat çekerek Daraltma-Uzlaşma Kuramı üzerinden açıklamaktadır. Kuramda, mesleğin gerektirdiği zeka düzeyini ifade eden ve mesleğin erişilebilirliği ile ilgili olan 'saygınlık',

'sosyal alan' ve mesleğin kadın ya da erkeğe özgü oluşu konularındaki kalıp yargılar üzerinde vurgu yapılmaktadır. Kişinin; cinsiyet, fiziksel görünüş, kişilik özellikleri, toplum içindeki konumu, yetenek ve değerleri üzerinden, kendine yönelik algısını ifade eden benlik, mesleki hedefler yoluyla kendisini ortaya koymaktadır. Kuram temelde benlik kavramı ile mesleki gelişimin etkileşimli sürecine dikkat çekmektedir (Kuzgun, 2014a: 201,202). Daraltma-Uzlaşma Kuramı'na göre benlik, inanç ve davranışlar üzerinde derin ve sürekli bir etki yaratmaktadır. Özellikle sosyal statü, zeka ve cinsiyete ilişkin algılardan oluşan benliğin sosyal boyutu, meslek seçiminde, Gottfredson'a göre oldukça önemli belirleyicilerdir. Bu çerçevede bireyler, kendi benlik kavramları ile uyumlu olmayan mesleki alternatifleri eleme yoluna gitmektedirler. Kuramda 'daraltma' olarak ifade edilen bu süreç, çocukluktan itibaren kişinin soyut ve çok boyutlu düşünme becerisilerinin gelişimi ile paralel olarak devam etmektedir. Kurama göre bireyler ilgilerine uygun, benlikleri ile uyumlu meslekler arasında tercih yaparken, küçük fedakarlıklar yapmak durumunda kaldıklarında önce ilgi alanlarına uygun meslekleri feda etmektedir. Orta ve büyük ölçüde fedakarlık gereken durumlarda mesleğin saygınlığı ve cinsiyet tipi fazlaca dikkate alınmakta ve bu yönde fedakarlıklardan kaçınılmaktadır. Ancak ilgiler üzerinden yapılan fedakarlık meslek seçimi ile sonlanmamışsa ikinci unsur saygınlık düzeyidir. Son seçenek olarak da kişilerin, cinsiyet rolü üzerinden bir fedakarlığa gidebileceği düşünülmektedir. En çok istenen seçeneklerle, dışsal gerçeklerin uygunluğunu sağlaması, kişinin kendi özellikleri ile daha az bağdaşmasına rağmen, ulaşılabilir seçenekler için en çok istenen mesleki alternatiflerden vazgeçilmesi ise kuramda uzlaşma olarak ifade edilmektedir (Kuzgun, 2014a: 201-203; Siyez, 2013: 200-209).

2.3.3.4. Sosyal-Bilişsel Yaklaşımlar

Bu başlık altında incelenen Sosyal Öğrenme Kuramı, Sosyal Bilişsel Kariyer Kuramı ve Bilgi İşleme Yaklaşımı, kariyer gelişimindeki sorunları, sosyal öğrenme ve bilişsel süreçlere dayalı olarak çözmeyi hedefleyen önermelerden oluşmaktadır. Bireyin, kendini biçimlendiren, kendi hedeflerini belirleyen, karşılaştığı engelleri aşarak eyleme geçebilen bir 'özne' olması, bilgilenmesini, akılcı düşünebilmesini gerektirmektedir. Tam da bu sebeple bilişsel kuramlar öğrenmeye ve bireyin meta yeterlilikler kazanmasına merkezi bir önem atfetmektedir (Özyürek, 2013: 268).

2.3.3.4.1. Sosyal Öğrenme Kuramı

Krumboltz (1996), meslek kararının nasıl verildiğine ilişkin görüşlerini Kariyer Danışmanlığında Sosyal Öğrenme Kuramı olarak isimlendirmiştir. Kuramda meslek seçimi ile ilgili konularda sorun yaşayan kişilere yönelik danışmanların izleyebilecekleri yollara da yer verilmektedir. Krumboltz, meslek seçimini, bireylerin çevresi ile etkileşimi ile oluşan bir öğrenme yaşantısı olarak ele almaktadır. Bireylerin belirli mesleklere yönelme ya da mesleklerini değiştirme davranışlarının aşağıdaki faktörlerin etkileri ile şekillendiği düşünülmektedir (Akt. Kuzgun, 2014a: 204):

Genetik Donanım ve Özel Yetenekler: İnsanların dünyaya gelirken sahip oldukları genetik donanım (ırk, cinsiyet, fiziksel görünüm, artistik yetenek vb.) çevresel faktörlerle etkileşime girer. Örneğin bireyin içine doğduğu kültür, belirli özellikleri geliştirici bir etki oluştururken bazı özelliklerin açığa çıkmasına mani olabilmektedir. Konu öğrenme olanakları açısından da benzer şekilde ele alınabilir nitekim bir takım kültürel uygulamalar kadınların örneğin yönetsel yeteneklerinin gelişmesine olanak sağlamayabilmektedir.

Çevre Koşulları ve Olaylar: Bireyin kontrolü dışında sayılan doğal afetler, doğal kaynaklar, iş olanakları, işe alım-seçme-yerleştirme süreçleri, iş yaşamına ilişkin uygulanan yasa ve politikalar, sosyal parasal kaynaklar, eğitim sistemi, aile yaşantıları meslek kararını etkilemektedir.

Öğrenme Yaşantıları: Birey yaşamı boyunca, kariyer süreçlerini çok yakından etkileyecek öğrenme yaşantıları deneyimlemektedir. Öğrenme yaşantılarında; kişinin çevre üzerinde bir etki yaratarak, bu etki ile olumlu sonuç elde etme amacı taşıması vasıtalı öğrenme iken çevredeki uyaranlar arasında gerçek ya da yakıştırma, bağlantılar kurulması ise çağrışımli öğrenme olarak ele alınmaktadır.

Göreve Yaklaşım Becerileri: Kalıtsal özellikler, çevresel çevre etkileri ve öğrenme yaşantıları göreve yaklaşım becerilerini oluşturmaktadır. Bu beceriler, bireyin problem çözme becerileri, çalışma alışkanlıkları, duygusal tepkiler, zihinsel kurulum olmakla birlikte kişinin sınavlara hazırlanma şeklini, meslek kararlarını ve iş ortamındaki davranışlarını etkilemektedir.

Bu dört faktörün bir aradalığı ve karmaşık etkileşimi bireylerin, kendilerine, çevrelerine ve dünyaya ilişkin, kendi gerçeklerini temsil eden genellemeler ve inançlar oluşturmaya sebep olmaktadır (Özyürek, 2013: 222).

2.3.3.4.2. Sosyal Bilişsel Kariyer Kuramı

Lent (2005), bireyin değişmeyen özelliklerinin meslek seçiminde önemli olduğunu kabul etmekle birlikte, insanların zamanla ve farklılaşan koşullara bağlı olarak davranışlarındaki değişime dikkat çekmektedir (Akt. Özyürek, 2013: 237). Lent ve arkadaşları (1994) tarafından oluşturulan Sosyal Bilişsel Kariyer Kuramı, mesleki gelişimde, kişinin kontrol sağlayabileceği bir düzeyle birlikte, ortama özgü kişinin kontrol sağlayamayacağı, ırk, cinsiyet, öğrenme yaşantıları gibi değişkenleri açıklamaktadır. Bireyi kendi kariyer gelişiminin öznesi ve biçimlendiricisi olarak gören Sosyal Bilişsel Kuram'ın anahtar kavramları arasında, 'kendini yetkin görme beklentileri', 'sonuç beklentileri' ve 'kişisel hedefler' yer almaktadır. Bu üç değişken, insanların kişisel kontrol davranışlarını sağlayan kilit mekanizmalar ve mesleki gelişimi inşa eden bloklar olarak görülmektedir. Yetkinlik beklentileri kişinin bir konuda, gerek duyulan davranışları başarma inancı ile ilgiliyken, sonuç beklentileri, belirli davranışları gösterdikten sonra, oluşabilecek durumla ilgilidir ve her ikisi de öğrenme yaşantıları sonucunda kazanılmaktadır. Her iki beklenti türü de çevresel etkenlerle karmaşık bir etkileşim içindedir, olumlu yaşantılarla, geribildirimlerle değişikliğe uğrayabilir. Kişisel hedefler ise kuramda; seçim hedefleri ve performans hedefleri olarak ele alınmaktadır. Seçim hedefleri bir meslek ya da etkinlik alanına ilişkin niyetleri ifade ederken, performans hedefleri, seçim hedeflerine ulaşmak için daha kısa süre içinden yapılması gerekenleri ifade etmektedir. Kuram bireyin; kişisel hedefler saptayan, davranışlarını kontrol edebilen, yönlendirebilen ve sabırla sürdürebilen özne olduğuna ve kontrol edebilirliğine dikkat çekmektedir. Ortama özgü birey dışı değişkenler; çevresel etkiler, kariyer destekleri ve kariyer engelleri üzerinden ele alınmaktadır (Akt. Özyürek, 2013: 237-243).

2.3.3.5. Postmodern Yaklaşımlar

Pozitivist bilimsel gelenekten ayrılan postmodern kuramlar, değişmez tek bir gerçek olduğu düşüncesinden uzaklaşarak bireyin kendi gerçek ve gerçekliğini inşa ettiği inancına dayanmakta ve bireyin kariyer davranışını bu çerçevede ele almaktadır. Meslek seçiminde, aile ve kültürel aktarım gibi özellikler ile ekonomi, kültürel fırsatlar gibi bağlamsal etkenlere duyarlı olan postmodern yaklaşımlar, bireylerin anlam yaratma süreçlerini bu belirleyiciler üzerinden açıklamaktadır. Postmodern yaklaşımlara ilişkin genel bir değerlendirme yapmak

gerekirse, bireylerin seçimlerinde değerlerin belirleyiciliği, bireyin yaşamında üstlendiği rollerin etkileşimi, bireylerin ‘kendileri olma’ yollarına dayanan gelecek tasavvuru, kişisel temsili öne çıkaran anlatılar dikkat çekmektedir. Nitekim postmodern anlayış, bilimsel gerçeklerden, hikaye edilebilen anlatılabilen bir gerçekliğe, doğrusal olan sebep sonuç ilişkilerinden, lineer olmayan dinamiklere doğru yönelimi yansıtmaktadır (Owen ve Niles, 2013: 275-285). Postmodern kuramlar, bireylerin perspektifini ve benlik kavramını anlamaya öncelik vermekte, bu bağlamda nitel değerlendirmeleri daha çok önemsemektedir (Kaya, 2013: 414).

İnsan, dinamik doğasıyla çevresinden etki alarak ona uyum sağlayabilen ve çevresinde, kendi istekleri doğrultusunda etkiler yaratabilen güçlere sahiptir. İnsanın kendisine ve yaşamına yüklediği anlamlar büyük oranda mesleği ile şekillenmektedir. Bireyin etkin olma arzusu ve ihtiyacı, onu kendi potansiyelini ortaya koyabileceği mesleklere yöneltmekte ve bu yönelimin arkasında belirli psiko-sosyal etmenler yer almaktadır. Sadece fizyolojik ihtiyaçların karşılanması amacına dayandırılmayacak olan mesleki faaliyetler, akıl yürüten, problem çözen, iletişim kuran insan için, kendi potansiyelini yaşayıp yaşatabileceği bir alan açmakta ve kendini gerçekleştirebilmesini sağlamaktadır. Kişinin, psikolojik ve sosyal ihtiyaçlarına cevap vermekte, kişiye bir yer edinme, sayılma, ilişki kurma, bir işe yarama olanakları sunmaktadır. Üreterek ve yaratarak kendini var eden birey, kendi yolculuğu yani yaşamı için kararlar alma hakkına, özgürlüğüne ve gücüne sahiptir. Meslek kararı da kişinin kendisini yenileyebileceği, dengeli ve mutlu olabileceği bir hayat inşa etmek noktasında önem taşımaktadır. Kuşkusuz böylesine önemli bir kararın bir anda verilemeyeceği, yıllar süren bir gelişim süreci sonunda oluştuğu bilinmektedir. Nitekim bölüm içinde, meslek fikrinin nasıl doğduğunu, nasıl geliştiğini, oldukça uzun ve karmaşık bir süreç olan meslek seçiminin nasıl oluştuğunu açıklayan, farklı kuramcıların görüşlerine yer verilmiştir. Bununla birlikte bireyin meslek gelişimi ve meslek seçimi üzerinde psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal faktörler etkili ve belirleyici olmaktadır. Bireyin içine doğduğu aile, cinsiyeti, kişisel özellikleri, yetiştiği toplum, ait olduğu sosyo-ekonomik sınıf, yaşadığı ülkenin ekonomik ve politik yapısı onun mesleki gelişimini ve meslek kararını biçimlendirmektedir. Bu çalışmada üniversite düzeyinde halkla ilişkiler bölümünde eğitim almakta olan öğrencilerin, bu bölümü tercih etmelerinde belirleyici olan etmenler Super (Akt.

Özoğlu, 1982: 101)'ın altı başlık altında topladığı; psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal faktörler üzerinden araştırılmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KİŞİLİK KURAMLARI VE ENNEAGRAM MODELİ

İnsanın kendisini, diğer insanlardan ayırmak ve tanımlamak amacıyla kullanılan kişilik kavramının tanımı üzerinde ortak bir uzlaşım sağlanamadığı görülmektedir. Kişilik psikologları kişilikle ilgili kavramlara, faktörlere, bileşenlere ve etkilere farklı açıklamalar getirmektedir. Bu farklılığın sebepleri arasında kuramcıların kendi yaşadıkları dönemin, toplumun şartlarından ve kendi kişisel tarihlerinden aldıkları etkiler olduğu bilinmektedir. Pek çok belirleyicisi olduğu ifade edilen kişilik, insanı biricik ve kendine özgü kılan çok boyutlu bir yapıdır. İnsanın kendini gerçek kılmasını sağlayan, seçimlerde ve davranışlarda imzasını atan, insanın hayatta bir iz bırakmasını sağlayan bir yapıdır. İnsanın düşünme, hissetme ve davranma biçimlerini belirlemekte, kendisini, diğerlerini ve içinde yaşadığı dünyayı nasıl göreceğinde etkili olmaktadır.

Kişilik konusu psikoloji alanı içinde en temel araştırma konularından biri olduğu için, kişiliği açıklamaya çalışan çok sayıda kuram geliştirilmiştir. Kuramlar farklı özelliklere sahip insanlar üzerinde, bilimsel yöntemleri takip ederek yapılan incelemelerin verilerine dayandırılarak geliştirilmektedir. Farklı kişilik kuramları kişiliği; bilinçdışı, anne-baba ile ilgili, genetik, çevresel, gelişimsel ve öğrenme süreciyle ilgili etmenler üzerinden açıklamaya çalışmışlardır. Her bir kuramcının kullandığı yöntem ve insan doğasına ilişkin açıklaması bir diğerinden farklılaşmaktadır (Yalçın: 2018: 62,63). Bu bölümde kişilik kavramı ve kuramları açıklanmakta ayrıca Enneagram Modeli'ne yer verilmektedir.

3.1. Kişilik Kavramı

Kişinin kendini tanıması , belirli bir zaman kesiti ile sınırlanmayan, kişinin kendi düşünce ve davranışlarını yorumladığı ve değerlendirdiği sürekli ve zor bir süreçtir. Ancak bu çabaların yanında diğer insanların kişi ile ilgili geribildirimleri de işleme tabi tutulur. Kendini tanıma kavramı ve çabası; kişinin belirli davranışları ne zaman ve niçin gösterdiğini, insanlarla ilişki biçimini, hayatta yeterli olduğu ve yetersiz kaldığı konuları, iç dünyasındaki gerçeklik ile dış dünyadaki gerçeklik arasındaki farkları, düşünce ve duygularının altında yatan motivasyonları fark edebilmesi açısından anlamlı bir çabadır. Kişi kendini tanıyabildiği oranda kişilerarası ilişkilerde kontrolü devralabilmekte ve zorluklarla baş edebilmektedir.

Diğerlerini nasıl ve ne düzeyde etkilediğini, onlardan ne kadar etkilendiğini farketmek tanıma olgusu ile doğrudan ilişkilidir ve başkalarını tanıma süreçlerini de içermektedir. Bu noktada kendini tanımak, başkalarını tanımanın temel koşulu kabul edilirken, başkalarını tanımanın da kendini tanıma düzeyini belirlediği, iç içe geçen etkileşimli süreçler olduğu bilinmektedir. Kişilerarası iletişimin başlaması, gelişmesi ve sürmesi, ortak yaşamın kolaylaştırılması, istek ve beklenti düzeyleri gibi konularda, diğerlerini tanıma, gerekli ve yararlı olacaktır. Bu açıdan tıbbi ve mesleki alanlarda kullanılan sınıflandırmalar, kişilik özellikleri ile ilgili tanımlayıcı sistemler sunabilmektedir (Ertürk, 2017: 155-157, 192).

İnsan davranışlarının arkasında yatan nedenleri açıklamaya çalışan bilim insanları; biyoloji kaynaklı etkiler, bilinçaltı, çevresel koşullar, veri işleme biçimleri ve öğrenme gibi farklı konulara odaklanmış ve kişilik içi süreçlerin kaynaklarını farklı şekillerde açıklamışlardır. Dolayısıyla üzerinde anlaşmaya varılan tek bir kişilik tanımı olmadığı bilinmektedir.

İnsanları bilimsel olarak gözlemleyen, sistematik, test edilebilir, kapsamlı kuramlar geliştiren ve veri-tabanlı bu kuramları pratik uygulamalara dönüştüren kişilik psikologları, insana dair üç boyut üzerine odaklanmışlardır. Bunlardan ilki ‘insan doğasının genel özellikleri’dir. Diğer; insanların birbirinden hangi alanlarda ne düzeyde farklılaştığı, bu farklılıkların ne ölçüde gruplandırılabilceği gibi soruların sorulduğu ‘bireysel farklılıklar’ dır. ‘Özgünlük ise; genel prensipler ile ilgilenen bilim sahasında özgün özellikler içeren insanın bilimsel yolla nasıl çalışılabileceğini sorgulayan boyuttur (Cervone ve Pervin, 2016: 6-7).

Psikolojinin başat konularından biri olan kişiliğin doğası üzerine pek çok bilimsel araştırma yapılmıştır. 1800’lü yılların sonlarında, döneminde oldukça farklı bulunan ve ciddi tepkiler toplayan Avusturyalı Nörolog Sigmund Freud bilinen ilk kişilik kuramcısı olarak kabul edilmektedir. Kişilik araştırmacıları kişiliğin doğasına dönük yaptıkları yorumları sağlam deneysel yöntemler kullanarak incelemiş ve bu yorumları güçlü kanıtlarla destekleyen gerçek rakamlar görmek istemişlerdir (Burger, 2016: 42-43,71)

Burger (2016: 24-25,679), insan kişiliğini açıklamaya çalışan yaklaşımları kör adamlar ve fil metaforu üzerinden yorumlamış ve kişilik üzerinden ortaya atılan tanımları; her biri filin ayrı bir parçasını tutan kör adamların fil tanımlarına benzetmiştir. Filin kuyruğunu, kulağını, bacağı vb tutan kör adamların yaptıkları açıklamaların doğru ancak eksik olduğu gibi, bir kuramın insan kişiliğinin bir yönünü bir başka kuramın da diğer yönlerini tanımlamakta başarılı olabileceğini ifade etmiştir. Bu noktada “Hangi kuram doğrudur?” sorusundan çok, “İnsan davranışını daha iyi anlamakta, bu yaklaşımların her birinden nasıl yararlanılabilir?” sorusunu anlamlı bulmuştur.

Üzerinde uzlaşmaya varılmış bir kişilik tanımı olmamakla birlikte, kişiliğin ne olduğuna ilişkin yapılan açıklamalarda ortak unsurlar belirlemek mümkün olabilmektedir. Bunlardan birincisi kişiliğin, bir kimseyi diğerlerden farklı kılan, bireye özgü niteliklerle ilgili olmasıdır. Diğer, kişiliğin kuramsal ve organizasyonel bir yapı olarak ele alınmasıdır. Bu anlamda gözlenebilir açık davranışların kişilik tarafından organize edildiği ve bütünleştirildiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla farklı kuramlarda farklı kaynaklara dayandırılan kişilik içi süreçler ve kişiliği oluşturan özellikler ‘yapılaşmış bir bütün’ gibi işlemektedir. Farklı bir ifade ile birbirleriyle ilişkili ve kişiye özgü bir örüntü oluşturan bu özellikler kişilik sistemini oluşturmaktadır. Dikkat çeken ortak unsurların diğeri ise kişilik tanımlarının; kişiliği, gelişimsel bir zeminde incelemenin önemine işaret etmesi ve kişiliği, iç ve dış etkilere bağlı evrimsel bir süreç olarak ele almasıdır. Kişiliğin durumsal olmayan ancak değişen zaman ve şartlara karşı sabit ve süreklilik gösteren özelliklerle ilgili olması göze çarpan ortak unsurlardan diğeridir (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 2-4).

İfade edilen ortak unsurlar üzerinden, kişilik kelimesinin ne anlama geldiği konusunda nispeten kabul görmüş açıklama aşağıdaki gibidir (Cervone ve Pervin, 2016: 8-9):

“Bir bireyin durağan (sürekli) ve ayırt edici duygu, düşünme ve davranış kalıplarına katkı yapan psikolojik özellikler.” Kişilik psikologlarının ‘kişilik’ kelimesi ile kastettikleri bu özelliklerin; duygu, düşünce ve davranışa etki eden niteliği, kavramın kapsamlı ve bireyin bütün yönlerine dokunan yapısına işaret etmektedir.

1937 yılında yayımladığı “Kişilik: Psikolojik Bir Yorum” isimli kitabında kişilik kavramını etimolojik olarak inceleyen ve o güne dek yapılan kişilik tanımlarını derleyen Gordon Willard Allport (1961); kişiliği, insan davranışlarına yön veren bir güç olarak görmüş ve “bireyin kendine özgü düşünce ve davranışlarını belirleyen psiko-fiziksel sistemlerin dinamik örgütlenmesi” olarak tanımlamıştır. Tanımda yer alan psiko-fiziksel ifadesi ile Allport, kişilik üzerindeki psikolojik faktörler ile birlikte bedensel bileşenlerin de belirleyici olduğuna işaret etmiştir (Akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 239-240).

Cüceloğlu (2014: 404) ise kişiliği: “bireyin iç ve dış çevresiyle kurduğu, diğer bireylerden ayırt edici, tutarlı ve yapılaşmış bir ilişki biçimi” olarak tanımlamaktadır. Tanımda ayırt edici, tutarlı ve yapılaşmış kavramları dikkat çekmekle birlikte, yapılaşmış niteliği kişiliğin, çok sayıda birbiri ile bağlantılı birimden oluştuğu ve bu birimlerin bir örüntü oluşturarak sistem gibi işlediğini ifade etmektedir.

Kişiliği açıklamaya çalışan pek çok tanımda görüldüğü gibi, kişiliğin zamandan ve durumdan bağımsız olarak tutarlı olması, tahmin edilebilir olması ve nispeten kalıcı olması dikkat çekmektedir. Ancak tüm bu vurgular kişiliğin sabit olduğu ve hiç değişmediği anlamına gelmemektedir. İnsanın biyopsikososyal bir varlık olması, onu değişebilir kılmaktadır nitekim ruh sağlığı uzmanlarının ortak kanaati de kişiliğin değişmez bir yanı olduğunu kabul etmekle birlikte insanın değişebilir olduğu yönünde şekillenmektedir. Bu bağlamda çoğu zaman birbiri yerine kullanılabilen mizaç ve karakter kavramlarına değinmek anlamlı olacaktır çünkü her iki sözcük de kişilikle ilgili olmakla birlikte birbirinden farklı içerikleri ifade etmektedir. Mizaç kavramı kişiliğe doğuştan getirilen, kişiliğin değişmeyen yönünü vurgulayan biyolojik yanıdır. Karakter ise kişilik içi süreçlerin ağır bastığı, içinde yaşadığımız kültürden ve toplumdan bağımsız düşünilemeyen daha net ifade ile aile-toplum-kültür etkileşimi sonucu oluşan kişiliğin değişebilir yanını vurgulamaktadır. Sakin ya da fevri, içedönük ya da dışa dönük, ağırkanlı ya da tez canlı olmak gibi özelliklerin ana yapıları doğuştan getirilmekte ve mizaç yapısına ilişkin bilgiler vermektedir. Bu özellikler, iyi-kötü, doğru-yanlış, eksik-fazla şeklinde nitelenemezler. Yardımsever, empatik, hoşgörülü, dürüst, tutkulu, saygılı olmak gibi özellikler gelişimsel süreç içinde kazanılan veya yeterince geliştirilememiş olan özelliklerdir. Bireylerin, soğukkanlı-sıcakkanlı olmaları gibi mizaca

ilişkin özelliklerinde irade göstermeleri mümkün olmamakla birlikte bu tür özellikler iyi ya da kötü, doğru ya da yanlış değildir, sadece mizaçtır. Ancak karaktere ilişkin özellikler bireyin üzerinde irade gösterebileceği, isterse değiştirebileceği özelliklerdir (Toplu-Demirtaş, 2018: 5,6).

3.2. Kişilik Kuramları

İnsan doğasını farklı yönleriyle açıklamaya çalışan kişilik kuramları, birbirinden farklı düşünceler ve varsayımlar ileri sürmektedir. Feist ve Feist (2009)'e göre insanın yorumlanmasına ve tanımlanmasına ilişkin bu farklılıklar felsefi ve köklü olabilmektedir. Her bir kişilik kuramı, onu geliştiren kişinin, erken çocukluk yaşantılarından, doğum sırasından, cinsiyetinden, aldığı eğitimden ve kişiler arası ilişkilerinin örüntüsünden belirli izler taşıyabilmektedir. Bu niteliklerin oluşturduğu felsefi yönelimler, her ayrı kuramcının; iyimser ya da kötümser olmasında, özgür iradeyi savunan biri ya da belirlenimci biri olmasında, kişilik üzerinde kalıtsal ya da çevresel etmenlere vurgu yapmasında belirleyici olabilmektedir (Akt. Yalçın, 2018: 40). Bu başlık altında Psikanalitik Yaklaşım (Sigmund Freud), Bireysel Psikoloji (Alfred Adler), Analitik Psikoloji (Carl G. Jung), Psikanalitik Sosyal Kuram (Karen Horney), Psikososyal Gelişim Kuramı (Erik H. Erikson), Ayırıcı Özellik Yaklaşımı, Biyolojik Yaklaşım (Hans J. Eysenck), İnsancıl Yaklaşım, Pozitif Psikoloji Hareketi, Davranışsal Yaklaşım, Sosyal Öğrenme Kuramı, Bilişsel Yaklaşım, Kişisel Yapılar Kuramı (George A. Kelly) ve Enneagram Modeli açıklanacaktır.

3.2.1. Psikanalitik Yaklaşım (Sigmund Freud)

Sigmund Freud'un araştırmalarının bir sonucu olarak doğan Psikanaliz; klinik gözlemlerden ortaya çıkmış ancak genel psikolojide yerini almış bir sistemdir. 19. yy.'ın ikinci yarısında felsefeden bağımsız bir bilim dalı olarak kabul gören psikoloji bilimi, laboratuvar temelli araştırmalarla yetişkin insanın ruhsal yaşamını incelemiş; sinirsel iletilerin hızı, bedensel fonksiyonlardan sorumlu beyin bölgeleri gibi konularda araştırmalar yapmıştır. Söz konusu dönemde insanın, bilinçli ve akılcı bir varlık olduğu yönündeki yaygın görüş; bilinci, ruhsal yaşamın merkezine konumlandırmıştır. Psikanalitik yaklaşım, ortaya attığı kavramlar ile kendisinden önceki psikoloji geleneğinden esaslı bir şekilde ayrılmaktadır. Bu farklılığın ilk ve en önemli sebebi; zihin biliminin konusunun bilinçle sınırlanamayacağını

göstermesi olmuştur. Freud insanın, bilinçdışı etkenler tarafından yönlendirildiğini, ruhsal yapımızın çok küçük bir kısmını farkında olduğumuzu ifade etmiştir. İnsan davranışlarını yönlendiren bilinçdışı etkenlere işaret ederek psikolojide çok yeni bir yaklaşımın kurucusu olan Freud, fizyolojik laboratuvar çalışmaları yerine vaka çalışmalarını tercih etmiştir. Freud'un psikolojisinde kanıtlar klinik gözlemlere dayanmaktadır ancak deneysel değildir. Bu, teorinin bütünüyle yanlış olduğu anlamına gelmemekle birlikte onu tartışmaya açık bir noktada tutmaktadır. Psikanalitik yaklaşım insan tabiatını anlama yolunda önemli bir referans olarak değerlendirilmektedir (Zangwill, 2009: 191-193; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 9-10).

Freud zihni, vücudun bir parçası olarak görmekte ve zihnin işleyiş kurallarını fizyolojik işleyişin genel kuralları üzerinden açıklamaktadır. Mekanik bir enerji sistemi olan vücut gibi mekanik bir sistem olan zihin de enerjiye ihtiyaç duyar ve zihinsel enerji genel fiziksel enerjiden karşılanır. Psikanalitik görüşte, düşünceler mental bir enerji taşır. Zihinde saklanan bu enerjinin belli özel şartlar altında salınımı mümkündür. Freud, kişide probleme yol açan olumsuz hatıraların ya da travmatik olayların izini sürerek, kişinin bu problem hakkında konuşmasını sağlayarak, kapalı kalan zihinsel enerjinin boşaltılması olayını “katarsis” kavramı ile ifade etmiştir. Psikanalitik kuramda, birey-toplum ilişkisi de ortaya koyduğu zihin modeli gibi dönemine dek var olan alternatif bakış açılarına zıttır. Batı kültüründe kabul gören ‘insanın iyi olan doğası toplumsallaşma sürecinde bozulmaktadır’ fikrinin tersine, ‘haz ilkesine göre yaşamlarını sürdüren bireylerin doğuştan gelen biyolojik ve doğal dürtüleri toplum tarafından frenlenmektedir’ şeklinde olmuştur (Cervone ve Pervin, 2016: 73-76).

Sigmund Freud, bireyin doğuştan gelen iki temel eğilimi: “cinsellik” ve “saldırganlık” üzerinde durmuş ve kuramını bu görüş üzerinde yapılandırmıştır. Erotik ve saldırgan dürtülerin kaynağı olarak ifade ettiği *Libido* (yaşam ya da cinsellik içgüdü) ve *Thanatos* (ölüm ya da saldırganlık içgüdü) birlikte hareket ederek insan davranışı üzerinde önemli etkiler yaratır. Ona göre cinsellik ve saldırganlık eğilimlerinin yol açtığı düşünce ve duygular insanın toplum içinde uyumlu yaşamasına engel olduğu için sürekli baskı altında tutulur. Freud'un “bastırma” (repression) olarak tanımladığı bu süreç içinde, eğilimler etkinliklerini yitirmezler ancak biçim değiştirerek yaşam içinde nedeni bilinmeyen davranışlar, dil

sürçmeleri, çağrışımlar ve rüyalarla açığa çıkarlar. Psikanalitik bakış açısına göre bilinç, farkında olduğumuz düşünceleri içerirken, buzdağı metaforu ile ifade edilen ve buzdağının görünmeyen ancak suyun altında kalan en büyük kısmına benzetilen bilinçaltı; düşünülmemek, hissedilmemek, hatırlanmamak üzere pek çok düşünce, duygu ve deneyim içermektedir. Bilinçaltı bilgi, bazı olağan dışı koşullar dışında bilinç düzeyine getirilememekte fakat buraya itilen olumsuz yaşantılar ve doyurulmamış istekler günlük davranışlarımızın pek çoğunu etkilemektedir. Az bir dikkat ve düşünce ile bilince taşıyabileceğimiz bilgi, duygu ve anıların ise bilinç öncesi alanda bulundukları kabul edilmektedir. Freud bir süre sonra Topografik Model kapsamında benimsediği bu düşünceleri, kişiliği açıklamak noktasında yetersiz bulmuş ve Yapısal Model'i geliştirmiştir (Burger, 2016: 71-81; Ertürk, 2017: 89; Acarkan: 2017: 348).

Freud Yapısal Model'de insan kişiliğini, birbiri ile etkileşim halinde olan üç ana yapı üzerinden açıklamaktadır. 'Haz İlkesinin Ötesinde' başlıklı makalesinde ilk kez bahsettiği bu üçlü yapı, kişiliği; "id", "ego" ve "süperego" kavramları ile tanımlamaktadır. Yapısal Model'e göre insanda doğuştan var olan id (alt benlik), çoğunlukla bedensel dürtülerle hareket eden, herhangi fiziksel ya da toplumsal sınırlamayı dikkate almayan, haz ve tatmin odaklı benliktir. İd sürekli olarak isteklerine doyum aramakta ve bu doyum ancak egonun amaca yönelik işleyişi ile mümkün olmaktadır. İki yaş itibariyle insanda gelişmeye başlayan ego (benlik); uzlaştıran, düzenleyen ve çevresel gerçekleri dikkati alarak insanı eyleme geçiren yapıdır. İç ve dış etkenleri değerlendirebilen bu benlik türü, olgunlaşma düzeyine bağlı olarak dürtülerin doyurulmalarını geciktirecek gücü kazanır. Gerçekçi olmayan dürtüleri bilinçaltında tutmak da egonun görevidir. Kişilik yapısının üçüncü bölümünü oluşturan süperegonun (üst benlik) belirgin özellikleri beş altı yaşlarında gelişir. Kişiliğin yasaklayıcı, cezalandırıcı, frenleyici ve suçlayıcı işleyiş gösteren yapısıdır. Günlük yaşantı seyrinde kendisini suçluluk duygusu olarak gösteren süperego, anlam olarak vicdan kavramı ile örtüşmektedir (Burger, 2016: 77-81; Ertürk, 2017: 89-92; Kağıtçıbaşı, 2006: 327). İd, ego ve süperego egonun liderliğinde bir bütün olarak hareket etmektedir. İd kişiliğin biyolojik bölümünü oluştururken haz ilkesine bağlı olarak çalışmakta; ego kişiliğin psikolojik bölümünü oluştururken gerçeklik ilkesine bağlı olarak çalışmakta; süperego ise kişiliğin toplumsal bölümünü oluştururken mükemmellik ilkesine dayanarak çalışmaktadır (Üçok ve Öztemur, 2018: 75-77). Freud'un

kuramsallaştırmasında ego gerçeklikten gelen yeni girdilerden etkilenebilirken id, etkilennememektedir ve bu durum id'in yeni deneyimlerle önemli ölçüde değişemeyeceği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla id, dış dünyanın doğrudan etkisiyle değişime uğramayan ancak egoyu ve gerçek yaşamımızdaki davranışlarımızı etkileyen, çocuksu, ilkel, arkaik ve zamanlar ötesi bir niteliğe sahiptir (Wachtel, 2008: 67,68). Yapısal modele göre haz ilkesine göre çalışan id'in tatmin olması iki yolla mümkündür; bunlardan birincisi eyleme geçmek diğeri ise istediği şeye sahip olduğunu hayal etmektir. Gerçeklik ilkesine göre çalışan ego ise kişiye sonuçları itibariyle acı ve olumsuzluklar yaşatmayacak maksimum zevki sağlamak amacına hizmet eder. Ancak ego'nun işleyiş sürecinde id'den farklı olarak fantezi ile gerçeği ayırt etme ve gerilime katlanarak rasyonel düşünceler ile uzlaşma sağlama gücüne sahiptir. (Cervone ve Pervin, 2016: 88-89). Dolayısıyla modele göre kişiliği oluşturan benliklerin talepleri birbiri ile çelişir nitelikte olmakla beraber birbirini tamamlayıcı özellik gösterir. Ancak bu üç yapının doğal işleyiş seyri kişide uyumsuzluk ve çatışmaya yol açabilir. Çatışmanın yol açtığı kaygı ile karşı karşıya kalan insan, bu uyumsuzluk ve gerilim durumundan kurtularak ruhsal dengeyi yeniden tesis edebilmek adına savunma mekanizmalarına başvurur. Çünkü benlik, alt benliğin ve üst benliğin kişilik üzerinde aşırı kontrol sahibi olmasını engellemeye dönük sürekli bir mücadele yürütmektedir. Bu bağlamda savunma mekanizmaları devreye girer ve mevcut koşullarda kişinin ihtiyaçları doğrudan karşılanamasa da bu duruma katlanmasına yardımcı olur. Savunma mekanizmaları, olumsuz durumlarda kişinin kendisine olan saygısını sürdürmesi noktasında önemli bir rol oynar (Burger, 2016: 77-81; Ertürk, 2017: 89-92).

3.2.1.1. Savunma Mekanizmaları

Freud, istenmeyen düşünce ve arzularla baş edebilmek için benliğin kullandığı çeşitli savunma mekanizmalarına farklı çalışmalarında yer vermiş ancak bunların tanımlamaları ve ayrıntılı açıklamaları Freud'u takip eden bilim insanları ve kızı Anna Freud tarafından yapılmıştır. Başlıca savunma mekanizmaları aşağıdaki şekilde gruplandırılmıştır (Burger, 2016: 81-85):

Bastırma: Sarsıcı bir bilginin bilinçten çıkarılması anlamına gelen bastırma, en sık başvuru alan temel savunma mekanizmalarından biridir. İnsanın toplum tarafından kabul edilmeyen anı, istek ve düşünceleri yahut bizzat kişinin kabul edemeyeceği kadar korkutucu bulduğu

tecrübeleri, bilincin dışında tutma çabasıdır. Freud'a göre yüceltme dışında kullanılan bütün savunma mekanizmalarının bir bedeli vardır. Nitekim bastırma mekanizmasına sık başvurulması, benliğin diğer işlevlerini aksatacak düzeyde enerjisinin tükenmesine ve çeşitli ruhsal hastalıklara yol açabilmektedir.

Yüceltme: Yüceltme, tehdit edici bilinçaltı malzemelerin, dış dünyada ilgisiz gibi görünen yeni hedef ve etkinliklere kanalize edilmesidir. Alt benliğe ait saldırgan ve cinsel eğilimlerin, kendilerini, toplum tarafından kabul edilebilir alanlarda ifade edebilmeleri açısından, benliğin enerjisini tüketmeyen, aksine üretken bir savunma mekanizmasıdır.

Yer Değiştirme: İnsanlar kızgınlık, öfke ve kaygıya yol açan kişi ve durumlarla karşılaştıklarında, tepkilerini her zaman bu duygulara yol açan nesneye veya özneye yöneltebilirler. Kişinin, olumsuz duyguları dışa vurmasının sakıncalı ve tehlikeli olduğu ortamlarda, tepkisel davranışlarını engelleyerek tehlike arzermeyen ya da kendisinden daha güçsüz insanlara veya nesnelere yönelmesi yöntemine 'yer değiştirme' denir.

İnkar: Kişiler kabullenilmesi zor ve rahatsız edici yaşantılarla karşılaştığında bazı gerçeklerin varlığını reddeder. Karşılaşılan problemin baş edilemeyecek boyutlarda olması ve yaratacağı kaygıdan kurtulma arzusu, kişinin problemin varlığını ya da yaşanmış olduğunu görmezlikten ve anlamazlıktan gelmesine yol açar. Bastırma savunma mekanizmasından farklı olarak olanı ya da gerçekliği anımsamamak değil, tüm kanıtlar aksini söylese de doğru olmadığı noktasında ısrar etmektir.

Karşıt Tepki Geliştirme: Bilinçaltında var olan güçlü istek ve eğilimler, kişide kaygı ve suçluluk duygusu yaratır. Tehdit edici bu düşünceler, baskı altında tutulamayacak boyutlarda ise kişi, kabul edilmeyen istek ve eğilimleri karşıtına dönüştürerek davranışlarına yansır. Karşıt tepki geliştiren birey hem istenmeyen düşünce ve eğilimleri reddederek hem de bu düşüncelere sahip olmadığını göstererek benliğini korumaya çalışır.

Akla Bürüme: Benliğin tehdit edici duygu, düşünce ve davranışları duygusal içerikten arındırarak rasyonel gerekçelerle ilişkilendirmesine denir. Bu şekilde kabulu zor duygular, başarısızlıklar ve yetersizlikler kişide kaygıya yol açmadan bilinç düzeyine çıkabilir. Bu bağlamda benlik akla uygun ancak doğru olmayan gerekçelerle kendini savunmaya çalışır.

Yansıtma: Kişinin kendisini rahatsız eden bilinçaltı dürtülerini veya içsel bir gerçeği diğer insanlara yakıştırmasına yansıtma denir. Kişi, kabul edilmeyen istek, düşünce ve eğilimlere sahip olduğu algısından kurtulmak için tüm bunları başkalarına mal eder.

3.2.1.2. Psikoseksüel Gelişim Dönemleri

Freud, kişiliğin temel unsurlarının çocukluk döneminde oluştuğunu düşünmüş ve kişilik gelişimi ile ilgili yaptığı açıklamaları cinsel temalar üzerine oturtmuştur. Bu nedenle kişiliğin oluşum süreci Freud tarafından ‘seksüel bir gelişme’ olarak ele alınmıştır. Bireylerin çocukluğunda geçirdiği psikoseksüel dönemler, ileriye dönük kişilik yapılarını oluşturan gelişim süreçleri olarak incelenmiştir. O zamana dek erinlikten sonra ortaya çıkan, doğal bir fizyolojik gelişim aşaması sayılan cinsel gelişim, psikanalitik yaklaşımda doğrudan kişiliğin gelişimi ile ilişkilendirilmiştir. İnsan gelişiminin dönemlerini, bedendeki cinsel haz bölgeleri ve duyarlılıkları üzerinden tayin eden Freud, libido adı verilen psişik enerjinin belirli dönemlerde saplandığı durumlar ve bu saplanmaya başlı gelişen özellikler tanımlamıştır. Kurama göre, psikoseksüel gelişim dönemlerinde ortaya çıkabilecek sorunlar ve saplantılar, yetişkin bireyin o dönemden kalma özellikler göstermesine ve nevrozların oluşmasına yol açmaktadır. Her bir gelişim dönemine ait ihtiyaçların karşılanmaması da kişilik gelişimini olumsuz etkilemektedir (Selçuk, 2007: 52-56; Ertürk, 2017: 89-90, 305).

Yukarıda açıklanan ilkeler üzerinden insan gelişimi beş dönemde (oral, anal, fallik, latent, genital) incelenmektedir. Söz konusu dönemler Selçuk (2007: 52-56), Burger (2016: 87-90), ve Ertürk (2017: 305-312)’ün açıklamaları üzerinden özetlenmiştir.

Oral Dönem (0 - 18 ay): Yaşamın ilk on sekiz ayını kapsayan oral dönemde, cinsel duyarlılık gösteren organların ağız, dudaklar ve dil olduğu kabul edilir. Nitekim bu yaş aralığındaki bir bebeğin; açlık, susuzluk, yutma, ısırma gibi tüm ihtiyaç ve istekleri ağız bölgesinde toplanmıştır. Memeden kesilme ve beslenme süreçleri ile ilgili tecrübelerin yaşandığı bu dönemde, libidinal enerjinin saplanması, oral kişilik özelliklerinin oluşmasına yol açar. Bu saplanmanın etkisiyle oral kişiliğe sahip özellikler gösteren yetişkinler; sigara içme, aşırı yemek yeme, diğerlerine bağımlı olma gibi tutum ve davranışlar sergileyebilir.

Anal Dönem (18 ay - 3 yaş): Anal dönemde çocuk, kaslarının gelişmesi ile birlikte dışkıyı tutma ve bırakma şeklinde kontrolün kendisinde olduğu bir süreci deneyimler. Tuvalet eğitimine tanık olan çocuk, doğru-yanlış, iyi-kötü, onaylama-cezalandırma gibi tutum ve değer yargılarıyla karşılaşır. İlgi ve hazzın anal bölgeye geçtiği bu dönemde yaşanan bir saplanma, anal kişilik özelliklerinin oluşmasına yol açar. Bu saplanmanın, tuvalet eğitiminde benimsenen aşırı baskıcı veya aşırı rahat anne-baba tutumu ile alakalı olduğu ve ileriye dönük kişilik özelliklerinde belirleyici olduğu kabul edilir. Kişinin bağınaz, inatçı, cimri, aşırı mükemmeliyetçi oluşu katı tuvalet eğitimi ile ilişkilendirilirken; kayıtsız, dağınık, disiplinsiz

ve savurgan oluşu aşırı rahat tutumların benimsendiği bir tuvalet eğitimi ile ilişkilendirilmektedir.

Fallik Dönem (3 - 6 yaş): Cinsel yönden en duyarlı bölgenin penis ya da klitoris olduğu fallik dönemde, karşı cinsteki ebeveyne duyulan ilgi ve bu ilginin yol açtığı suçluluk duygusu ön plandadır. Karşı cinsteki ebeveyne duyulan bu isteğe karşı savunma mekanizmalarından karşıt tepki geliştirme tekniği ile çözüm geliştiren çocuk aynı cinsteki ebeveynle özdeşleşme yoluna gider. Çocuk, hareketlerinin diğer insanlar üzerindeki etkilerini keşfeder ve yaşadığı özdeşleşmeye bağlı olarak, erkek çocuklar erkeksi, kız çocuklar kadınsı özellikler kazanmaya başlar. Bu dönemde erkek çocuğun annesine duyduğu cinsel yakınlığı ve babasına karşı beslediği düşmanlığı ifade eden ‘Ödip Kompleksi’; kız çocuklarında, babaya duyulan cinsel yakınlığı ve anneye karşı hissedilen kıskanlığı ifade eden ‘Elektra Karmaşası’ ile karşımıza çıkar.

Gizil Dönem (6 - 11 yaş): Cinsel arzuların durgunluk kazandığı bu dönemde eğitim ve sosyal beceriler ön plana çıkar. Çocuğun enerjisi çoğunlukla oyuna ve spor faaliyetlerine yönelir. Bu dönemde çocuk daha çok kendi cinsiyetinden olan çocuklarla oynamayı tercih eder. Gizil dönem, cinsel ilginin yok olmadığı ancak kendini pek göstermediği; ağırlıklı olarak öğrenme merakı, girişkenlik ve toplumsallaşmanın yaşandığı dönemdir. Çocuğun bu alanlardaki çabalarının sürekli olarak eleştirilmesi, yasaklanması veya engellemesi; ürkeklik, çekingenlik ve suçluluk duygularının hakim olduğu tutum ve davranışlara yol açar.

Genital Dönem (12 - 18 yaş): Cinsel gereksinimlerin geri döndüğü genital dönemde, fizyolojik yapıda hızlı bir değişim tecrübe edilir. Bedensel büyüme ile ruhsal ve toplumsal gelişme paralel bir şekilde seyretmeyebilir. Duygu ve davranış boyutuyla çocuksu özellikler gösteren bireyler, bir kimlik geliştirme çabası içindedir. Toplumsal değerlerin reddedilmesi ya da benimsenmesi konusunda çelişkili düşünceler ortaya çıkar.

Freud, psikoseksüel dönemlerde yaşanabilecek saplantılar üzerinden açıkladığı psikopatolojik kişilik özellikleri belirlemiştir. Bunlardan oral kişilik tipi; oral dönemdeki saplantılardan ortaya çıkmaktadır. En ilkel haliyle her şeyi kendisine doğru ‘içerisine’ alma eğilimi gösteren bu kişiler narsistik özellikler gösterir. Diğer insanlar, kendilerine sağlayacakları yarar ölçüsünde algılanabilir, aksi takdirde bağımsız ve değerli bireyler olarak görülmezler. Genel hatlarıyla talepkar, güvensiz, sabırsız, öfkeli, haset eden, kıskanç ve kötümser özellikler taşıyabilirler. Anal dönemdeki saplanmadan ortaya çıkan anal kişilik tipinin özelliği; oral karakterin “bana ver”den “sana söylediğimi yap”a geçişi niteliğindedir. Veya tuvalet eğitimi süreci farklı isteklerin mücadelesi olarak ele alındığında, oral karakterin

“sana vermek zorundayım” noktasından anal karakterin “sana uymak zorundayım” noktasına geçişini yansıtır. Anal kişiliğin en temel karakteristik özellikleri; kompulsif boyutlara varan düzenlilik, temizlik, cimrilik ve inatçılıktır. Bu kişilik tipinin, anal dönemde dış müdahaleye bağlı olarak dışkısından ayrılmak zorunda kalması ilerleyen dönemde kişide, her şeyi kontrol etme ve diğer kişileri yönetme tepkisini doğurmaktadır. Fallik evrede yaşanan saplantının yol açtığı fallik kişilik erkek ve kadınlar için farklılık gösterir; oral kişilikte “alıyorum”, anal kişilikte “kontrol ediyorum” şeklinde ifade bulan başarı algısı fallik kişilik için “ben bir erkeğim” şeklindedir. Fallik karakterdeki bir kadın histerik özellikler gösterir. Hayatı, sevgiliyi veya aşklarını idealize edebilir, kötü ve zorlu hayat durumlarından fazlaca etkilenebilirler. Erkeklerin ilgisini çekmeye odaklanan ancak cinselliği reddeden, bir yönüyle saf bir görünüme sahip kişilerdir. Fallik dönemde saplantı yaşayan bir erkek ise gösterişçi, rekabetçi, maskulin özellikler gösterebilmektedir (Cervone ve Pervin, 2016: 122-124).

Freud’un belirlediği psikanalitik kuram, kişiliği anlamaya çalışan psikanalitik yaklaşımların en eskisi ve en güçlüsü olmuştur. Freud’la birlikte çalışan bilim insanları ve düşünürler Freud’un kuramına değişik açıklamalar getirmiş, kişiliğin doğasına ilişkin yeni görüşler geliştirmiş hatta pek çoğu kendi kuramlarını oluşturmuşlardır. Bu kuramların hiçbiri Freud kadar güçlü bir etki yaratamamış olsalar da Psikanalitik yaklaşıma çok önemli katkılarda bulunmuşlardır (Burger, 2016: 147-149).

3.2.2. Bireysel Psikoloji (Alfred Adler)

Psikanalitik Kuram’a ilk karşı çıkanlardan biri olan Adler, 20. yüzyılın başlarında insanın özgür iradesine ve gelişim potansiyeline vurgu yapmış ve insanı yaratıcı, yetenekli ve sorumlu olarak gören iyimser bir bakış açısını savunmuştur (Kararımak, 2018: 153). Adler, Psikanalitik yaklaşımdan etkilenmiş ancak daha sonra ‘Bireysel Psikoloji’ olarak adlandırdığı kendi kuramını geliştirmiştir. Freud’un libidoya ve cinselliğe atfettiği anlamlar üzerinden görüş ayrılığı yaşayan Adler, kişiyi sosyal dürtüler tarafından güdülenen sosyal bir varlık olarak ele almaktadır. Bireysel deneyimlerin, çevresel ve toplumsal faktörlerin insan davranışı üzerindeki etkilerini vurgulayan Adler kişiliği; bireyin kendisine, çevresindekilere ve topluma karşı geliştirdiği tutumların bir ürünü olarak tanımlamaktadır. Kuramında tanımladığı üstünlük ve aşağılık kompleksleri temel öneme sahiptir. Güçlü yetişkinlere muhtaç, güçsüz ve

çaresiz bir varlık olarak dünyaya gelen insanın hayata aşağılık duygusuyla başladığını söyler. Ona göre aşağılık duygusunu hissetmek, kökeni çocukluğa uzanan evrensel ve insanı bir deneyimdir. Değersizlik hissi ile ortaya çıkan aşağılık kompleksi ile baş edebilmek için var olan basınçlı duygular, üstünlük kompleksini ortaya çıkarır. Bireysel Psikoloji’de, küçük, hassas ve yetersiz bir bedenle hayata başlayan insanın mücadelesi, çocuklukta yetişkinlere benzeme çabası ile ve yetişkinlikte yeni hedeflere odaklı başarı çabası ile devam eder. Ona göre faaliyetlerimizin çoğu yaşamdaki engeller üzerinde bir üstünlük kurmak ve aşağılık duygularımızdan kurtulmak için tasarlanmıştır (Ertürk, 2017: 102; Burger, 2016: 150-156).

Adler (2000: 77)’e göre ilk çocukluk anıları bireyin yaşam öyküsünü oluşturur. Çünkü sayısız yaşantılar arasında, sezgisel olarak önemli bulunanlar seçilerek alınır ve bu anılar en yalın haliyle bireyin yaşam tarzını yansıtır. Bireysel Psikoloji’de anne-babanın çocuk üzerindeki davranışları kişiliğin oluşumu açısından önemli bulunmaktadır. Çocuğu şımartmaya dönük davranışlar benimseyen ebeveynlerin; aşağılık duygularının artmasına, bağımsızlığın sınırlanmasına ve kişilik sorunlarına sebep olabilecekleri ifade edilmektedir. Yaşamın çok boyutlu sorunları ile yüzleşmek, mücadele etmek, kendi kararlarını alabilmek, hayal kırıklıklarını tolere etmek şımartılarak yetiştirilen çocuklar için oldukça zor olacaktır. Kişilik oluşumunda olumsuz etkilere yol açan diğer ebeveyn davranışı ise ihmaldir. İhmal edilen, ilgi yoksunluğu tecrübe eden çocuklar; samimi ilişkiler kurmak, güvenmek, yakınlaşmak gibi konularda ciddi problemler yaşar. Çocuğun doğum sırasından kaynaklanan konumuna da dikkat çeken Adler; ilk çocuğun ortancadan, ortancanın da daha sonra doğanlardan farklı kişilik özellikleri geliştireceğini düşünmektedir. Ailedeki her çocuğun kendine özgü deneyimlerini ve kişisel çıkarımlarını doğum sırası üzerinden açıklayan kurama göre birinci çocuk büyük bir ilgi ile karşılanarak ebeveynlerin hayatlarında merkezi bir konum kazanır. Ancak ardından gelen bebek bu ilginin bölünmesine yol açar ve ilk çocukta aşağılık duygusunun güçlenmesi ile sonuçlanır. Bu çerçevede ilk çocuklara ilişkin sorunlu, nevrozlu, suçlu ve ayyaş olma ihtimali üzerinde durulmuş ve genel anlamda olumsuz bir tablo çizilmiştir. Şımartılma ihtimali düşük görülen ortanca çocuklar için ebeveyn ilgisini yakalayabilme ve kendisinden büyük kardeşlere yetişebilme motivasyonu üzerinden üstünlük çabası vurgusu yapılmıştır. Bu çabanın eğitim ve iş hayatında da devam etmesi onları başarılı ve gayretli kılar. Özel bir muamele gördüğü ve şımarık yetiştirildiği kabul edilen en küçük

çocukların ise, yerine getirilmesi beklenen sorumluluklar anlamında şanslı göründüklerine ancak bu imtiyaza ilişkin bir bedel ödediklerine işaret edilir. Bağımlı olma ve kendi kararlarını verememe gibi olumsuz özelliklerle tanımlanan en küçük çocuklar diğer herkesten daha küçük ve daha güçsüz olmaları üzerinden de güçlü aşağılık duygularıyla ilişkilendirilir (Burger, 2016: 150-156; Güneri, 2013: 140-147).

Adler, sağlıklı bir kişilik gelişimi için süperegö veya kolektif bilinçdışını değil sosyal ilgiyi işaret etmektedir. Kuramın oldukça merkezinde yer alan sosyal ilgi kavramı; doğuştan getirilen bir potansiyele bağlanmakta ve toplumun iyiliğine katkıda bulunarak tüm insanları değerli görmekle ilişkilendirilmektedir. Sosyal ilgi düzeyi yüksek olan bireylerin, yaşama dair meslek edinme, sosyalleşme ve sevmeye gibi görevlerde zorluk yaşamadıklarını düşünülmektedir. Adler, bireyin davranışlarının ‘nasıl’larını ve ‘niçin’lerini anlayabilmenin, bireyi sosyokültürel bağlamı içinde değerlendirmekle mümkün olduğunu savunmaktadır. Nitekim kuramda vurgulanan ‘yaşam stili’nin, çevresel koşullar, kalıtsal özellikler ve bireyin yaratıcı gücünün etkileşimi sonucu oluştuğu düşünülmektedir. Her birey kendi yaşam stilini, zihinsel becerilerini kullanarak ya da fiziksel yeteneklerini ön plana çıkararak oluşturabilmektedir. Bu bağlamda Adler dört temel yaşam stili üzerinde durmuş ve bunları sosyal olarak faydalı tip, baskın tip, alıcı tip ve kaçınan tip olarak adlandırmıştır. Baskın tip yaşam stiline sahip bireylerin, güçlü hissetme arayışı içinde olduklarını, çocukluktan itibaren diğer insanlar üzerinde baskı kurmaya ve hükmetmeye çalıştıklarını düşünülmektedir. Alıcı tip yaşam stiline sahip bireylerin etrafındaki insanlarla bağımlı ilişkiler geliştiren, korunma ihtiyacı hisseden, istediklerini her hangi bir çaba göstermeksizin elde etmeye alışmış, kaygı düzeyi yüksek kişiler olduğunu belirtmektedir. Kaçınan tip yaşam stiline sahip bireyler, yaşamın içinde aktif rol almayan, başarısızlık yaşamaktansa kaçmayı tercih eden, reddedilme korkusu yaşayan, çalışıp üretmekten, ilişki kurmaktan ve toplumla bir arada olmaktan kaçınan kişilerdir. Sosyal olarak faydalı tip yaşam stiline sahip bireylerin ise sosyal ilgi düzeyleri ve yaşam enerjileri yüksek, insanlarla bir arada olmaktan mutluluk duyan, toplumun refahı ve iyileşmesini önemseyen, başkalarıyla uyum sorunları yaşamayan ve onların ihtiyaçlarını gözetebilen kişiler olduğu düşünülmektedir. Alderien Kuram, kişiliği ekolojik bir yapı üzerinden ele alması ve bireyin doğum sırasının kişilik gelişimi üzerindeki etkilerini inceleyen ilk kuram olması yönleriyle önemli bulunmaktadır. Günümüzde pozitif psikoloji

gibi yaygın kullanılan teorik yaklaşımlara zemin sağlaması açısından da önemli bulunmaktadır (Kararımak, 2018: 152-181).

3.2.3. Analitik Psikoloji (Carl Gustav Jung)

Düşünceleri ile modern psikolojiye önemli katkılar sağlayan Jung, belirli noktalarda Freud'un düşüncelerinden ayrılmış ve 'Analitik Psikoloji' olarak anılan psikoloji okulunu kurmuştur. Freud'un bastırılmış dürtülerin bir anlamda saklandığı bilinçaltı kavramına yeni bir boyut kazandırmış; bireysel yaşamın ve egonun bilinçli ve düşünen dünyası gibi gerçek ve temel bir parçası olarak gördüğü kapsamlı ve zengin 'bilinçdışı' tasviri geliştirmiştir. Ona göre bilinçdışı; bilince rehberlik eden bir dost ve akıl hocası gibi işlev görmektedir. Bilinç ve bilinçdışının birbirini bütünler nitelikte olduğunu ve birbiriyle barış içinde bir arada yaşamayı öğrendikten sonra insanın sakin, üretken ve mutlu olabileceğine işaret etmiştir (Jung, 2009: 8).

Jung, bilinçdışının sadece geçmiş olayların hurda deposu olmadığını, gelecekteki ruhsal durumları ve düşünceleri içinde barındırabildiğine inanmıştır. Çünkü ona göre "işittiğimiz ve yaşadığımız her şeyin bilinçdışına geçmesi mümkündür. Bilincimizde saklayabildiğimiz ve irademizle yeniden üretebildiğimiz şeyler bile bilinçdışında bir alt renge sahiptir ve bu da kolaylıkla bizim tasavvurumuzu boyayabilir, bilinçli izlenimlerimiz kolaylıkla bilinçdışı bir anlam kazanabilir" (Jung, 2009: 39). Jung, bilinçaltının dural bir nitelik taşıdığını düşünmektedir. Ona göre bilinç, olağan ya da olağandışı bir sürecin içindeyken (okurken, yazarken, konuşurken) dahi bilinçaltı kendi etkinliğini sürdürmeye devam etmektedir. Bilincin altında süren bu etkinlik, kimi zaman geceleri düş biçiminde, kimi zaman gündüzleri dil sürçmeleri, eksik davranışlar biçiminde ortaya çıkmaktadır. Ayrıca bilinçaltında hiç bilinmeyen, 'bilinç'e henüz hiç çıkmamış olgular da bulunmaktadır. Bu nedenle Jung, bilinçaltı olayları; anlaşılır bilinçaltı olaylar, dolaylı anlaşılır bilinçaltı olaylar ve anlaşılmaz bilinçaltı olaylar olarak üç sınıfa ayırmaktadır (Jung, 1999: 65-67).

Mitoloji ve Doğu Dinleri ile alakalı araştırmalar yapan Jung insan anlayışının ötesinde tanımlayamadığımız ve anlayamadığımız sayısız kavramlar olduğunu, insanın çevresini ancak kısıtlı olarak algılayabilmesine izin veren duyuların sayısı ve niteliğiyle sınırlandığını ifade etmektedir. Bu bağlamda tıpkı dinlerin semboller ve imgeler kullanması gibi, insanın da

bilinçsizce, kendiliğinden düşler şeklinde semboller ürettiğine işaret etmiştir. Bilinmez pek çok faktörü bünyesinde barındıran yaşantıların, gerçek doğasını anlayamadığımız maddelerin ve bilinçle algılanamayan olguların bilinçlilik eşiğinin altında kaldığını ve ancak sezgi ya da yoğun düşünce süreçleri ile fark edilebileceklerini düşünmektedir. Bizim için hayati anlam taşıyan her oluşun rasyonel düşünce ile olmasa da düşlerde sembolik bir resim olarak çözümlendiğine inanmaktadır (Jung, 2009: 20-23). Jung ekolünde kişilik, birbirinden farklı parçalı yapılar olarak düşünülmemekte ve kişiliğin tümü *psişe* olarak adlandırılmaktadır. İnsana ilişkin bu bütüncül yaklaşımın içinde psişe birbirinden farklı biçimde ancak birbiri ile etkileşim içinde çalışan sistemler olarak ele alınmaktadır. Psişeyi oluşturan bu sistemler; kişinin doğrudan farkında olduğu ve tanıdığı bir zihin parçası olan ‘bilinç’, bilince hiç ulaşmamış ya da ya da bilince ulaştıktan sonra çatışma yarattığı için bastırılmış yaşantıları barındıran zihin düzeyi ‘kişisel bilinçdışı’ ve gizil imgeler topluluğundan oluşan ‘kolektif bilinçdışı’ dır (Geçtan, 1998: 175,176).

Jung, Freud’un kapsamlı açıklamalar getirdiği kişisel bilinçaltı kavramına ek olarak atalarımızdan kalan bilinçaltı imgelerden oluşan kollektif (ortak) bir bilinçaltının varlığını öne sürer. Ona göre her insan ilksel imgelerden oluşan bu bilinçaltı malzemeyle doğar. Kollektif bilinçdışı bu anlamda insanlığın evrensel deneyiminin toplamını ifade eder ve kişinin yaşamına dokunan boyutları vardır. Atalardan kalan bu bilinçaltı imgeleri bilincimizde bastırmaya çalışmayız. Bütün insanlara eski nesillerden ortak kalan ve aşağı yukarı aynı olan bu imgelere Jung ‘arketipler’ adını verir. Jung kollektif bilinç dışına ve arketiplere dair öne sürdüğü düşüncelere kanıt olarak farklı kültürlerle ait; folklor, sanat, mitolojik simgeler ve psikotik hastalarda ortaya çıkan benzer tema ve deneyimleri gösterir. Analitik psikolojiye göre yaşamda rastlanan durumlar kadar çok arketip vardır. Jung’un tanımladığı başlıca arketipler arasında; persona, anima, animus, gölge, yaşlı ve bilge adam, Tanrı, ölüm vardır. Bunlardan en çok dikkat çeken ve sıklıkla vurgulanan persona, anima, animus ve gölge arketipleri aşağıdaki şekilde tanımlanabilir (Burger, 2016: 156-163; Acarkan, 2017: 355-357):

Persona: İnsanın kendisini, aslında olmadığı bir karakterle maskeleyerek, toplumsal onay sağlayabileceği kimliği ifade eder.

Anima-Animus: Karşı cinse dair arayış içinde olduğumuz kadın ve erkeğin bilinçaltı imgesine sahip olmakla ilgili arketiplerdir. Anima erkeğin dışıl yönünü, animus ise dışının erkeksi yönünü ifade eder.

Gölge: Bir kısmının kişisel diğer kısmının ise kollektif bilinçaltında olduğu düşünülen gölge arketipi, kişiliğin karanlık ve kötü yönünü temsil eder.

Jung, psikolojik danışmanlık, meslek danışmanlığı ve eğitim gibi alanlarda sıklıkla başvurulmuş psikolojik tipler sınıflandırmasını ortaya koymuştur. Öncelikle insanların benimsediği iki temel tutum üzerinden İçedönük ve Dışadönük olmak üzere iki farklı tip tanımlaması yapmış ancak bu ayrımın insan davranışının özelliklerinden yalnızca ikisi olduğunu ifade etmiştir. İçedönüklük, ilginin kişinin iç dünyasına yöneldiği, toplumsal açıdan diğer insanlarla ilişkileri sınırlı, çekingen kişilik tipi olarak tanımlanırken; Dışadönüklük, dış uyaranlara göre davranan, girişken, canlı, kolaylıkla toplumsal ilişkiler kuran ve bunları sürdürebilen kişilik tipi olarak tanımlanmıştır (Burger, 2016: 190). İnsanın dünya ile nasıl bir etkileşime girdiği ve enerjisini nereye yönlendirdiği ile ilgili olan bu iki kavram, aslında zorunlu olarak her ikisini de tecrübe ettiğimiz, hem iç hem dış dünyamız konusundaki tercihleri açıklar niteliktedir. Tercih edilen dünyada yaşamak kişiye enerji verirken; diğerinde yaşamak çok daha zor ve yorucu gelir. Bu bağlamda dış dünyayı yeğleyenlerin Dışadönük; iç dünyayı tercih edenlerin ise İçedönük kişiliğe sahip oldukları söylenebilir. Dışadönükler, mevcut durumlara bakarak kendilerine, “Bunu nasıl etkiliyorum acaba?” sorusunu yöneltirken; İçedönükler, “Bu beni nasıl etkiliyor acaba?” diye sorarlar. Dışadönükler, dikkat çekmekten hoşlanırken; İçedönükler, kaçınırlar. Dışadönükler, harekete geçtikten sonra düşünürken; İçedönükler, dünyaya açılmadan önce onu anlamaya çalışır, düşünür ve sonra harekete geçerler. Dışadönükler fikirlerin ancak bir kısmını zihinlerinde geliştirir ve bunu dış dünyada tamamlamayı tercih ederler; İçedönükler ise fikirleri bütünüyle zihinlerinde geliştirir ve gerek gördükleri takdirde dış dünyaya sunarlar (Tieger ve Tieger, 2007: 35-37).

Jung, içedönüklük ve dışa dönüklük ayrımını yüzeysel bir belirti olarak görmüş, insan bireyselliğinin sınırsız farklılığını açıklamak için başka temel özellikler bulmaya çalışmıştır. Jung (2009: 60-61) bu alanda gözlemlerini ve tecrübeleri şöyle ifade eder: “*Bir çok kimsenin akıllarını hiç kullanmayışları, kullandıklarında da şaşılacak kadar budalaca kullanışları beni*

hep etkilemiştir. Aynı şekilde bir sürü zeki kimsenin kendi duyu organlarını ne denli az kullandıklarına da her zaman şaşırmışım. Gene bazıları, bir kez ulaştıktan sonra kesinlikle kalıcıymış ve ne dünya ne de insan ruhu asla değişmezmiş gibi bir bilinç algılaması ile yaşamaktadır. Bu kimselerin düş gücü yok gibidir. Kendilerini yalnızca duygusal algılamalarına bırakmaktadırlar. Dünyalarında rastlantılara yer yoktur ve ‘bugünlerinde’ hiç bir gerçek ‘yarın’ bulunmaz. Gelecek geçmişin basit bir tekrarından ibarettir. Çevrelerine uyum sağlamak için başlıca zihinsel yetilerini kullanan yani düşünen insanlar bulunduğunu da gördüm. Aynı ölçüde zeki olan başkaları ise yollarını hissederek arayıp bulmaktadırlar.”

Jung bilincin, yönelim için kullandığı yardımcı araçları dört işlev üzerinden açıklamıştır: Duyum (yani duyumsal algılama) bir şeylerin var olduğunu, düşünce bunun ne olduğunu, duygu bunun hoş ya da nahoş olduğunu söyler, sezgi ise onun nereden gelip nereye gittiğini belirtir. Onun duygu kavramı ile kastettiği, istenç dışı gelen bir emasyon değil, tıpkı düşünce gibi rasyonel yani düzenleyen bir işlevdir. Oysa sezgi; irrasyonel, yalnızca algılayan bir işlevdir. İç ve dış durumlara bağımlı, istenç dışı bir olay olarak ele alınan sezgi daha çok ruhsal değil ancak fiziksel nedenlerden kaynaklanan, objektif uyaranlara bağlı irrasyonel bir olgu, duyumsal bir algılama gibidir (Jung, 2009: 61).

Kişilerin dikkat ettikleri bilgi türleri duyumsal algılama/duyumsama ve sezme işlevleri ile ilgilidir. Bazı insanlar “nedir” üzerinde odaklanırken; bazı insanlar “ne olabilir” sorusu ile daha çok ilgilenirler. Duyumsal algılamayı tercih eden insanlar, kendilerine dünya hakkında bilgi veren beş duyularına ve kişisel tecrübelerine güvenirken; sezgi yolunu tercih edenler, gerçeklerle ilişkilendirilen anlamlar ve olasılıklar üzerine yoğunlaşırlar. Duyumsal algılayıcılar, görülebilen, duyulabilen, tadına bakılabilen, ölçülebilen, belgelendirilebilen odaklara yönelirken; sezgisel tipler, imalar ve sonuçlara odaklanır, altıncı hislerine güvenir, satır aralarını okur ve her şeyden bir anlam çıkarma eğilimi gösterirler. Duyumsal algılayıcılar dikkatlerini mevcut ana ve o anda olanlara yöneltirken; sezgi tipleri geleceğe yönelmişlerdir ve değişim için heyecan duyarlar. Duyumsal algılayıcı tipler, uygulamada fayda sağlayan yeni ve pratik fikirlere değer verirken; sezgi tipleri yeni fikir ve kavramları sadece yeni oldukları için severler (Tieger ve Tieger, 2007: 39-43).

İnsanların farklı kişiliklere sahip olmasında belirleyici olan diğer bir boyut ise karar verme sürecinde benimsenen iki farklı yol; düşünme ve hissetme ile ilgilidir. Modele göre karar verme aşamasında düşünmek ve hissetmek sanılanın aksine eşit derecede mantıklı yöntemlerdir, sadece karar verme sürecinde kullanılan kriterler farklıdır. Bununla birlikte herkesin her iki yolu da kullandığı kabul edilmektedir. Düşünce tiplerinin kararlarında duygular rol oynayabilmekte, kişisel değerler belirleyici olabilmekte yahut duygu tipleri çok mantıklı olabilmektedir. Ancak herkes bu iki farklı yoldan birini daha çok, daha doğal ve daha başarılı olarak kullanır. Karar verme sürecinde düşünmek; kişisel değerlere bağlı kalmamak, objektif ve analitik olmak, kanıtları analiz etmek anlamına gelir. Hissetmek ise; kişisel değerlere bağlı olmak, meseleye verilen önem derecesini merkeze almak, hissettiklerinin doğru ve geçerli olduğuna inanmak anlamına gelir. Düşünce tipleri gerçekçi olmanın, nazik ve anlayışlı olmaktan daha önemli olduğunu düşünürler, başarı ve sonuç alma arzusuyla motive olurlar. Duygu tipleri ise empatik, şefkatli ve sevecen olmakla gurur duyarlar ve takdir edilme arzusuyla motive olurlar (Tieger ve Tieger, 2007: 44-48).

Bu düşünceler ışığında Jung, Dışadönük-İçedönük şeklinde ifade ettiği iki tutum; duygu, düşünce, duyu ve sezgi olarak açıklamalar getirdiği dört işlev üzerinden sekiz psikolojik tip tanımlaması yapar. Bu tiplere ilişkin açıklamalar aşağıdaki gibidir (Burger, 2016: 191):

İçedönük Düşünen Tip: Felsefi içerikli konular ve teorilerle ilgilenir. Diğer insanlar ve olaylardan çok kendi düşünceleri üzerinde derinleşmeye çalışır. Çoğunlukla zihinsel etkinliklerle meşgul olan bu tip, diğer insanlar tarafından mesafeli, kibirli ve inatçı görünebilir.

Dışadönük Düşünen Tip: Dış dünyaya dair rasyonel ve objektif okumalar yapan bu gruptaki insanlar; problemlere analitik çözümler üretme, mantık yürütme, bilimle ilgilenme, dış dünyaya ilişkin pratik yaklaşımlar geliştirme gibi konularda yeteneklidirler. Kurallara uyma noktasında isteklidirler. Bazen soğuk ve mesafeli görünürler.

İçedönük Duygusal Tip: Duygu dünyalarında derinleşebilen ancak bunu doğrudan paylaşmak istemeyen tiplerdir. Bu anlamda etrafa anlaşılması zor, sessiz bir izlenim verirler ancak içlerinde yoğun ve güçlü duygular barındırırlar.

Dışadönük Duygusal Tip: Dış dünyadaki durumlara göre değişen duygulara sahiptir. Grup kurallarına uyum gösteren, nazik ancak bazen fazlasıyla duygusallaşabilen kişilerdir. Hayatı duyguları rehberliğinde yaşarlar ve sıcakkanlıdırlar.

İçedönük Duyumsal Tip: Dış dünyaya ait unsurlardan çok, bunlara dair iç dünyasında beliren duygular ve düşünceler üzerinde yoğunlaşır. Kendilerini sanat veya müzik aracılığıyla dışa vurabilirler ancak özgün ve anlaşılması zor bir tarzları vardır.

Dışadönük Duyumsal Tip: Dış dünyada yöneldikleri şeyi doğrudan deneyimlemek onlar için önemlidir. Yaşanan anı duyumsamak ve tadını çıkarmak ister. Bu anlamda hayatı haz odaklı yaşar.

İçedönük Sezgisel Tip: Gerçek dünyayı ve toplumsal kuralları anlamakta zorlanan bu tip, farklı görüşleri ve keşfetmeyi sever. Ancak içgüdülerini ve görüşlerini derinleştirmek, düzenlemek ve başkalarına aktarmakta zorluk yaşar. Bu açıdan kendisini, öğretileri başkaları tarafından uygulanacak bir hayalperest ya da peygamber gibi görür.

Dışadönük Sezgisel Tip: Sürekli yeni heyecan ve ilgiler peşinde koşan dışadönük sezgisel tip meşgul oldukları işlerden ve ilişkilerden çabuk sıkılırlar. Bu anlamda uğraştıkları iş ve projeleri uzun vadede yürütmek ve doyurucu bir netice almak konusunda başarısız olabilirler.

Jung'un insan doğasına bakışı, Freud'a göre daha iyimser bir anlayış ortaya koymaktadır. Bilinçdışını sadece istenmeyen ya da bastırılmış yaşantılardan oluşan bir yapı ve hoş karşılanmayan, çocuksu ve vahşi davranışların kaynağı olarak değil, aynı zamanda yaşamdaki üretkenliğin, verimliliğin ve canlılığın kaynağı olarak ele almıştır. Ayrıca Freud'un tek katmanlı olarak tanımladığı bilinçdışını, bir adım öteye taşıyarak kollektif bilinçdışını ortaya koymuş ve bu yönleriyle psikoloji bilimine önemli katkılar sağlamıştır (Derin, 2018: 108,135).

Katrine Briggs Jung'un psikolojik tip çalışmalarını temel alarak, kızı Isabel Briggs Myers ile birlikte on altı farklı kişilik tipi modelini oluşturmuştur. Farklı kişilik tiplerine ilişkin gözlemlerini ve araştırmalarını Jung'un teorisi ile birleştirerek, ayırt edilebilir kişilik özelliklerine yargılama ve algılama boyutunu da dahil etmişlerdir. 166 maddeden oluşan Myers Briggs Tip Göstergesi (Myers Briggs Type Indicator, MBTI) kariyer danışmanlığında kullanılmak amacıyla geliştirilen, kişilik özellikleri ile meslek seçimini doğrudan ilişkilendirmek üzere tasarlanan bir ölçme aracıdır. Myers Briggs Tip Göstergesi, insanları

Dışadönüklük-İçedönüklük, Duyu-Sezgi, Düşünce-Duygu ve Algılama- Yargılama şeklinde dört boyut üzerinden kategorilere ayırmaktadır. Kendilerinin sonradan eklediği algılama ve yargılama, en temelde insanların bilgiyi işleme ve karar verme süreçleri ile ilgili farklılıkları ifade eden tutumlardır. Algılayıcı tutumu olan insanlar dışardan bilgi almaya açık ancak karar vermekte zorluk yaşayabilen tipler olarak tanımlanırlar. Meraklı ve sorgulayıcıdırlar. Yargılamaya yönelik tutumu olanlar ise yeterince bilgi almadan karar veren, bir kez karar verdikten sonra başka bilgileri dikkate almayan insanlar olarak ifade edilir (Burger, 2016: 192; Güneri, 2013: 164). Myers Briggs tarafından belirlenen 16 kişilik tipi aşağıdaki şekilde adlandırılmıştır. Tiplerin özelliklerine ve mesleki yönelimlerine ilişkin açıklamalar, çalışmanın Meslek Seçimi/Gelişimi Kuramları başlığı altında ele alınmaktadır.

1. İçedönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip
2. İçedönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip
3. İçedönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip
4. İçedönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip
5. İçedönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip
6. İçedönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip
7. İçedönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip
8. İçedönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip
9. Dışa dönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip
10. Dışa Dönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip
11. Dışa Dönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Algılayıcı Tip
12. Dışa Dönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Algılayıcı Tip
13. Dışa Dönük / Duyumsal / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip
14. Dışa Dönük / Duyumsal / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip
15. Dışa Dönük / Sezgisel / Duygu Odaklı / Yargılayıcı Tip
16. Dışa Dönük / Sezgisel / Düşünce Odaklı / Yargılayıcı Tip

3.2.4. Psikanalitik Sosyal Kuram (Karen Horney)

Psikanaliz eğitimine dahil olan ancak görüş ayrılıkları nedeniyle kendi kurumunu kuran Horney; Freud'un libido ve içgüdü kavramlarını reddederek kişilik gelişimi üzerindeki

kültürel ve toplumsal etkileri vurgulamıştır. Kişilik özelliklerinin şekillenmesinde, güven duygusunun ve yaşamdan doyum almanın önemi üzerinde durmuş ve çocuklukta yaşanan ilişkilerin sonuçlarına dair kapsamlı açıklamalar yapmıştır. Özellikle kaygı duygusunu güçlendiren ailelerde büyüyen çocuklara dikkat çekerek; kendini yetersiz güvensiz hisseden, ihtiyaç duyduğu sevgiyi ve desteği alamayan, kafası karışık, korkak ve kaygılı bu çocukların, kaygı ile baş edebilmek için stratejiler geliştirdiklerini öne sürmüştür. Bir yönüyle kaygıyı hafifleten ancak nevrotik etkileşim tarzlarının gelişimine yol açan bu stratejiler, aile dışı bireylerle kurulan iletişim süreçlerinde de kullanılmaya devam eder. Diğer kuramcılar nevroz kavramını anormal bir durum olarak ele alırken Horney, anksiyeteyi nevrotik belirtilerin esas kaynağı olarak görmüş ve nevrozun yaygın bir eğilim olduğunu düşünmüştür (Burger, 2016: 171-176; Ertürk, 2017: 103-104).

Horney, güven ve doyum konusunda meydana gelen sorunlara karşı geliştirilen nevrotik tepkilerden bahsetmiştir. Bunlar şöyle sıralanabilir (Ertürk, 2017: 103-104; Acarkan, 2017: 361):

Sevgi ve onay arayışı

Sosyal tanınma (Saygınlık kazanmaya ve popüler olmaya çalışmak)

Kendini yönlendirecek bir partnere ihtiyaç duymak ve onu aramak

Başkalarını sömürmeye dönük nevrotik ihtiyaç içinde olmak

Mükemmeliyetçilik (Kusursuz olmaya ve eleştirilere karşı koymaya çalışmak)

Başkalarından kişisel hayranlık toplamak (Başkalarının hayranlığını kazanmak için onların istediği gibi davranmak)

Başkaları üzerinde kontrol ya da güç kazanma isteği

Bağımsız ve kendine yeterli olmaya çalışmak

Yaşamı dar sınırlar içinde tutmak ve insanlardan kaçınmak

Başarılı olmak ve başarılı olmaya dönük davranmak

Saygınlık kazanmaya ve popüler olmaya çalışmak

Horney, nevrozlu insanların kaygı artırıcı deneyimlerden kaçınma çabalarını üç tip tutum üzerinden açıklamıştır. Nevrozlu kişiler, bütün sosyal ilişkilerinde bu tarzlardan birini kullanırken; diğer bütün insanların kaygıları ile baş edebilmek için bu üç stratejiye

başvurduğunu düşünmüştür. Bu tutumlara ilişkin açıklamalar aşağıdaki gibidir (Burger, 2016: 174-176; Ertürk, 2017: 103; Acarkan: 2017: 161-162):

İnsanlara Karşı Saldırgan Kişilik: Bu nevrotik tarz, kaygıyı çözmek adına saldırgan ve düşmanca tutumlar benimser. Yaşadığı güvensizlik ve yetersizlik duygusu üzerinden diğerlerinin düşman olduğuna inanır. Her zaman güçlü olmaya ya da görünmeye çalışır. Üstün olma ve güç kazanma ihtiyacı üzerinden diğer insanları sömürür ve kırıci yorumlar yapar. Bütün insanların temelde kötü olduğunu düşündükleri için, kötülüğe maruz kalmadan önce kötülük yapmak onlara anlamlı gelir.

İnsanlara Doğru Yönelen Kişilik: Bu insanlar sevilme ve onaylanma ihtiyacı içindedir. Kendimi sevdirmem halinde kimse canımı acıtamaz diye düşünür. Kabul görmek ve sevilme için her türlü fedakarlığı yapan, kendilerine yöneltilen tüm talep ve istekleri hayır diyemeden karşılamaya çalışan bu nevrotik tarz, aşkı bulduğu an her şeyin hallolacağını düşünür. Yakın ve ait olma ihtiyacı üzerinden arkadaş, sevgili ve eş arayışı içindedir. Yalnız kalmak veya istenmeyen kişi olmaktansa her hangi bir ilişkinin içinde olmayı tercih edebilir, bu anlamda rastladıkları kişilere bağlanma eğilimi gösterebilirler.

İnsanlardan Uzaklaşan Bağımsız Kişilik: Geri çekilirsem kimse beni incitemez düşüncesi ile hareket eden bu tarz, hiç kimse ile ilişki kurmamayı tercih eder. Diğerleri ile birlikte olmak onlar için bir gerilim sebebidir. Yaşamı genelde seyirci kalarak tecrübe eden bu kişilerin gizlilik ve kendi kendilerine yetme istekleri çok güçlüdür. Duygusal deneyimlere karşı adeta bir duvar örmüşlerdir. Sevgi, ilgi ve arkadaşlıktan kaçınmayı kendilerine ilke edinmişlerdir. İşbirliği, rekabet, duygusal coşku yaratacak her durum onlar için gerilim kaynağıdır. Hayatı kendi alanında gözlerden uzak yaşamak onlar için bir ihtiyaçtır, bir başkasına bağlanmadan ve hiçbir şeye fazla önem vermeden kendi kendilerine yetiyor olmak isterler. Kendilerinden bir şeyler beklenmesi onları rahatsız eder, kimsenin onların varlığına ihtiyaç duymaması onları rahatlatır.

İnsan doğasına ilişkin iyimser bir yaklaşımı benimseyen Horney, biyolojik güçlerin bireysel gelişimi engellediği görüşünü reddederek kültürel ve sosyal çevre etkileşimine dikkat çekmektedir. Çocukluk yaşantılarının ortaya çıkardığı şekillenmenin, insan doğasının

esnekliği nedeniyle değişebileceğine ve bu nedenle yetişkin yaşantılarının da birey için değerli olduğuna inanmaktadır. Horney, psikanalizi modern bilimsel anlayişla birleştirmekte, kişilik gelişimini determinist değil insancıl temelde ele almakta ve tüm bu yönleriyle Freud’dan ayrılmaktadır. Ayrıca çalışmalarında yer verdiği kadın psikolojisini ataerkil bir yapı içinde yorumlamakta, kadın ve erkek cinsiyet rolleri arasındaki farkı sosyal ve kültürel faktörlerle açıklamaktadır (Kızıldağ, 2018: 272-275).

Horney, Freud’un kadınlar üzerinden ifade ettiği ‘penis kıskançlığı’, kadınların erkek olma isteği gibi düşüncelerine kendi tezi ile karşı çıkmış; ocuk doğurabilme yeteceğinden yoksun yapıları ile erkeklerin ‘rahim kıskançlığı’ yaşadığını ne sürmüştür. Ona göre bu kıskançlık onları hayatın diğer alanlarında başarılı olarak durumu dengeleme yoluna veya daha sağlıksız bir formda kadınları küçümseme, aşağılama gibi şiddet duygularına yöneltmektedir. Horney, kadınların erkeklere dair yaşayabilecekleri imrenmenin, onun cinsel farklılığı üzerinden değil ancak toplumun erkeğe bahşettiği güçlü ve baskın konumuna ilişkin olabileceğini ileri sürmüştür (Ertürk, 2017: 104; Acarkan, 2017: 360).

3.2.5. Psikososyal Gelişim Kuramı (Erik Hamburger Erikson)

Freud’un kızı Anna Freud’dan psikanaliz eğitimi alan Erik Erikson, Freud’un psikoseksüel gelişim evrelerini reddetmemekle birlikte, kişilik gelişimini yaşam boyu devam eden bir süreç olarak ele almaktadır. Erikson (1950)’a göre, “Eğer her şey çocukluk dönemiyle açıklanırsa, o zaman her şey bir başkasının kusuru olarak değerlendirilir ve insanın kendi sorumluluğunu üstlenme gücüne duyulan güven de azımsanmış olur.” (Akt. Geçtan, 2018: 93,94). alışmalarını Psikososyal Gelişim Kuramı adı altında açıklayan Erikson, sekiz evreli bu gelişim sürecinin her birinin kişilik gelişimi için bir dönüm noktası içerdiğini, her bir evrenin bireyler için bir yönüyle kırılğanlık oluşturan diğer yönüyle yüksek potansiyel geliştirebilecekleri psikososyal bir krize ev sahipliği yaptığını belirtmektedir. Psikososyal kuramın kişilik gelişiminde, kalıtımla birlikte sosyal etkiler ve kişisel tercihler de dikkate alınmaktadır. İnsan doğasına ilişkin iyimser bir anlayış benimsenirken bireysel farklılıklara da dikkat çekilmektedir (Oğuz-Duran, 2018: 197,198).

Freud, insan gelişiminin sosyalleşme süreci ile devam eden boyutu üzerinde pek durmamış, gelişimi psikoseksüel dinamikler üzerinden açıklamıştır. Psikoanalitik modele ilgi duyan Erik Hamburger Erikson, Freud'un fallik dönemin sonunda tamamlandığını düşündüğü gelişimi, fallik dönem sonrasında da devam eden psikososyal boyutu ile açıklamıştır. Örneğin oral dönemde ağız, haz duyan erojen bölge olmasından çok hayat tecrübesinin ilk yıllarında, bebek-anne arasındaki güven ya da güvensizlik ilişkisinin gelişimi açısından önemli bulmuştur. Anal evrede ise gelişen özerklik duygusunun yanında, çocuğun kendisi dışındakilere karşı kuşku ve utanca sebep olabilecek süreçlere yani tuvalet eğitiminin sosyal boyutuna vurgu yapmıştır. Benzer şekilde fallik evrede girişken, rekabetçi ve başarılı olmak gibi sosyal güdülerin sağlayacağı zevk ve yol açacağı suçluluk duygusu üzerinde durmuştur. Erikson, latent ve ergenlik evrelerinde ise geçmiş ile bağlantılı olan ve diğerlerinin kişiye dair algısı ile tutarlı olarak gelişen ego kimliğine işaret etmiştir. Yaşamın ilerleyen evrelerini; genç yetişkinlik, orta yetişkinlik ve ilerisi şeklinde sınıflandıran Erikson, bu evrelere eşlik eden yakınlık, paylaşma, memnuniyet, yetersizlik, pişmanlık gibi psikolojik konulardan bahsetmiştir. Özetle Erikson'nun düşünceleri; gelişimin psikososyal temellerine işaret etmesi, gelişim evrelerini tüm hayatı kuşatacak bir modelle sunması ve kişilik üzerindeki geçmiş etkisinin yanında, geleceğe ilişkin yorumlamaların etkisini de vurgulaması açısından önemli katkılar sağlamıştır (Cervone ve Pervin, 2016: 104-106).

3.2.6. Ayırıcı Özellik Yaklaşımı

Ayırıcı özellik kuramları, kişiliği oluşturan belirli özellikler üzerinden bireysel ölçümler yapmış ve bu özelliklerin birey üzerindeki derecesine göre oluşabilecek özgün bileşimlere odaklanmıştır. Ayırıcı özellik, kişiliğin bilinçli ve ölçülebilir yönlerini vurgulayan, kişilik özelliklerinin zamana bağlı değişimini değerlendirmeye dahil etmeyen, kararlı davranışlar üzerinde duran, araştırma odaklı bir boyuttur. Ayırıcı özellik yaklaşımını kişilik psikolojisinde kullanmaya başlayan, ve bu alanda öncü niteliğinde çalışmalar yapan ilk isim Gordon Allport olmuştur. Allport kişileri taşıdığı özellikler üzerinden belli kategorilere dahil etmek yerine 'bireyi kendi içinde inceleme yaklaşımını' benimsemiştir. Bireyin kişiliğini şekillendiren 5 ya da 10 temel özelliği ve bu özelliklere sahip olma derecesi ile ortaya çıkan örüntüyü, bir insanı anlamak ve onun ayırıcı özelliklerini okumak noktasında önemli bulmuştur. Allport kişilik gelişimi konusunda Freud'un görüşlerini benimsemeyerek, yetişkin

kişiliğinin temellerinin ilk çocukluk yıllarında biçimlendiği görüşüne karşı çıkmıştır. Bu bağlamda yeni-Freudcularla benzer görüşler paylaşmış ve kişilik gelişiminin yaşamın ilk yıllarından sonra da devam ettiğini ifade ederek yetişkin güdülerinin geçmiş yaşantılara bağlı olmayan özerk yapısına dikkat çekmiştir. Allport'un yaklaşımında bu özerklik, olgun kişiliğe sahip yetişkin davranışlarında kendini gösterirken; çocukluk yaşantılarından kaynaklanan bilinçdışı güdüler olgunlaşmamış yetişkin kişiliği ile ilişkilendirilir. Nitekim Allport, araştırmalarını pek çok kişilik kuramcısının aksine 'olgun kişilik' olarak adlandırdığı sağlıklı kişiliğe sahip bireyler üzerinde yürütmüştür (İnanç & Yerlikaya, 2017: 233-249; Burger, 2016: 233-243). Allport'a göre, bireyin niyetleri, gelecekte neler yapmak ve ne olmak istediği yani planları da kişiliğin ürünü olduğu için kişilik hakkında anlamlı bilgiler sağlamaktadır (Şahin, 2018: 513). Allport (1966), kişiliği oluşturan evrensel ve temel bileşenlerin varlığına dikkat çekmiş ve kuramını, kişiliğin içinde var olan 'genellenmiş davranış yatkınlıkları' üzerine inşa etmiştir. Ona göre ayırıcı kişilik özellikleri, yaşam seyrinde harekete geçmek üzere tetiklenmeyi bekleyen durağan yapılar olmaktan çok, ortaya çıkmak üzere kişiyi ilgili davranışlar sergilemeye yönlendiren yapılardır (Akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 244-245).

Ayırıcı özellik yaklaşımları içinde anılan diğer teknik ise faktör analizinin kişiliğin incelenmesinde kullanılması ile ortaya çıkmıştır. Faktör analitik yaklaşımla anılan Raymond Cattell, Hans Eysenc, Robert R. MacCrea ve Paul T. Costa gibi kuramcılar, kişiliği oluşturan evrensel ve temel boyutlar olduğunu varsaymışlardır. Analiz; kişilik özelliklerine ilişkin değişkenler olarak değerlendirilen bu boyutlar arasındaki korelasyon üzerinden, daha az sayıdaki temel değişkenler oluşturma esasına dayanmaktadır. Kurama göre yüksek düzeyde ilişki gösteren değişkenlerin aynı faktörü ölçtüğü düşünülmekte ve bu bağlamda faktörlere verilecek isimlerin, söz konusu değişken kümesinin ölçtüğü niteliği tanımlayabilecek özellikte olması gerekmektedir. Örneğin Cattell faktör analiziyle yaptığı çalışmalardan elde ettiği verileri çözümleyerek temel kişilik özelliklerini ifade eden "kaynak özellikler" tespit etmiştir. (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 233-249; Burger, 2016: 233-243). Cattell (1965)'in tespit ettiği kaynak özelliklerin ölçümü için geliştirdiği '16 Faktörlü Kişilik Envanteri'nde yer alan faktörler: Sıcaklık, Akıl Yürütme, Duygusal Kararlılık, Baskınlık, Canlılık, Kurallara Bağlılık, Sosyal Girişkenlik, Hassaslık, İhtiyatlılık, Dalgınlık, İçtenlik, Endişe, Değişikliğe Açıklık,

Kendine Yetme, Mükemmeliyetçilik, Gerginlik şeklinde sıralanabilir (Akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 259).

Kişiliğin incelenmesinde faktör analizi tekniğinin kullanılmasını gerekli gören ve bu yöntemle kuramını psikometrik temellere dayandıran bir diğer kuramcı ise Hans Jürgen Eysenck olmuştur. Eysenck, kişiliğin en temel özelliklerinin belirlenmesinde genetik faktörlerin büyük rol oynadığını düşünmüş; çevresel ve durumsal faktörlerin ancak %25’lik bir payı açıklayabileceğine inanmıştır. Temel kişilik boyutlarını biyolojik temeller üzerinden açıklayan Eysenck, gerçekleştirdiği faktör analizleri sonucunda insan davranışlarını üç özellik üzerinden açıklamaya çalışmıştır. Birbiri ile ilişkili ayırıcı özelliklerin bir araya gelmesi ile oluşan bir anlamda kapsayıcı nitelikte olan bu özellikler Eysenck’in kuramında “üstün ayırıcı özellikler” olarak açıklanmış ve bu özellikler için “tip” sözcüğü tercih edilmiştir. “Dışadönüklük” (Extraversion), “Nevrotizm” (Neurotism) ve “Psikotizm” (Psychotism) olarak anılan bu üç boyutun normal bir kişilik yapısının parçası olduğu düşünülmekte ve her biri iki kutuplu bir düzlem üzerinde dercelendirilmektedir (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 262-275).

Cattell’in çalışmalarını ilgi çekici bulan, kişiliğin sürekliliğini ve biyolojik temellerini incelemeye yönelik Robert McCrea; doktora eğitimi sırasında Paul T. Costa ile tanışmış ve kişilik özellikleri üzerine yürüttükleri ortak çalışmalar sayesinde “Büyük Beşli” olarak anılan ‘Beş Faktörlü Kişilik Kuramı’nı ve bu beş boyutun ölçülmesini sağlayan bir ölçme aracını geliştirmişlerdir. Öncelikle üç faktörlü model üzerinde duran ancak yaptıkları çalışmalar sonucu beş temel kişilik özelliği tanımlayan ikilinin keşfettiği bu özellikler; dışa dönüklük, nevrotizm, deneyime açıklık, uyumluluk ve öz-disiplindir (Costa ve McCrea, 1985;1993;2003’dan akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 278-284). Kuramda tanımlanan bu beş boyutun; farklı araştırmacıların, farklı yöntemler kullandığı çalışmalarda çok sık ortaya çıkması, bu faktörlerin “Büyük Beşli” olarak anılmasına sebep olmuştur. Kişilik araştırmacılarının elde ettiği tutarlı bulgular, kuram üzerinde büyük oranda görüş birliği sağlamakta ve kişiliği oluşturan özelliklerin beş temel boyut üzerinde toplanabileceğini göstermektedir. Beş faktörlü yapının; farklı dillerin konuşulduğu, farklı kültürlerle sahip toplumlarda da tutarlı olarak ortaya çıkması; kuramın kişilik araştırmacıları arasında kabul

görmesini ve sık başvurulmasını sağlamıştır (Burger, 2017: 251-257; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 284).

3.2.7. Biyolojik Yaklaşım (Hans J. Eysenck)

Yakın zaman önce biyolojik bilimlerde yaşanan gelişmeler, belirli biyokimyasal ve sinirsel sistemlerin tanımlanmasını sağlamış, biyoloji ve kişilik ilişkisini sorgulayan araştırmaları gündeme getirmiştir. İnsanların hormon seviyelerinde, beyin dalgalarındaki hareketlilik etkinliklerinde ve kalp atış hızlarındaki farklılıkların, kişilik ve davranışlar üzerindeki etkilerini anlamaya çalışan kişilik psikologları, kişiliğin evrimsel işleyişini ve kalıtsal boyutunu sorgulayan pek çok araştırma yapmışlardır. Bireysel farklılıkları biyolojik yaklaşım üzerinden açıklamaya çalışan psikologların kullandıkları en temel kavramlardan biri “mizaç” olmuştur. Bebeklik çağında dahi var olan ve biyolojik temelli bireysel farklılıkları tanımlayan bu kavram genel davranış ve duygu durum kalıplarını açıklamak için kullanılmaktadır. Motivasyonel ve duygusal boyutları ile, doğuştan gelen eğilimleri ifade eden kavram günümüzde, hayat deneyimleri ile kalıcı kişilik özelliklerine dönüşebilen, kalıtsal ve çevresel etkilerin bileşimi olarak kabul görmektedir. Bu anlayış üzerinden benzer mizaçlarla doğan iki çocuk tamamen farklı iki yetişkin olabilmektedir. Mizaç ile ilgili yapılan araştırma sonuçları, yıllar boyu önemli ölçüde kararlılık gösteren ve insanların belirli davranış türlerine karşı oldukça yüksek eğilimlerini yansıtan bu yapının doğuştan geldiğini kanıtlar niteliktedir (Burger, 2016: 341-351). Mizaç araştırmacıları insanların davranışlarının ne olduğundan çok nasıl olduğunu anlamaya çalışırlar. Bu da mizaç boyutlarını ifade eden niteliklerin sayısını, kişilik özelliklerine göre daha sınırlı kılmaktadır. Araştırmacılar , temel mizaçların sayısı üzerinde farklı fikirler öne sürmüşlerdir. Yetişkinlere ve çocuklara uygulanabilen ve geniş ölçüde kabul gören bir mizaç modeli; duygusallık, etkinlik ve sosyallik şeklinde belirlenen üç boyut ortaya koymaktadır. Üzücü ve stresli durumlarda uyarılma kolaylığını ve duygusal tepkilerin yoğunluğunu ifade eden duygusallık boyutu; sıklıkla ağlama, çabuk öfkelenme, hızlı moral düşüşleri, korkma gibi davranışlarla kendini göstermektedir. Yüksek enerji düzeyi ile ilişkilendirilen etkinlik boyutu; motor hareketlerdeki canlılık, hareketli faaliyetlere yönelme ve eylemsiz zamanlarda huzursuzlanma gibi özellikler üzerinden tanımlanır. Sosyallik boyutu ise diğerleri ile etkileşime girme, çok sayıda ilişki

geliştirme ve insanlara karşı duyarlı olma gibi eğilimlerle açıklanmaktadır (Buss ve Plomin, 1975, 1984, 1986'dan akt. Burger, 2016: 352-353; Cervone ve Pervin, 2016: 306).

İnsan kişiliği üzerindeki biyolojik etkiye dikkat çeken isimlerin başında Hans J. Eysenck gelmektedir. Eysenck, farklı kişilik özelliklerini incelemek için boylamsal çalışmalar yapmış ve bütün özellikleri, üç temel kişilik boyutunda ele aldığı *süper ayırıcı özellikler* belirlemiştir. Faktör analizini kullanarak öne sürdüğü üç boyut; dışa dönüklük-içedönüklük, nevrotiklik ve psikotiklik'tir (Burger, 2016: 344). Eysenck'in kişilik modelinde; atılgan, cana yakın, pek çok sosyal ilişkisi olan, canlı ve heyecanlı kişiler, dışa dönüklük puanı yüksek kişiler olacaktır. Sessiz, edilgen, çekingen, insanlardan çok kitapları tercih eden kişiler ise içe dönük insan özelliği göstermektedir. Dışa dönüklük-İçedönüklük boyutunu beyin kabuğu uyarılma düzeylerinde yapılan ölçümlerle destekleyen Eysenck; sakin, eylemsiz ve heyecansız durumlarda, iki tipe ait beyin uyarılma düzeylerinin farklı olduğunu öne sürmüştür. Dışa dönüklerin, kendilerini uyarıcı nitelikteki sosyal davranışlara yönelmesini; hiç bir şey yapmadıkları zamanlarda dahi beyin uyarılma düzeyinin beklenen değerin çok altında olması ile ilişkilendirirken, içe dönüklerin gürültülü ortamlardan uzaklaşma eğilimlerini, aynı şartlarda beyin uyarılma düzeyinin, normal değerin çok üstünde olması ile açıklamıştır. Dolayısıyla içe dönüklerin dışa dönüklere göre uyarılma hassasiyetlerinin fazla olması onları, yalnızlığı ve sessiz ortamları tercih etmeye sevketmektedir (Eysenck, 1967'den akt. Burger, 2016: 346). Modelde ikinci boyut olarak ifade edilen nevrotiklik; duygusal tepkiler verme eğilimini ifade eder. Bu boyuttan yüksek puan alan kişilerin, küçük çaplı sorunlar ve engellerle karşılaşmaları durumunda dahi güçlü duygusal tepkiler vermeleri, kolaylıkla öfkelenmeleri ve heyecanlanmaları özetle keskin duygusal iniş-çıkışlar yaşamaları beklenir. Bu boyutun diğer ucuna düşenler ise sakin, durgun ve umarsız görünen, beklenmedik davranışlar sergilemeyen kişilerdir (Burger, 2016: 341-347). Eysenck'in kişilik kuramına sonradan dahil edilen psikotiklik boyutu ise yüksek puanlarda; bencil, saldırgan, anlayışsız, diğerlerinin haklarına ve iyiliklerine karşı kayıtsız, mesafeli olmak anlamına gelmektedir (Eysenck, 1982'den akt. Burger, 2016: 347). Eysenck psikotizmi, kişinin psikoz ve psikopatolojiye olan genetik yatkınlığı üzerinden açıklamaktadır. Cinsiyet hormonları ve psikotizm arasındaki ilişkiye işaret eden bazı araştırma bulguları, Eysenck'in psikotizm boyutunun biyolojik temelini, erkeklik hormonunun düzeyi ile ilişkilendirmesine yol açmıştır.

Ancak psikotikliğin androjen hormon sistemi ile arasındaki ilişki henüz netlik kazanmamıştır. Eysenck'in kuramında bireysel farklılıklar, birbirleri ile ilişkisiz olan; dışa dönüklük-içedönüklük, nevrotizm ve psikotizm boyutlarının her birinden alınan farklı düzeyde puanlar üzerinden oluşmaktadır. Örneğin bir kişi, düşük dışa dönüklük, düşük psikotizm ve yüksek nevrotizm puanlarına sahip olurken; bir diğer kişi, düşük dışa dönüklük, yüksek psikotizm ve düşük nevrotizm puanlarına sahip olabilmektedir. Eysenck, psikolojik bozuklukların kişilik özellikleri ve sinir sisteminin işleyişi ile arasındaki ilişkiye vurgu yapmıştır. Örneğin dışa dönüklük ve nevrotizm boyutlarında uçlara yakın kişilerin psikopatik (antisosyal) bozukluklara yatkın olmaları beklenebilir. Ancak bu ilişkinin otomatik bir işleyişi olmadığına, kalıtsal eğilimlerle birlikte, çevresel koşulların ve etkenlerin de psikolojik rahatsızlıklarda rol oynadığına inanmıştır (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 273-274). Eysenck esasında tüm kişilik özelliklerinin her insanda bir miktar bulunduğunu, ancak kişinin biyolojik yapısına göre belirli özelliklerin daha baskın bir nitelik kazandığı görüşü savunmaktadır. Ancak bu anlayış insanın, davranışlarının sorumluluğunu almaması ve tüm davranışlarını biyolojik yapısına bağlaması riskini de içinde barındırmaktadır (Demirtaş-Zorbaz, 2018: 558,567).

İnsan davranışının özelliklerini biyolojik etkiler üzerinden açıklamaya çalışan bazı psikologlar, fikirlerini biyoloji alanında gelişmiş olan evrim kuramına dayandırmaktadır. Yaşayan organizmaların neden ve nasıl evrimleştiğini sorgulayan ve bu bağlamda hayatta kalma, üreme ve nesli devam ettirmeye dönük belirli biyolojik özelliklerin üstünlüğünü vurgulayan Darwin'in evrim prensipleri, insanlara ait psikolojik mekanizmaların ortaya çıkış süreci üzerinden yapılan yorumlamalara temel teşkil etmiştir. Evrimsel psikologlar, 'Doğal Ayıklanma' kavramı ile ifade edilen ve türlerin, doğal çevrede var olan tehdit ve zorluklara karşı devamını sağlayan sürecin, insanlara özel bazı psikolojik mekanizmaların ortaya çıkmasında da etkili olduğunu savunmuşlardır. Daha iyi özelliklere sahip organizmaların hayatta kalması ve evrim süreci sonunda türlere özgü uyumsal biyolojik özelliklerin ortaya çıkması gibi, insanlığın ortak sorunları ve gereksinimleri karşısında hayatta kalmayı ve türün devamlılığını sağlayan psikolojik mekanizmaların varlığını sürdürdüğünü, bu işlevi yerine getiremeyenlerin ise yok olduğunu düşünmüşlerdir. Kaygı, grup aidiyeti, öfke, korku gibi, insanların yaşam mücadelesini kolaylaştıran ve hayatta kalma olasılığını artıran psikolojik

mekanizmaların bütünün insanın doğasını oluşturduğunu kabul etmişlerdir (Cervone ve Pervin, 2016: 314-316; Burger, 2016: 361-365).

Evrimsel psikologlar, kadın ve erkeklerin cinsiyetleri arasındaki biyolojik farklılığın toplumsal cinsiyet farklılıkları üzerindeki etkileri ile ilgilenmişlerdir. Evrim süreci boyunca tutarlı olarak devam eden, kadın ve erkeklerin farklı problemlerle karşılaşmalarına yol açan biyolojik cinsiyet farklılıklarının, onları farklı eylem kalıplarına, düşünme biçimlerine ve duygu durumlarına hazırlayan beyinlere sahip olmalarına yol açtığına inanmışlardır. Bu bağlamda psikolog David Buss (1989, 1999) kadın ve erkeklerin eş tercihlerine ve kıskançlık sebeplerine ilişkin motivasyonları ebeveynlik yatırımı ve cinsel rekabet vurguları üzerinden açıklamaktadır (Akt. Cervone ve Pervin, 2016: 319). Kurama göre, kadınların erkeklere göre doğurgan oldukları sürenin sınırlı olması, daha az dölle genlerini aktarabiliyor olmaları ve dokuz ay süren gebeliğin biyolojik yükü; onları eş seçiminde daha güçlü tercihlere yönlendirecektir. Bu nedenle kadınlara cazip gelen eş özellikleri, gebelik boyunca gerekli kaynakları sağlayacak ve kendilerini koruyacak erkekler üzerinde şekillenirken; erkekler, dölün kendilerine ait olduğundan emin olabilecekleri bir eş ve bu eşin, gençlik ve fiziksel çekicilikle belirlenen üreme kapasitesi üzerine odaklanacaklardır. İnsanın evrim süreci boyunca gelişen bu tercihlerin, günümüz toplumlarında karşılık bulan eğilimlere ve stratejilere temel oluşturduğu düşünülmektedir (Cervone ve Pervin, 2016: 318-319; Burger, 2016: 361).

Kişilik psikolojisini, biyoloji disiplini üzerinden inceleyen araştırmacılar; insan psikolojisinde, genetik faktörlerin ne düzeyde belirleyici olduğunu anlamaya çalışmışlardır. Seçici çiftleşme, ikiz çalışmaları ve evlatlık edinme çalışmaları gibi yöntemler üzerinden yürütülen araştırmalar, insanın psikolojik özelliklerindeki değişkenliğin, sosyal yaşantı ve kalıtım etkilerini açığa çıkarmayı amaçlamış ve pek çok farklı kaynaktan elde edilen bulgular, kişilik üzerindeki kalıtsal etkilerin kayda değer oranda varlığını kanıtlamıştır. Bununla birlikte genetik araştırmacılar kalıtsal unsurlarla çevresel unsurların kişilik üzerinde etkileşimli sonuçlarını anlamış ve çevreden kaynaklanan etkilerin oranını da saptamaya çalışmışlardır (Cervone ve Pervin, 2016: 324-336; Burger, 2016: 412).

Bazı araştırmacılar, elektroensefalogram (EEG) adı verilen bir araçla beynin sağ ve sol yarı kürelerindeki elektrik etkinliğini ölçerek bu etkinlik düzeyini olumlu ve olumsuz duygu durumları ile ilişkilendirmişlerdir. Duygusal deneyimdeki farklılığa bağlı olarak asimetrik tepki veren beyin loblarının etkinlik düzeyinin kalıtsal olduğunu ve bu durumun insanları belirli duygusal deneyimlere karşı daha duyarlı hale getirdiğini düşünmüşlerdir. Bu çerçevede elde edilen araştırma bulguları, psikolojik hastalıklara dair fizyolojik yatkınlığı gündeme getirmiş; örneğin bazı insanların az sayıda ve yoğunluktaki olumsuz duygusal deneyime rağmen, depresyona girme ihtimalinin yüksekliğine işaret eden düşünceler doğurmuştur (Cervone ve Pervin, 2016: 336; Burger, 2016: 371-375). Günümüzde kişiliğin biyolojik temellerini bütünüyle açıklayan kapsamlı bir model geliştirilmemiştir ancak bu ilişkiyi yansıtan pek çok bağlantı önerilmiştir. Bununla birlikte, kişilik ve nöroloji arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar “boş levha” kişilik modelinin sınırlılıklarını ortaya çıkarması ve kişilik üzerindeki çevresel etmenlerin rolü hakkında da bilgi sağlaması açısından anlamlı bulunmuştur (Cervone ve Pervin, 2016: 350; Burger, 2016: 379). Eysenck’in kişilikle ilgili özellikleri ölçmek amacıyla ortaya koyduğu çalışmalar katı ampirik nitelik göstermekte, psikometrik temellere dayanmaktadır. Geliştirdiği modelin bilimsel yöntemle sınanabilir oluşu, kuramı güçlü kılmış ve farklı araştırmalara temel teşkil eden katkılar sağlamıştır (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 275).

3.2.8. İnsancıl Yaklaşım

İnsancıl psikoloji, temelde Abraham Maslow ve Carl Rogers gibi Amerikalı psikologların çalışmaları ve Varoluşçu filozofların düşünceleri üzerine inşa olmuş bir ekoldür. 20. Yüzyılın Varoluşçu filozofu Fransız yazar Jean-Paul Sartre’nin; insanın davranışları ve seçimleri noktasında sahip olduğu özgürlük, buna bağlı olarak ifade edilen kişisel sorumluluk, şimdi ve buradalık, ruhsal kapasiteler, kişisel anlam ve fenomenoloji gibi konular üzerine yaptığı açıklamalar dikkate alındığında, Rogers’ın varoluşsal bir vurguyu temsil ettiği söylenebilir (Cervone ve Pervin, 2016: 211-213; Burger, 2016: 417-421).

3.2.8.1. Carl Rogers

Amerikalı psikolog Carl Rogers, benliğin doğasını açıklamak üzere öznel tecrübe üzerinde durduğu fenomenolojik benlik kuramını geliştirmiştir. Psikodinamik fikirleri, insanın

potansiyelini tanımlama noktasında yetersiz bulan Rogers, kişilerarası ilişkilerin, bilinçli algılamaların ve fenomenolojik yaşantıların birey üzerindeki etkilerini açıklamaya çalışmıştır. Kendi tecrübeleri üzerinden olumlu insan görüşünü benimsemiş ve insanların psikolojik olgunluğa doğru seyreden gelişim sürecine vurgu yapmıştır (Cervone ve Pervin, 2016: 164-1679. Kurama göre fenomenal alan, gerçekliği değil, bu gerçekliğe dair öznel algılamaları barındıran, öznel bir alandır. Bireyin gerçeklik olarak algıladığı yaşantısı, gerçeklik dünyasının nesnel kaydı olmaktan çok bireyin kendi gerçekliğidir (Rogers, 1951, 1977'tan akt. Cervone ve Pervin, 2016: 168).

Rogers'a göre algılar ve anlamların toplamından oluşan fenomenal alan içinde benlik alt kümesini barındırır. Çünkü benlik, algıların organize edilmiş bir alt örüntüsüdür ve kendi içinde tutarlılık gösterir. Rogers benliği, farkındalığın erişim alanında olan bir yapı olarak açıklar ve kişide var olan benliğe ait algısal örüntü ile birlikte sahip olmak istediği ideal benlik örüntülerinden bahseder. Gerçek benlik ve ideal benlik olarak adlandırdığı bu iki boyutu, kendimiz hakkındaki görüşümüzün iki farklı parçası gibi tanımlamıştır. Bu tanımlamaya göre ideal benlik; gelecekte yatan ihtimallere işaret eden potansiyel bir benlik niteliğindedir (Cervone ve Pervin, 2016: 171-173). Rogers, gerçek benlik ve ideal benliğin tutarlılığının ya da tutarsızlığının bireyin psikolojik sağlığını belirleyen etkilere yol açtığını düşünmektedir. Benlik kavramında yaşanan tutarsızlık anne-baba tutumları, insanın hayatında önem atfettiği kişilerin tutumları ve toplumun değer koşulları üzerinden artabilmektedir. Kişinin koşulsuz kabul edildiği bir ortamda büyümesi gerçek benlik ile ideal benliğin tutarlı olmasını ve kişinin tam kapasiteyle fonksiyonda bulunan bir kişi olmasını sağlamaktadır (Çetinkaya-Yıldız, 2018: 454).

Rogers insanın, yaşam seyrinde uygun bir doyum noktasına ulaşmaya dönük doğal çabasına işaret etmiş ve bu hedefe ulaşma durumunu “potansiyeli tam kullanma” olarak tanımlamıştır. Ona göre potansiyelini tam kullanan kişiler; yaşamın karşısına çıkardığı şartlar doğrultusunda esneyebilen, her anı deneyimleyen, duygularını okuyarak işleyebilen, diğerlerine karşı duyarlı, toplumsal beklentiler ve kabuller konusunda kaygılanmadan kendi ilgi ve değerlerine de alan açabilen kişilerdir (Burger, 2016: 424,425). Olumlu ve olumsuz duygularını, diğer insanlara göre daha yoğun ve derin ancak daha gerçekçi bir şekilde

yaşayabilirler. Dolayısıyla potansiyelini tam kullanan kişiler, hayatı daha zengin ve doyurucu tecrübelerle yaşayan, mutluluğu değişen düzeylerde kabul edebilen kişilerdir (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 300).

Rogers'ın iyimser yaklaşımı kişilik içi süreçleri olumlu nitelikler üzerinden açıklamakta ve kişiliğin temel düzeylerinin olumlu şartlar altında olumlu içsel doğamızın kapasitesini gerçekleştirmeye yönelik işlediğini düşünmektedir. Bununla birlikte engellerin ve elverişsiz koşulların dışsal güçler olarak bireyin acımasız ve yıkıcı davranışlar sergilemesine yol açabileceğini kabul etmektedir (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 290). Rogers kişilik gelişimini de olumluya ve ileriye doğru devam eden aktif bir süreç olarak tanımlamaktadır. Bu eğilimi, basit bir varoluştan komplekse, sabitlik ve katılıktan ifade hürriyeti ve değişime, bağımlılıktan bağımsızlığa doğru gelişen boyutlarıyla “kendini gerçekleştirme” olarak ifade eder. Temelde aktif ve kendini gerçekleştirme yolunda olan kişi, süreç içinde benliği ve yaşantıları arasında bir uyum inşa etme arayışındadır (Cervone ve Pervin, 2016: 177-184).

Benlik ve tecrübeler arasında meydana gelen bir uyumsuzluk, kişide kaygıya yol açmaktadır. Böyle bir durumda kişi tutarlı ve bütüncül bir benliği koruyabilmek için savunma mekanizmalarında başvurur. Çünkü kurama göre insanlar çoğunlukla benlik kavramları ile tutarlı davranışlar sergilemeye meyillidir. Benlik kavramı ile çelişen tecrübelerle karşılaşan kişi, görmezden gelme veya inkar etme yoluna gidebilmektedir. Bu yönüyle Rogers'ın fikirleri Freud'un fikirlerine benzerlik gösterir. Rogers'ın kişilik çalışmalarında dikkat çeken bir diğer konu ise ‘olumlu kabule duyulan ihtiyaç’ vurgusudur. Diğerleri tarafından saygı duyulmaya, kabul edilmeye yönelik hissedilen bu güçlü kuvvet, kişinin sosyal ilişkilerinde önem atfettiği insanların olumlu kabulünü, kendi yaşantılarının kişisel değerinin önüne geçirebilmektedir. Diğerlerinden olumlu kabul almaya odaklanan birey, kendi gerçek duygu ve değerleri ile teması kaybedebilmektedir (Cervone ve Pervin, 2016: 182-183). Bununla birlikte ihtiyaç düzeyinde tecrübe edilen ve kişinin yaşamındaki önemli kişiler tarafından gösterilmesi beklenen olumlu saygının koşulsuz olması, kişinin diğerleri tarafından kabul görmeyeceğini bildiği hatalarını ve zaafalarını kabul etmesini sağlayacak ve böylece kendi gerçek duygu ve istekleri ile bağlantı kurabilecektir. Bu saygının koşulsuz olması, kişinin kendisini belirli koşullar altında değersiz hissetmesini engelleyerek benliğinin bir bütün

olarak geliştirme imkanı sağlayacaktır (Rogers, 1951'den akt. İnanç & Yerlikaya, 2017: 294-295). Çünkü benlik kuramında, koşulsuz saygı ve sevgi, kişinin yanlış davranışlarının cezalandırılması durumunda dahi bu hatalarının ötesinde insanın sevimli ve sayılmaya değer bir varlık olduğu anlayışına dayanmaktadır (Cüceloğlu, 2014: 428).

Rogers ve diğer insancıl kuramcılar, duygu ve düşüncelerin dışa vurulmasını, kişilerin duygularını fark etmeleri ve kontrol etmeleri noktasında anlamlı bulmuşlardır. Duyguları, sözcüklerle ifade etmenin, olumsuz duygu durumları ile başa çıkmada etkili olduğunu düşünmüşlerdir (Burger, 2016: 475).

3.2.8.2. Abraham Harold Maslow

“Kendini Gerçekleştirme” kavramını ilk kez kullanan Maslow, insanın olumlu ve yapıcı doğasına dikkat çekerek sağlıklı kişiliğin nasıl oluştuğuna odaklanmaktadır. Her insanın değerli olduğuna, kendine özgü duyarlılıklar taşıdığına ve iyiye yönelik bir özbenlikli sahip olduğuna inanmakta ve bu yönüyle Rogers’la birleşmektedir (Erden ve Akman, 2011: 100).

Maslow, kişilik üzerine yapılan çalışmaların normal kişilik fonksiyonlarına sahip kişiler ve normal kişilik fonksiyonlarında yaşanan parçalanmalara bağlı psikopatolojik özellikler gösteren kişilerle sınırlanmasını hatalı bulmuş ve olumlu, yüksek fonksiyonlu ve kendini gerçekleştiren bireylerin de dahil olduğu geniş bir spektrumu tercih etmiştir. İnsanın psikopatolojisi üzerine çalışan ve onun olumsuzluğunu ve kırılganlığını vurgulayan kuramların aksine Maslow, insanın pozitif potansiyeline dikkat çekmiştir (Cervone ve Pervin, 2016: 205-207).

Maslow (1968), doğuştan gelen eğilimlerin nötr ya da olumlu nitelikte olduğunu; yapıcı yönde gelişim potansiyeli taşıdığını düşünmüştür. Ona göre gereksinim, duygu ve yeteneklerin engellenmesi, reddedilmesi veya baskı altına alınması insanın sağlıklı, mutlu ve üretken olmasına özetle olumlu potansiyellerine engel olmakta ve yıkıcılık, sadizm, nefret, kin gibi şiddet eğilimli tepkilerin doğmasına yol açmaktadır (Akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 306).

Maslow, güdülenme konusunda yaptığı çalışmalarda sağlıklı insanların güvenlik, ait olma, sevgi, saygı ve özsaygı gereksinimlerini giderdiklerini ve kendini gerçekleştirmeye ilişkin sürekli bir eğilim gösterdiklerini vurgulamaktadır. Sağlıklı insanların özelliklerinin klinik incelemesine yönelik tanımlayıcı maddeler ortaya koymaktadır, bunlar (Maslow, 2001: 31):

- Gerçekliğin algılanmasında stnlk
- Kendini, başkalarını ve doğayı benimsemede gelişmişlik
- Gelişmiş bir kendiliğindenlik
- Soruna odaklanmada gelişmişlik
- Özel yaşama ve bağlantısızlığa daha düşkün olma
- Daha fazla özerklik ve kültürel biimlemeye direnme
- Değerlendirmelerde yenilik ve duygusal tepkilerde zenginlik
- Doruk deneyimlerin daha çok yaşanması
- Kendini insan ailesiyle daha özdeş hissetme
- Değişik insan ilişkileri
- Daha demokratik bir kişilik yapısı
- Çok gelişmiş yaratıcılık
- Değer sisteminde çeşitli değişiklikler

Maslow, kendini gerçekleştirmiş bir bireyin yaratıcılığını yetenekle özdeşleşen bir yaratıcılıktan farklı tutar. Dolayısıyla bir kişinin çizim yeteneğine bağlı olarak gerçekleştirdiği üretimi, sıradan işlere sıra dışı yaklaşımı gerektiren kendini gerçekleştirme yaratıcılığından farklıdır. Maslow'un bütünleyici analiz yöntemi ile yaptığı incelemelerde elde ettiği bulgulardan biri de kendini gerçekleştirmiş kişilerin, derin ve sıcak arkadaşlıklar inşa etmelerine karşı vakitlerinin çoğunu tek başına geçirmeyi tercih etmeleri olmuştur. Ona göre kendini gerçekleştiren bir kişi yaşamın farklı renklerini yansıtan bütün deneyimleri minnetle karşılar. Maslow'un araştırmaları sonucu sağlıklı insanlara atfettiği özelliklerden biri de 'zirve deneyimler' ile alakalıdır. 'Kişisel cenneti ziyaret' olarak da tanımladığı bu özel tecrübe; zaman ve mekan algısının aşıldığı, hiç bir kaygının olmadığı, kişinin kendisini evrenle bir ve

bütün hissettiği, güç ve merak duygularının yoğun olarak yaşandığı anlardır. Her kişinin farklı tonlarda ve düzeylerde tecrübe ettiği zirve deneyimler; insanların sorunlara bakış açısını değiştirmesi, yaşamı takdirle karşılayan bir derinlik kazandırması ve insanı daha içten kılmaları boyutlarıyla bir gelişme deneyimi olarak anılır (Burger, 2016: 437-439, 500-502).

3.2.9. Pozitif Psikoloji Hareketi

Pozitif psikoloji hareketinin kurucusu olarak bilinen Martin Seligman 2000’li yıllardan önce öğrenilmiş çaresizlik ile ilgili araştırmalar yaparken 2000’li yıllardan sonra öğrenilmiş iyimserlik çalışmalarına ağırlık vermiştir (Sarı, 2018: 592). Patoloji ve stres üzerine odaklanan kuramların aksine insanın güçlü yönlerinin doğasını tanımlamaya çalışan Seligman ve arkadaşları hayatın farklı alanlarında bireye fayda sağlaması, tüm kültürlerin mensupları tarafından kabul görmesi ve değer verilmesi gibi ölçütlere bağlı olarak oluşturulan nitelikler belirlemiştir. İnsanın güçlü yönleri üzerinden sınıflandırılan bu nitelikler; bilgelik, cesaret, sevgi, adalet, nefesine hakim olma, fiziksel sınırları zorlama şeklinde sıralanmaktadır. Pozitif psikoloji akımı ile ilişkilendirilen bir diğer kuram ise; gurur, sevgi, mutluluk, ilgi gibi olumlu duyguların, düşünce ve eylemler üzerindeki etkisini inceleyen “Genişlet ve İnşa Et” kuramıdır. Barbara Fredrickson kuramını, olumlu duyguların fikir ve eylem zenginliği üzerinde pozitif etki yarattığı, kişilerin özgünlük ve yetkinliklerine katkı sağladığı varsayımları üzerine inşa etmiştir (Cervone ve Pervin, 2016: 207-209).

Esasen bireyin yaşamını anlamlı kılma ve kişisel doyuma ulaşma çabalarına odaklanan insancıl psikologlardan biri olan Mihayl Csikszentmihalyi ise çalışmalarını, insanı mutlu kılan deneyimler üzerine yoğunlaştırmıştır. Bilinçli tecrübelerin özelliklerini tanımlayarak, insanların yaşarken hiç çaba sarfetmelerine gerek duymadıkları, huzur ve rahatlama duygusu yaratan, ‘şimdi ve burada’yı tüm doğallığıyla yaşatan “akış deneyimleri” kavramını ortaya atmıştır. Bu tür bir deneyimde kişiye eğlence ve doyum veren unsurun, hedefe ulaşmak değil hedefe giden yoldaki mücadele ve deneyim olduğunu vurgulamış ve doğru bir yaklaşım ile pek çok işin bir akış deneyimine dönüşebileceğini öne sürmüştür -bu işin adı çimleri biçmek olsa bile- (Burger, 2016: 440-444).

Özetle, pozitif psikoloji yaklaşımı; özsaygı, iyimserlik, öz yeterlilik, psikolojik iyi oluş, öznel iyi oluş, sağlamlık, umut, okula bağlılık, bilinçli farkındalık, şefkat, iş doyumu, ilişki doyumu, karakter güçleri, minnettarlık, travma sonrası büyüme, yaşam anlamı gibi bireyin mutluluğuna ve psikolojik iyi oluşuna etki eden kavramlarla ilgilenmektedir. Olumlu deneyimin ve olumlu özelliklerin yapısını anlamaya çalışmış buna ilişkin modeller geliştirmişlerdir (Sarı, 2018: 594).

3.2.10. Davranışsal Yaklaşım

20. Yüzyılın ortalarında, bilimsel psikolojinin en güçlü etki aldığı ekol olan Davranışçılık, 1913 yılında John B. Watson isimli bir psikoloğun akademik çalışmaları ile ortaya çıkmıştır. Bilimin sadece gözlemlenebilir olanı incelemesi gerektiğini savunan Watson; psikolojinin de zihinsel durumları incelemekten vazgeçerek gözlemlenebilir, kontrol edilebilir, kestirilebilir açık davranışları incelemeye başlaması durumunda bilim dünyasına dahil olabileceğini savunmuştur. Doğal hayatın bir parçası olan insanın ve insan davranışlarının, doğal hayatta gerçekleşen diğer olaylar gibi, nedensel etkilerle açıklanabileceğini ifade eden determinist anlayış, davranışçı psikologların temel dayanağı niteliğindedir. İnsanı, fiziksel evrende birer fiziksel obje olarak okuyan ve bilimsel analizler yoluyla anlaşılabilen fiziksel yasalara tabi tutan davranışsal yaklaşım; iç kişilik faktörlerinin insan davranışlarına etkisini sorgulayan kuramların aksine, çevresel faktörlerin insan davranışlarını nasıl belirlediğini sorgular. Davranışçı yaklaşıma göre belirli bir yükseklikten bırakılan taşın düşmesi; onun hisleri, taş özellikleri, tavırları ve kararları üzerinden açıklanamayacağı gibi, insan davranışlarını da hisler, düşünceler, karakter özellikleri, tavırlar, ruh halleri ve irade üzerinden açıklamaya çalışmak anlamsızdır ve bilimsel olarak yetersizdir (Cervone ve Pervin, 2016: 352-355; Burger, 2016: 509-511). Oysa davranış, uygulama olarak elverişli bir birim olmakla birlikte nesnel, gerçek ve deneysel olarak incelenebilir nitelikler göstermektedir. Davranışa yol açan uyarıcının türü, şiddeti ve tekrar sıklığı ve bu uyarıcıya tepki olarak gösterilen davranışın türü, kuvveti ve frekansı; aletle ve aletsiz gözlem, test ölçümleri ve sözel ifade (verbal report) araçlarının kullanımı ile analiz edilebilir özelliktedir (Ertürk, 2017: 243). Davranışçı teorisyenler, davranışın basit, açık ve net olarak görünen nitelikleri ile birlikte davranışın nasıl elde edildiği ile ilgilenmektedir. Onlara göre davranış, aile içerisinde modellenen taklit ve öğrenme ile ya da toplumsal yapı için de sosyal bir

öğrenme yolu ile gerçekleşmektedir. Davranışların bir kısmı sorgulanmadan denemeye tabi tutulmadan, diğer bireyleri gözlemleyerek edinilirken bir kısmı da denemeye tabi tutulma yoluyla elde edilir. Davranışlar temelde, yapıldığında bize haz veren ya da yapıldığında bize sıkıntı veren olmak üzere iki kategoride ele alınmaktadır. Belirli ortamlarda ve zamanlarda yapılması ya da yapılmaması tercih edilenler ise durumsal davranışlar olarak ifade edilmektedir (Özakkaş, 2013: 194).

Kişilik oluşumunda kalıtsal faktörlerin etkisini önemsiz bulan Watson, insan davranışlarının tamamının bir kaç koşullanma ilkesiyle açıklanabileceğini savunmuştur. İnsan davranışlarını anlamaya yönelik kapsamlı bir model sunan davranışçı psikoloji, Watson öncülüğünde ortaya çıkmış olsa da, Watson'ın, ünlü Rus fizyolog Pavlov ve Amerikalı psikolog Thorndike'ten etkilenecek bu doğrultudaki düşünceleri kuram haline getiren kişi Burrhus Frederick Skinner olmuştur. Skinner bilinçdışı süreçlerin ve içsel deneyimlerin varlığını reddetmemiş ancak davranışları bu süreçlere bağlayan yaklaşımları eleştirerek çalışmalarını, bir takım yasalarca belirlenen gözlenebilir davranışlar üzerinden sürdürmüştür. Ona göre bireyin 'ne' olduğu 'ne yaptığı'dır yani davranıştır. Çünkü davranış sonuçları bakımından açıklanabilir niteliktedir. Bir durumdan diğer duruma tutarlılık göstermektedir. Kendi anlayışını radikal davranışçılık olarak ifade eden Skinner, insanların yaşamları üzerinde özgür tercihler yapabildikleri fikrini, bir yanılsama olarak yorumlamış ve davranışların geçmiş koşullanmalara bağlı olarak ortaya çıktığına inanmıştır. Ona göre davranış, dış koşulların kontrolündedir ve çevresel beklentilere bir tepki olarak gelişir. Pozitif ve negatif sonuçları üzerinden bireyler davranıştan ya kaçınır ya da davranışı tekrarlar. Skinner, tepkisel ve edimsel olmak üzere iki çeşit davranış tanımlamıştır. Varolan bir uyarıcıya karşı ortaya çıkan 'tepkisel davranış' ve organizmada bir uyarıcı olmaksızın, kendiliğinden sergilenen ve ortaya çıkan sonuçlar tarafından kontrol edilen 'edimsel davranış'. Davranışçı psikologlar, insan davranışının altındaki temel motivasyonu koşullanma süreçleri ve öğrenme yaşantıları ile açıklamışlardır. Bu nedenle kişiliği şekillendiren süreçleri temel koşullanma ilkeleri üzerinden incelemişlerdir. Bu bağlamda Skinner, öğrenme ilkeleri üzerine çalışan Pavlov'un Klasik Koşullanma Kuramı'nı benimsemiş ve bu tür koşullanmayı tepkisel koşullanma olarak ifade etmiştir. (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 176-178; Erdoğan ve Alemdar, 2010: 78).

20. Yüzyılın başlarında koşullu refleksleri incelemek üzere, laboratuvar ortamında köpekler ile deneyler yapan fizyolog Ivan Pavlov; bu reflekslerin doğası ve işleyişine yönelik buluşlarını psikolojik etkinlikler ve öğrenme alanına yöneltmiştir. Bir köpeğe, düzenli olarak, yiyecek verilmeden hemen önce zil sesi verilmesi ve bu işlemin pek çok defa tekrarlanması ile başlayan koşullanma deneyinde; yemek verilmeksizin sadece zil çalınması durumunda dahi, köpeğin salya salgıladığı gözlemlenmiştir. Tepkisel bir davranışa neden olan doğal bir uyarıcının (koşulsuz uyarıcının), organizma için nötr olan bir uyarıcı ile bağının kurulması ve bu bağın yeterli tekrarlar eşleştirilmesi prensibi üzerinden işleyen koşullanma sürecinde, nötr uyarıcı artık koşullu bir uyarıcı haline gelmiştir. Organizmanın, başlangıçta nötr olan ancak tepkiye yol açan doğal bir uyarıcı ile bağlantılı hale gelen uyarıcıya tepki vermeyi öğrendiği bu sürece Klasik (tepkisel) Koşullanma adı verilmektedir. Pavlov'un bu alanda yaptığı çalışmalar, ona 1904 yılında Nobel Fizyoloji ve Tıp Ödülü'nü kazandırmıştır (Ertürk, 2017: 244; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 179). Klasik koşullanma ile ilgili araştırmaların yapıldığı bu yıllarda Amerika'da Edward Thorndike isimli psikolog, araştırmalarını ilişkisel öğrenme süreçleri üzerinde yoğunlaştırmıştır. Thorndike (1911)'in, doyurucu sonuçlara yol açan davranışların tekrarlanma olasılığının artması, aksi durumda ise azalması prensibine dayanan 'etki yasası'; bulmaca kutularına bırakılan ve kutulardan kurtulmak ve yemek elde etmek için istenen davranışları sergilemeyi öğrenen kediler üzerindeki gözlemlere dayanmaktadır. Davranışı biçimlendirmeye dönük ödül ve ceza mekanizmalarına işaret eden araştırma, diğer davranışçı psikologları etkilemesi ve onların çalışmalarına katkı sağlaması açısından önem taşımaktadır (Akt. Burger, 2016: 518-519).

Pavlov'un çalışmalarından etkilendiği bilinen Watson, Rosalie Rayner ile birlikte benzer bir koşullanma araştırmasını 11 aylık Albert isimli bir bebek üzerinde gerçekleştirmiştir. Başlangıçta beyaz fare, tavşan, maymun, yanan gazeteler ve maskeler gibi uyarıcılara hiç bir korku tepkisi göstermeyen Albert'in, bu uyarıcılar ile birlikte ortama yüksek sesin dahil edilmesi durumunda korktuğu ve ağlamaya başladığı gözlemlenmiştir. Araştırmanın devamında Albert'in, yüksek ses olmaksızın aynı uyarıcılara korku tepkisi göstermeye başladığı hatta bu tepkinin, fiziksel olarak benzerlik gösteren diğer uyarıcılara da genellendiği gözlemlenmiştir. Bu deney, fiziksel tepkilerin yanında, duygusal tepkilerin de

koşullandırılabilirdiğini göstermesi açısından önem taşımaktadır (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 180-181; Ertürk, 2017: 244-245; Cervone ve Pervin, 2016: 364).

Davranışçı yaklaşıma, geliştirdiği kavramlarla öncülük eden ve programlı öğretimin kurucusu olan Skinner temelde çalışmalarını, insan davranışlarını yordamak ve kontrol etmek konularında yoğunlaştırırsa da araştırmalarını hayvanlar üzerinden yürütmüştür. Nitekim edimsel davranışlar üzerinden açıkladığı Edimsel Koşullanma ilkelerini, ses yalıtımı sağlanan, amaca ve deneyde kullanılan hayvan türüne göre davranışları pekiştirme ve cezalandırma olanağı sunan özel düzeneklere sahip kutularda, hayvanların kullanıldığı sayısız deney sonucunda ortaya koymuştur (Ertürk, 2017: 245; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 181). Skinner (1953, 1976), bir davranışın ardından ortaya çıkan hoş veya hoş olmayan sonuçların, bireyde yarattığı değişime, edimsel koşullanma adını vermiştir. Bu koşullanma türünde, bir davranışın ardından organizmanın hoşuna gidecek bir uyarıcının ortama dahil edilmesi, buna bağlı olarak davranışın ortaya çıkma olasılığının artması ‘olumlu pekiştirme’ olarak ifade edilirken; bir davranışın ardından organizmayı rahatsız eden, hoşlanmadığı bir uyarıcının ortamdan çıkarılması, buna bağlı olarak davranışın ortaya çıkma olasılığının artması ‘olumsuz pekiştirme’ olarak tanımlanır. Benzer bir mantık ile, bir davranışın ardından, organizma için hoş olmayan, itici bir uyarıcının ortama dahil edilmesi veya organizmanın hoşuna giden bir uyarıcının ortamdan çekilmesi ile davranışın ortaya çıkma olasılığını azaltma işlemine ise ‘ceza’ adını vermiştir. Skinner, önceden nötr olan uyarıcıya şartlandırılmış olan tepkinin benzer uyarıcılar karşısında yeniden koşullanma gerekmesizin gösterilmesine ‘genelleme’ adını vermiştir. Bu tür bir genellemede, ortaya çıkan davranışın, belli bir uyarıcı eşliğinde pekiştirilmesi, bu uyarıcı yokken pekiştirilmemesi durumunda, organizma farklı uyarıcılar arasındaki farklılıkları algılamaya başlar. Bu süreç ise ‘ayırt etme’ olarak adlandırılır. Davranış ve sonuç ilişkisini ayrıntılandıran edimsel koşullanma kuramında; öğrenme sürecinde ödül ve cezanın belirleyici olduğu vurgusu vardır (Akt. İnanç ve Yerlikaya, 2017: 182-184).

Skinner, Watson’ın aksine insan davranışında etkili olabilecek kalıtsal faktörleri tamamiyle reddetmemektedir. Bu faktörlerin önemli olduğunu fikren kabul etmekle birlikte çevresel faktörlerin ve kişinin öğrenme geçmişinin davranışlarla ilgili daha fazla bilgi verdiği

görüşünü savunmaktadır. Özgür irade, bilinç, değerler, niyet gibi içsel kavramlara ihtiyaç duyulmadan, davranışlar üzerinden, insan doğasına ilişkin objektif bilgi edinilebileceğini, bu bilginin de sistematik şekilde, neden-sonuç ilişkileri ile incelenebileceğini savunmaktadır. Dolayısıyla kişilik yapısını soyut kavramlarla değil somut davranışlar ve alışkanlıklar üzerinden açıklamakta ve kişiliği öğrenmeler ve koşullanmalar sonucu ortaya çıkan davranışlar olarak tanımlamaktadır (Özeke-Kocabaş, 2018: 362,363).

Davranışçı psikologlar, hastalıklı kişilik ya da psikopatoloji kavramlarına karşı çıkmış, davranışsal patolojiyi; hastalık olarak değil ancak uyarıcılara karşı uygun tepki göstermeyi öğrenmekte başarısız olma ya da uyumsuz bir tepki vermeyi öğrenme durumu olarak yorumlamışlardır. Bu tür patolojik davranışlar da bütün diğer tepki kalıpları gibi davranış ilkelerine göre öğrenilmiş tepki kalıplarıdır. Davranışçılar, insanların hatalı davranış geliştirme nedenlerini; uyumlu davranışların pekiştirilmemesi veya cezalandırılması, uyumsuz davranışların pekiştirilmesi veya normal şartlarda uyumlu olan davranışların, uygunsuz şartlar altında pekiştirilmesi gibi süreçlerle açıklamışlardır (Cervone ve Pervin, 2016: 378-379).

Davranışçı kuram, davranışları etkileyen durumsal ve çevresel değişkenlerin rollerini tanımlamada oldukça kapsamlı bir model sunmuş ancak dil, hafıza, düşünme, inanç sistemleri gibi subjektif anlamın yapılandırılmasını içeren süreçleri açıklamakta yetersiz kalmıştır. Davranışçılık, mantıksal olarak tutarlı açıklamaların yer aldığı sistematik bir yapı geliştirmesi, spekülasyon özelliklerinden kaçınması ve bilimsel bir veri tabanı sunması boyutlarıyla psikolojinin daha güvenilir bir çalışma alanı olarak algılanmasını sağlamış ve 20. yüzyılda bu alanın üniversitelerdeki yerini sağlamlaştırmıştır. Kuram, pratik değeri yüksek, yeni gelişmelere öncülük edebilecek yararlı terapi yöntemleri geliştirmesi ve insan doğasına ilişkin ortaya koyduğu güçlü ifadelerin alternatif yaklaşımların gelişimini sağlaması boyutlarıyla oldukça önemlidir (Cervone ve Pervin, 2016: 386-387).

3.2.11. Sosyal Öğrenme Kuramı

Davranışçılık akımının, öne sürdüğü bilimsel ve sınanabilir görüşler, davranışın çevresel etkilere bağlı nedensel analizleri ve öğrenmeye ilişkin sunulan temel ilkeler psikolojiye kavramsal ve yöntemsel katkılar sağlamıştır. Ancak 1950 ve 1960 yılları arasında

insan davranışları üzerinde etkili olan içsel ve dışsal güçler arasındaki karmaşık etkileşimin belirleyiciliği vurgulanmaya, davranışçılıkta göz ardı edilen ruhsal ve bilişsel süreçler incelenmeye başlamıştır. Bu açılardan radikal davranışçılığın tersine bilişsel süreçleri inceleme konusu yapan, geleneksel öğrenme kuramı ile bilişsel kişilik kuramı arasında bir köprü kuran isimlerin başında Albert Bandura gelmektedir. Davranışı belirleyen çevresel faktörlerin yanında, hedefler belirleyen, stratejiler geliştiren, olası sonuçları öngören, ihtimalleri değerlendiren özetle düşünen ve doğrudan tecrübeye ihtiyaç duymadan bilgiyi simgesel olarak işleyebilen insan vurgusunun yapıldığı sosyal-bilişsel kuramı geliştirmiştir. Kuram, en temelde davranışları, davranışların dışsal belirleyicilerini (ödül, ceza gibi) ve davranışların içsel belirleyicilerini (inançlar, beklentiler, kendilik algısı gibi) her unsurun diğerini etkilediği bir sistem üzerinden açıklamaktadır. Kişilik içi unsurlar, davranışlar ve çevresel faktörler arasında gerçekleşen sürekli etkileşimi ‘karşılıklı belirleyicilik’ olarak ifade eden Bandura; iki etmenli, tek yönlü bir model sunan geleneksel davranışçılardan, üç değişkenli ve çok yönlü bir model sunması açısından farklılaşmaktadır. Karşılıklı belirleyicilik içindeki bu üç değişkenin etki düzeyi ve zamanı farklılık gösterebilmektedir. Hangi değişkenin hangisi üzerinde belirleyici ya da etkili olduğu hangi değişkenin ne kadar güçlü olduğu ile ilişkilidir. Davranışçılar tarafından, insanın geçmişte yaşadığı koşullarının toplam sonucu olarak ele alınan kişilik kavramı, sosyal-öğrenme kuramcıları tarafından öz düzenleme, öz yeterlik, kişilik algısı, inançlar, beklentiler gibi içsel kavramlarla yeniden tanımlanarak ve insanın kendi davranışlarını düzenleyen, bir hedef doğrultusunda geleceğe dönük düşünen boyutlarına işaret edilmektedir (Burger, 2016: 532-557; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 202-207).

Kuramda kişilik gelişiminin belirleyici gücü olan insan hem çevreyi etkileyen hem de çevreden etkilenen bir özne olarak ele alınmaktadır. Kişilik gelişimi, bireylerin özellikleriyle ve çevreleriyle doğrudan ilişkilidir nitekim çevre bireylere bu gelişim esnasında gözlemleyebilecekleri kaynaklar sunmaktadır. Bu kaynakları sunması bir yönüyle bireylerin neyi gözlemleyebileceklerinde de etkili olması anlamına gelmektedir. Bu açılardan insan kişilik gelişiminde aynı anda hem aktif hem pasiftir. Nihayetinde kişilik özellikleri, çevre ve davranışlar sürekli bir etkileşim içindedir (Tanrıkulu, 2018: 384).

Bandura (1986), bireyin çevresel olayların üstesinden gelmede veya belirli bir performansı sergilemesinde, başarılı olma kapasitesine ilişkin yargısını ‘öz yeterlik’ kavramı ile ifade etmektedir. Bireyin sahip olduğu becerileri değil ancak bu becerilerle neler yapabileceğine ilişkin algısını ifade eden öz yeterlik için dört temel kaynak gösterilmektedir. Bunlar; (1) tamamlanmış başarılı performanslar, (2) dolaylı deneyimler, (3) sözel ikna ve (4) fizyolojik-duygusal durumlar olarak ifade edilir (Akt. İnanc ve Yerlikaya, 2017: 207-208). Bununla birlikte Bandura (1977, 1997) insanın arzu ettiği bir sonucun gerçekleşeceğine inanması ile bunun, kendisi tarafından gerçekleştirileceğine inanması arasındaki farka dikkat çekmektedir. Birinci durum ‘sonuç beklentisi’ olarak ifade edilirken ikincisi ‘ikna beklentisi’ ile tanımlanır. Kişinin her akşam bir kaç saat ders çalışmak üzere karar alarak hafta sonu dışarı çıkmaktan vazgeçmesi ve bu durumda yüksek not alacağına ilişkin beklenti taşıması sonuç beklentisi olarak yorumlanırken; planladığı şekilde çalışamayacağına ve bu düzeyde bir fedakarlık yapamayacağına ilişkin beklentisi ikna beklentisi olarak yorumlanır. Davranış üzerindeki etki açısından ikna beklentisinin sonuç beklentisine göre daha belirleyici olduğu ifade edilmektedir (Akt. Burger, 2016: 543).

Sosyal-bilişsel kuram, öğrenme sürecini klasik ve edimsel koşullanma ilkeleri ile sınırlayan yaklaşımın aksine; okuyarak, duyarak, gözlemlene aracılığıyla gerçekleşen, insanın kendi davranışlarının sonuçları üzerinden gerçekleşen/oluşan öğrenmeleri aşan ve henüz hiç sergilenmemiş ancak öğrenilmiş davranışları da kapsayan ‘dolaylı öğrenme’ kavramı üzerinde durmaktadır. Yeni davranışçılığın temel kavramlarından biri olan ve model alma, taklit, özdeşleşme, içselleştirme gibi terimlerle açıklanan gözlemleyerek öğrenme; deneme yanılma olmaksızın genel ve entegre olmuş öğrenme kalıpları üzerinden gerçekleşmektedir. Bireyin sosyalizasyon sürecinde ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerilerin büyük çoğunluğu sosyal öğrenme teorisinin işaret ettiği süreçler üzerinden kazanılmaktadır. Yaşam seyrinde, bilerek veya bilmeyerek olumlu ya da olumsuz pek çok davranışın, gerçek hayat temaslarında veya medya içeriklerinde var olan modeller aracılığıyla öğrenildiği bilinmektedir. Pekiştirme ve cezalandırma süreçleri ile öğrenilmesi mümkün olmayan karmaşık davranışların (örneğin bir uçağı kullanmak) varlığına dikkat çeken sosyal bilişsel kuramcılar, ödüllendirme olmaksızın gözlemleyerek veya modelleyerek öğrenmenin mümkün olduğunu vurgulamaktadır (Burger, 2016: 533-535; Ertürk, 2017: 249-251). Nitekim insanın

kendi gelişimini şekillendirebileceği bilişsel yeteneklere sahip olduğunu düşünen Bandura (2006), insanın kendi davranış ve tecrübelerini etkileme kapasitesine işaret etmektedir (Akt. Cervone ve Pervin, 2016: 429-430). Daha önce pek çok kuramcının dile getirmediği bu eşsiz yetenekleri, sosyal bilişsel kuramcılar “Kişi nedir?” sorusuna verdikleri yanıtın temel bileşenleri olarak görmektedir. Dili kullanarak dünya hakkında düşünen; yaşanan anı, geçmiş ve geleceği değerlendirme becerisine sahip; kendileri ve kendi düşünceleri üzerine düşünebilen varlık olarak tanımlanan insan, geleneksel kişilik kuramları ile kıyaslandığında bilişsel kapasitesi üzerinden ele alınmaktadır. Kişilik içi süreçleri açıklamak için yine bu bilişsel içeriklere başvuran sosyal-bilişsel görüş dört farklı kişilik yapısı öne sürmektedir. Bunlar; yeterlilikler ve beceriler, inançlar ve beklentiler, davranışsal standartlar ve kişisel hedefler olarak ifade edilmektedir. İnsanlar arasındaki farklılıkları bu yapılar üzerinden açıklayan sosyal-bilişsel yaklaşım, örneğin farklı yeterlilik ve becerilere sahip insanlardan bir kısmı sosyal normlara uyma noktasında bilişsel becerileri üzerinden sorumluluk sahibi olabilirken bir kısmı bu konularda zorluk yaşayacaktır. Gerekli sosyal becerilere sahip insanlar daha etkili ve rahat şekilde dışa dönük eylemlerde bulunabileceklerdir. Kısaca insanların, olası problemlerle temas kurma ve çözüm geliştirme yöntemleri sahip oldukları *yeterlilikler ve beceriler* üzerinden şekillenmektedir. Kurama göre dünyanın aslında ne olduğu ve gelecekte nasıl olacağına dair var olan düşünce yapıları *inançları* ifade ederken, bu düşüncelerin geleceğe yönlendirilmesi *beklentileri* doğurmaktadır. Eylem ve duyguların en güçlü belirleyicisi olarak vurgulanan beklentiler, kişilik işleyişindeki rolü açısından diğer yapılardan ayrılır. İşlerin ya da olayların nasıl olması gerektiği, iyiliği ya da kötülüğü ve bunlara biçilen değerlere ilişkin düşünceler *değerlendirici standartlar* olarak ele alınırken, insanların yakın veya uzak gelecekte başarmak istediklerine dair düşünceler *kişisel hedefleri* ifade etmektedir (Cervone ve Pervin, 2016: 432-433).

Önerilen hipotezlerle ve bu hipotezleri sınanması sonucu ortaya çıkan ampirik sonuçlarla psikoloji alanına, bilimsel yönü güçlü ve zengin kaynak sağlayan sosyal öğrenme kuramı geliştirdiği yararlı terapiler ile de alana önemli katkılar sağlamıştır. Davranışa yansıyan bilişsel değişkenleri inceleyerek davranışçı görüşleri genişleten Bandura; Julian Rotter, Walter Mischel, David Meichenbaum, Aaron Beck ve Albert Ellis’in de katkıları ile

şekillenen bilişsel davranışçı yaklaşımın önde gelen kuramcısı olmuştur (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 214-215).

3.2.12. Bilişsel Yaklaşım

Bilişsel psikoloji, insanın dış dünyaya ilişkin algılamalarına ve bu algılamalarına bağlı olarak oluşturulan zihinsel tasarımlara, yani bilgi işleme süreçlerine odaklanmaktadır. Bilişsel işlevler merkezinde şekillenen yaklaşım; kişinin kendisi, çevresi, yaşantıları ve geleceği ile ilgili genellemeler, yaratıcı yorumlamalar ve anlamlandırmalarla ilgilenmektedir. Daha önce psikolojinin dışında bir kavram olarak ele alınan bilinç ve bilişsel süreçler 1950’li yıllardan itibaren, George Armitage Miller, U. Neisser, Aaron T. Beck, Albert Ellis, George Alexander Kelly gibi kuramcılarının çalışmaları ile bir inceleme alanı olarak psikoloji biliminin içinde anılmaya başlamıştır. Bu anlamda Kurt Lewin’in geliştirdiği “Davranış Alan Kuramı”, 1940 ve 1950’lerde Albert Ellis tarafından ortaya atılan Rasyonel Terapi yöntemleri, G. Miller’ın 1956 yılında yayımladığı “Hesaplama Mekanizması ve Zeka” isimli kitabı ve meslektaşı Jerome Bruner ile birlikte 1960 yılında kurduğu Bilişsel Araştırmalar Merkezi, Leon Festinger’in 1957’de öne sürdüğü “Bilişsel Uyumsuzluk Kuramı”, Donald Broadbent’in 1958’de yayımlanan “Algı ve İletişim (Perception and Communication) isimli eseri, U. Neisser’in Bilişsel Psikoloji (Cognitive Psychology) kitabı, aynı yıl Aaron Beck tarafından yayımlanan ve bilişsel terapi yöntemlerini ele alan “Depresyon: Tedavisi ve Yöntemleri” (Depression: Causes and Treatment) kitabı bilişsel psikoloji geleneğinin kurulmasına dolaylı veya doğrudan katkılar sağlayan önemli adımlar olarak kabul edilmektedir (Ertürk, 2017: 315-319; İnanç ve Yerlikaya, 2017: 215; Burger, 2016: 606).

Davranışsal Yaklaşımı (Uyarıcı-Davranış Psikolojisinin) insan davranışına yaklaşımını basit ve mekanik bulan bilişsel teorisyenler başlangıçta; düşünme, bellek, öğrenme, nörolojik yapılar ve benzeri konulara bilgi işlem modeli olarak yaklaşmış, zamanla insanın seçici sentezleyen yönüne vurgu yapmışlardır (Richards, 2010: 144-148). Yaklaşımına göre birey, algılama, bellek ve düşünme gibi zihinsel bilgi işlem süreçlerini kullanarak çevresi ve kendi hakkında yeni bilgiler edinmekte, eski olayları hatırlamakta, sorunları çözmekte ve gelecekle ilgili planlamalar yapmaktadır. Bilişsel psikoloji temelde organizmanın içinde yer alan bilişsel süreçlerin türü ve yapısıyla, gözlemlenebilen davranışların türü ve özellikleri arasındaki

ilişkiyi araştırmaktadır (Cüceloğlu, 2014: 31). Kişinin yaşadığı olaylardan çok dış dünyayı değerlendirme şekillerine odaklanan bilişsel kuram bilişsel süreçleri, diğer bir ifade ile; olaylar arasındaki karmaşık ilişkileri saptayan ve öngören varsayımları, şemaları, otomatik düşünceleri, inançları ve bu tasarımlara göre eylem oluşturma süreçlerini incelemektedir. Bireysel farklılıkları ve kişiliğin işleyişini, düşünce süreçleri üzerinden açıklayan yaklaşım, algılanan dünyaya ilişkin kesin ve nesnel doğruların olmadığına, bireyin yapılandırma ve yorumlarına göre şekillenen bir gerçekliğe işaret etmektedir (Ertürk, 2017: 315-318; Cervone ve Pervin, 2016: 391-393).

3.2.13. Kişisel Yapılar Kuramı (George Alexander Kelly)

George Alexander Kelly'nin klinik psikoloji alanı için tasarladığı 'Kişisel Yapılar Kuramı', bilişsel kişilik kuramları içinde öncü niteliğinde olmasına rağmen ortaya çıktığı 1950'li yıllarda, davranışçı ekolün psikoloji alanındaki hakimiyeti nedeniyle pek dikkat çekmemiştir. Ancak ilerleyen yıllarda bilişsel yaklaşımın önem kazanması, Kişisel Yapılar Kuramı'nı bilişsel psikoterapistler için merkezi bir konuma taşımıştır. İnsan davranışının hem gerçekliğin kendisine hem de gerçekliğin yorumuna dayandırıldığı kuramda, insanın dış dünya ile ilgili bir düzen ve yordanabilirlik arayışı vurgulanmaktadır. Bu arayış üzerinden insanların adeta bir bilim adamı gibi; gözlem yapıp, hipotezler oluşturduğu, bunları test ettiği ve sonuçlara vardığı kabul edilmektedir. Tüm bu süreçlerde kişinin bakış açısı, anlamlandırma ve yorumlama biçimleri, kısaca kişisel yapıları belirleyici olmaktadır. Bu nedenle Kelly, kişilerin olaylar hakkındaki yorumlarının, olayların kendisinden daha önemli olduğu görüşünü savunmaktadır. Kurama göre; insanlar saydam kalıplar ve şablonlar gibi bilişsel yapılar aracılığıyla gerçekliğe ilişkin okumalar ve anlamlandırmalar yapmakta ve gerektiğinde bunları değiştirmektedir. Diğer bir ifade ile kişi deneyimlerine bağlı olarak yorumlama ve anlamlandırmalarının gerçeklikle uyumunu değerlendirmekte ve gerektiğinde bunları revize etmektedir. Kuram, insanların gerçekliğe dair yaratıcı yorumlarının ve geleceği tahmin etme tarzlarının davranışlar ve psikolojik süreçler üzerinde belirleyici olduğunu vurgulamaktadır. Kişinin dünyaya ve olaylara ilişkin düşünceleri ile ilgili olan bu bilişsel yapılar, psikolojik süreçleri biçimlendirerek alışılmış örüntülere dönüştürmektedir. Kişi, geçmiş yaşantılara benzer durumlara ilişkin yapılar geliştirebilmekte ve yine bu yapılarla geleceği yordayabilmektedir yahut iyi işlemediğini farketmediği yapılarını değiştirebilmektedir. Şayet bu

farkındalık, kişinin temel yapılarında önemli bir değişime gitmesini gerektiriyorsa yani kişisel yapı sisteminin yetersizliği ile ilgili bir algı doğduysa bu durum kaygıya yol açabilmekte ve tehdit duygusunu tetikleyebilmektedir (İnanç ve Yerlikaya, 2017: 218-232). Özetle kişi, karşılaştığı olaya ilişkin bir yapı sistemine sahip değilse veya bu olay kişinin yapı sisteminin uygunluk aralığının dışında ise yahut kişinin yapı sistemine yeni yapıların girmesi aşamasında kişiler kaygı duymakta ve tehdit yaşamaktadırlar (Cervone ve Pervin, 2016: 410).

Kelly'nin kuramında merkezi önem taşıyan yapı kavramı bilginin bir unsuru olarak ele alınır ve bu yapılar günlük olaylara dair anlam inşasında, olayların kategorize edilmesinde ve yaşanan zamanı aşan boyutuyla gelecek tasarımlarında kullanılmaktadır. İnsanı umutlandıran şeyin geçmiş değil gelecek olduğunu ve zihnin işleyişinin büyük oranda gelecek yönelimli olduğunu vurgulayan Kelly, bu yönüyle diğer kuramcılardan ayrılmaktadır. Kişisel yapıların sınırlayan ve özgürleştiren boyutlarına dikkat çeken Kelly, yapı sistemlerinin esnek düşünebilme imkanı sunması, kişiyi olaylar karşısında pasif olmaktan çok anlam inşa eden ve karar verme özgürlüğü olan bir özne olarak konumlandırması açısından özgürleştirici olduğunu düşünür. Ancak çevreye ve hayata dair tekrar tekrar yeniden inşa etme potansiyelinin yanında, kendi yapı sistemleri üzerinden oluşturduğu alternatiflerin dışına çıkamaması durumunu ise sınırlandırıcı olarak nitelendirir (Kelly, 1955'ten akt. Cervone ve Pervin, 2016: 396-398). Bu bağlamda yapı sistemlerinin bilişsel karmaşıklığı veya basitliği; insanlar, olgular ve konular arasındaki farklılıkların anlaşılması, esnek düşünebilme kapasitesi ve diğerlerinin davranışlarının değerlendirilmesi gibi konular üzerinde farklı etkiler ve sonuçlar doğuracaktır (Cervone ve Pervin, 2016: 405).

Kelly'nin kişilik yaklaşımı, her bir insanın biricik olduğu fikri üzerinde şekillenmektedir. İnsanların kişiliklerindeki bu farklılıkların, bilgi işleme süreçlerindeki farklılıklarla açıklandığı kuramda, olayları yorumlamak ve kestirmek için kullanılan kişisel yapılar bir başka insanın zihninde düzenlenen yapılardan oldukça farklıdır. Dolayısıyla her bir insanın dünyayı yapılandırma şekli farklı olacaktır. Kuramda, kişisel yapılar çift kutuplu olarak tanımlanmaktadır. Örneğin bir kişi için, insanların cana yakın ya da soğuk olmaları önemli iken bir başka kişi için çalışkan ya da tembel olmaları daha öncelikli olabilmektedir. Kişisel yapı sistemini oluşturan yapılar; çekici-itici, erkeksi-kadınsı, bağımlı-bağımsız, dışa

dönük-içe dönük şeklinde örneklendirilebilmekte ve bazı yapılar diğerlerine göre daha sık kullanılabilmektedir. Dünyayı anlamlandırmak üzere kullanılan sonsuz sayıdaki yapılar, bu yapıların düzenlenme şekilleri ve kullanılma yolları her bir insan için farklı olacaktır (Burger, 2016: 607-613).

Kelly kişiliğin gelişiminde farklı bir ifade ile yapıların oluşturulması ve dönüştürülmesi olarak tanımlanabilecek bu süreçte kalıttan bahsetmemektedir. Ayrıca Psikanalitik yaklaşımın iddia ettiği şekilde kişide oluşabilecek psikopatolojinin nedenleri istenmedik çocukluk yaşantıları ile ilişkilendirilmemektedir (Topçu-Uzer, 2018: 424,425). Kişisel yapılar kuramına göre bir insanı anlamak; o kişinin kullandığı yapıları, bu yapıların işleyişlerini ve yapılar arasındaki bağlantıları anlamak demektir. Çünkü kişiliği oluşturan unsurlar kişinin yapı sistemleridir. Bu noktadan hareketle kuramda psikopatoloji; yapı sistemlerinin yetersiz veya uyumsuz olması, diğer ifadeyle düzensiz çalışması olarak tanımlanmaktadır. Psikoterapi süreci ile kullanışsız yapıların iyi yapılarla değiştirilmesi, yeni yapıların eklenmesi ve yapılar arasındaki bağlantıların düzenlenmesi amaçlanmaktadır (Kelly, 1955'ten akt. Cervone ve Pervin, 2016: 414-415). Bu bakış açısıyla bilişsel psikoterapinin merkezinde danışanın düşünceleri vardır. Kişinin kendine zarar veren davranışlarının ve engelleyici duygu durum bozukluklarının altında yatan yanlış düşüncelerin daha uygun olanlarla değiştirilmesi yani bilişsel olarak yeniden yapılandırılması hedeflenir (Burger, 2016: 627).

Zihinsel süreçler merkezinde geliştirilen kişisel yapılar kuramı, ortaya çıktığı dönemde radikal bulunsa da günümüzde zihinsel süreçlere yönelik vurgu ana akım olarak görülmektedir. Geliştirdiği kuramın temel özellikleri ile örtüşen ve bireyin kişilik özelliklerini ölçen Rol İnşa Repertuar Testi (Rep Test), Kelly'nin psikoloji alanına sunduğu geçerli ve güvenilir bir araç olarak kabul görmüştür. Bilişsel kişilik yaklaşımı deneysel araştırma bulgularından geliştirilmiş olduğu için bilimsel gözlem açısından güçlü bir kuram olarak kabul edilmektedir (Cervone ve Pervin, 2016: 419-420; Burger, 2016: 635-638).

3.2.14. Enneagram Modeli

Kişinin, işlev tarzı ile ilgili yapıyı açıklayan ve kişiliğe dair ayrıntılı bir resim sunan Enneagram, üç merkez, dokuz kişilik tipi ve yirmi yedi alt tip tanımlamaktadır. İnsanın, karmaşık ve dönüşebilen bir varlık olması yönüyle bir gelişim aracı olarak Enneagram'ı etkili kılan özellik, statik bir model olmayışıdır. Değişimin dinamik bir haritası olarak düşünülebilen Enneagram; kişinin nasıl alışkanlık geliştirdiğini ve kendisini sınırladığını dahi farketmediği bu kısıtlayıcı örüntülerden nasıl özgürleşebileceğini ortaya çıkarması açısından önem taşımaktadır (Chestnut, 2013: 10-11).

3.2.14.1. Enneagram'ın Orijini ve Günümüze Geliş Seyri

Kökleri, ilk çağlara ve Pythagoras'a kadar gittiği söylenen Enneagram, modern çağa, bir İç Çalışma okulunun kurucusu olan Gurdjieff tarafından taşınmıştır (Riso ve Hudson, 2009: 37-38). Gurdjieff (1866-1941), Ermenistan'ın Aleksandropol şehrinde doğmuş psikolojiye ve spiritüel konulara ilgi duyan bir araştırmacıdır. Yakın Doğu ve Orta Asya'nın farklı bölgelerinde bulunur ve her hangi bir ekole bağlanmaksızın kadim bilgiler edinir. 1912'de etrafındaki öğrenciler ile öğretisini paylaşmaya başlar. Rus asıllı bir filozof olan P.D. Ouspensky onun ilk öğrencisidir. 1920'li yıllardan itibaren Avrupa'ya açılır ve Paris'te 'İnsanın Ahenkli Gelişimi Enstitüsü'nü kurar (Naranjo, 1994'ten akt. Merter, 2014: 350).

Gurdjieff'in, ileri seviyedeki öğrencilerine Enneagram sembolü üzerinden, 'ana özellik' adı verilen ve *kişinin benlik yapısının kilidi* anlamına gelen temel ve genel bir bilgiyi öğrettiği bilinmektedir. Ana özellik, bir anlamda; 'kişinin düşünce, duygu ve davranış tarzlarının temelinde yatan ana özelliği' ifade etmektedir. Gurdjieff'in ardından, bu sisteme dair bilgileri çeşitli araştırma ve farklı kaynaklardan edindiği içeriklerle geliştiren, ona modern bir boyut kazandıran isim Oscar Ichazo olmuştur. Bolivya'da doğan Ichazo, gençlik yıllarında Buenos Aires'teki İç Çalışma okuluna devam etmiş daha sonra Asya'yı dolaşarak çeşitli bilgiler toplamıştır. Güney Amerika'ya döndüğünde ise öğrendiklerini kapsamlı ve sistematik bir forma dönüştürmüştür. 1960'ların sonunda ve 1970'lerin başında konu ile alakalı eğitimler vermiş ve kendi Arica Okulu'nu kurmuştur. 1970 yılında, bir psikiyatrist olan Claudio Naranjo'nun başını çektiği 30-40 kişilik bir grup, Oscar Ichazo'dan bu sistem konusunda kapsamlı bir eğitim almış ve çeşitli uygulamalar eşliğinde sistemi öğrenmişlerdir. Bu eğitimden sonra, sistemle ilgili yazılı metinler oluşturulmuş ve üzerinde 1980'lerin

başından itibaren bilimsel çalışmalar yapılmıştır. Ichazo daha sonra ABD'ye yerleşmiştir. Geleneksel Enneagram felsefesinin temelini, Doğu ve Batı'da kabul edilen üç merkeze dayandığı söylenebilir. Bunlar; düşünce, duygu ve eylem merkezleri olup eski Yunan, İslam ve Doğu bilgeliklerinde kabul görmüştür. Ichazo ve Naranjo'nun katkıları ve 1980'lerden itibaren yapılan bilimsel çalışmalar sayesinde nesnel ve kapsamlı bir kişilik modeli ortaya çıkmıştır (Riso ve Hudson, 2009: 37-39; Aristo, 2007: 121; İbn-i Miskeveyh, 1983: 23).

3.2.14.2. Enneagram'ın Önemi

İnsanın düşünebilen bir varlık olması, onun kendisini ve kendisi dışındaki diğer her şeyi anlama arayışına sebep olmuş ve bu arayış onu; evreni, dünyayı ve insanı keşfetmeye yönelik bitmeyen bir serüvenin içine itmiştir. İnsanın, anlama ve anlamlandırma çabası, zamanla belirli ve düzenli formlar kazanarak farklı disiplinleri doğurmuş ve daha profesyonel bir boyut kazanmıştır. Bir boyutuyla modern psikolojinin çalışma sahasına giren ve araştırma konusu olarak incelenen insan; belirli ekoller kapsamında biyolojik, psişik veya ruhsal açılardan ele alınarak tanımlanmak istenmiştir. İnsan davranışının altında yatan güdüler, zihnin ve duyguların işleyişi her zaman merak konusu olmuş, farklı durumlarda farklı tepkiler veren, dünyaya ilişkin farklı okumalar yapan insanı anlamak her zaman merkezi bir önem taşımıştır. İnsanı anlamaya dönük tüm bu çabaların en temel amacı; onun bütünlüğüne ilişkin doğru cevapları bulmak ve onu eksiksiz bir şekilde tanımlamak olmuştur.

Günümüzde genel kabul görmüş kişilik kuramlarının pek çoğu sıradan yaşamla ilgilenirken; varoluşsal boyutlara vurgu yapan ve insanı beden/beyin ve psişe boyutlarının ötesinde yorumlamaya çalışan kuramlar oldukça az sayıdadır. Bu bağlamda hümanist ve benötesi (transpersonel) psikoloji ekollerinin gelişimi bu ihtiyaca cevap verir niteliktedir. Ortaya attıkları: “öz, aşkın kendilik, metakognitif bilinç, mindfulness,” gibi kavramlar ile insanın ‘psişe ötesi’ varlığına işaret etmişlerdir. Jung’un ‘Kollektif Bilinç Dışı’, Abraham Maslow’un ‘Doruk Deneyimler’ kavramları, bir anlamda yaşamın anlamına ve varoluşun derin boyutlarına yeni bir açılım getirir niteliktedir. Enneagram kişilik modeli, gerçekte ihtiyacımız olmayan savunma mekanizmaları, arayışlarımız ve bir anlamda otomatik yönelimlerimiz yüzünden yanılsamalı bir dünyada yaşamakta olduğumuzu bize hatırlatır niteliktedir. Gerçeklik hakkındaki görüş ve yorumların, gerçekliğin kendisi ile karıştırıldığına

dikkat çeker. Enneagram, insanı bir bütün olarak ele alması, onun gerçek doğasını hatırlatması ve kişiliğin kısıtlayıcı işleyişine dair farkındalık oluşturmaya yönüyle geleneksel yaklaşımların ötesine geçmektedir (Tart, 2006: 9-14; Acarkan, 2017a: 13-14).

Enneagram kişilik modeli, insana korku ve çatışmalarına, düzensiz arzularına, dağınık tutkularına, iç kargaşalarına ve takıntılara yönelik bir anlayış geliştirme imkanı sunması açısından önemlidir. Kişiye, öncelikle davranışlarını nesnel kriterlerle değerlendirme, bir sonraki aşamada davranışlarının altında yatan güdüleri görme ve nihayetinde farkındalığı arttırarak ve derinleşerek tam bir varoluş sergileme imkanı sunar. Kişinin, yüzeysel ancak kabullendiği ve özdeşleştiği yönlerini, gerçek doğasından ayırt edebilmesine yardımcı olur. Psikolojik bağlamda, kişinin içinde taşıdığı yaralar, korkular, çatışmalar, olumsuzluklar, yıkıcılık ve tıkanıklıklardan kurtulma ve özgürleşme deneyimi sunar. Kişiliğin geçmişe dönük bir işleyişi vardır. Çocukluğumuzdan gelen alışkanlıklar, derinlemesine yerleşmiş inançlar, savunma mekanizmaları ve tepkilerin oluşturduğu birikimin kişilik üzerindeki etkileri bilinmektedir. Kişiye bir açıdan bugüne kadar yardım etmiş ancak artık kişi üzerinde sınırlayıcı etkiler yaratan bu işleyişi farketmek ve onun gizlediği incinebilirlikleri keşfetmek oldukça önemlidir. Model, bilinçaltı eğilimleri, henüz kişinin kendisini yaralayan alışkanlıklara dönüşerek kötü sonuçlara yol açmadan tanıyabilmek noktasında yol göstericidir. Kişiyi yargı ve kuruntular üzerinde faydasız bir uğraşın ötesine taşıyarak gerçek yetenekleri ve güçlü yönleri üzerinde yoğunlaşma sürecine sevk eder. Her kişilik tipinin olumlu ve olumsuz özellikleri vardır. Dolayısıyla Enneagram modeli; kişilik tarzında var olan özellikleri yüceltme veya ayıplamanın ötesinde, deneyimlere anlam veren ve yaşantıyı düzenlemeyi sağlayan bir örüntüyü açığa çıkarır. Enneagram kişilik modeli, kişiye kendisini anlama imkanı sunmakla birlikte başkalarını anlamak ve daha uyumlu ilişkiler geliştirebilmek için de oldukça önemlidir. İnsanın sosyal boyutu, ilişkilerin bize dönük yansımaları ve diğer insanların yaşamlarımızda bıraktığı dolaylı ya da doğrudan izler düşünüldüğünde başkalarının kişiliği ile ilgili yerinde tanımlamalar yapmak anlam kazanacaktır. Çeşitli konularda nasıl tepki verdiklerini bilmek; korkuları, arzuları, değerleri, güçlü ve zayıf yönleri hakkında anlayış sahibi olmak oldukça önemlidir. Kısaca farklı tarzların farklı düşündüğüne, hissettiğine ve farklı tepkiler verdiğine ilişkin tam bir anlayış geliştirmenin kişinin kendisine dönük sonuçları olacaktır. Tutumların ve davranışların yaşamı tümüyle etkileyen bedelleri

düşünüldüğünde; özelde diğerlerine, genelde ise algıladığımız dünya tasavvuruna dokunan sonuçlardan bahsetmek mümkündür (Riso ve Hudson, 2009: 9-23).

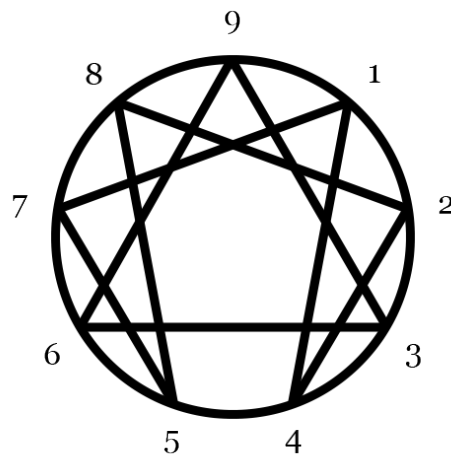
Enneagram'ın son elli yıl içinde daha bilinir hale gelmesiyle popüleritesi artmış ve Japonya, Hindistan, Afrika, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika gibi çeşitli kültürlerde geçerliliği kabul edilmiştir. Bugün, gelişim merkezleri ve terapi odalarından sınıflara, iş yerlerinin toplantı odalarına varan çeşitli ortamlarda; kişisel, psikolojik ve spiritüel olgunlaşma, çiftlerin etkileşimi, ekip oluşturma ve etkin yönetim gibi çeşitli amaçlarla kullanılmaktadır (Wagner, 1996: 2).

3.2.14.3. Enneagram Modeli'nin Temel Özellikleri

Enneagram, dokuz kişilik tipini dairesel bir düzen üzerinde gösteren, dokuz noktalı bir şekildir. Yunanca'da "Ennea" dokuzu ifade ederken "gramma" nokta anlamına gelmektedir. Enneagram'ın dizilimi bir renk çarkına benzetilmekte ve bir prizmaya doğru ışıyan beyaz ışığın, ana renklerden oluşan bir spektruma (ışık dizisi) ayrışması metaforu üzerinden açıklanmaktadır. Bu bağlamda kişinin belirli bir renk üzerinden kendini gösterdiği veya bir kişinin özellikle bir renk üzerinden karakterize edildiği, ancak bu ışık dizisine ait tüm tonları içinde barındırdığı düşünülmektedir. Spiritüel bir bakış açısına göre bu metafor, Tanrı'nın inişine ve kendini dünyaya ait dokuz farklı tezahürle gösterişine işaret ederken; felsefi bir bakış açısı Varoluş'un dokuz temel özellik üzerinden açığa vuruluşuna dikkat çekmektedir. Psikolojik bir bakış açısı ise bu yapıyı, insan doğasının dokuz temel ve doğal yolla ifadesi ya da dokuz fenomenolojik dünya görüşü şeklinde açıklamaktadır. Bu son yaklaşım, altta yatan ana şema ve haritaları; algı, düşünce, değer, duygu ve davranışlar üzerinde etkileyici ve belirleyici olan derin inançlar ve varsayımlar olarak ele almaktadır. Bu paradigmlar, kişinin kendisine ve diğerlerine ilişkin düşünme ve hissetme süreçlerinin merkezinde yer alır. Ayrıca bu paradigmlar kişinin, diğerleri ile kurduğu etkileşimin türünü belirlemektedir. Dolayısıyla dokuz tip, dünyada var olmanın; deneyimlemenin, algılamının, anlamının, değerlendirmenin, kişinin kendisine, diğerlerine ve gerçekliğe dair göstereceği tepkinin farklı yollarıdır (Wagner, 1996: 1,2).

Geleneksel bilgelik okulları çoğu zaman daireyi; birliğin, tamlığın ve bütünlüğün bir sembolü olarak kullanmaktadırlar. Dolayısıyla dairesel bir figürün çok boyutlu insanın anlatımında kullanılması şaşırtıcı olmamaktadır. Nitekim modern psikoloji karmaşık istatistikî faktör analizleri aracılığıyla, kişilik özelliklerinin grafiksel anlatımında, dairesel modellerin en uygun modellerden biri olduğunu bulmuştur (Wagner, 1996: 2). Enneagram modelinde her bir Enneagram tipi bir rakamla sembolize edilir ve bu rakamlar dairesel bir düzlemde aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

Şekil 2. Bağlantı Noktaları İle Enneagram



Kaynak: Reynolds, 2007: 60.

Enneagram kişilik modeli, temelde belirgin bir biçimde birbirinden ayrılan, dokuz kişilik yapısı tanımlar. Dokuz farklı kişilik yapısı; dünyada yer almanın dokuz şekli, dokuz değer sistemi, dokuz bakış açısı, dokuz farklı düşünme, hissetme ve eyleme geçme kalıbı olarak düşünülebilir. Enneagram kişilik tipleri görünür ortak yönlere sahip olabilir ancak bu dokuz tipin her biri, dikkatin neye yönlendirildiği, enerjinin nasıl kanallize edildiği ve duygu-düşünce-davranış düzleminde etki oluşturan temel motivasyonlar açısından, sınırları net ve açık bir biçimde çizilmiş farklılıklara sahiptir. Her bir Enneagram tipinin altında; hayatta kalmak ve yaşamdan tatmin olmak için neye ihtiyaç duyduğunu belirleyen bir düşünce ya da inanç yatar. Her Enneagram tipinin kendine özgü alışkanlık, tutum, tepki, savunma ve güdülenme yöntemleri farklı olmakla birlikte her birinin gelişim reçetesi de diğerinden farklılık göstermektedir (Riso ve Hudson, 2009: 10; Daniels ve Price, 2016: 9).

İnsana ilişkin dokuz ana tip tanımlayan Enneagram oldukça eski bir sistemdir. Enneagram, kişiliğin bütününe yönelik her bir tip için eşsiz şekilde detaylandırılmış, uyumlu bir resim sunmaktadır. Sistem sadece tiplere özgü kişilik özelliklerini, eğilimleri ve öncelikleri tanımlamakla kalmaz, bunların ötesinde Enneagram'ın esas başarısı altta yatan motivasyonu açığa çıkarmasıdır. Bu yönüyle Enneagram, bütün kişiliği ve hayata yaklaşım tarzını yapılandıran derin motivasyonları görme imkanı sunmaktadır. Bu gizlenmiş motivasyonel örüntüler çoğu zaman bilinçaltı ile ilişkilidir çünkü kişiliğin bütün boyutları üzerinde belirleyici olan kalıplaşmış, itici bir güç olarak hareket eder (Wright, 1998: 1).

Dokuz tipin her biri, insani özellikler içinde karşılık bulan eşsiz bir gücü ve yeteneği temsil etmektedir. Ancak bu güçlü yönler kişiyi belli alanlarda kısıtlayabilmekte, kişi için bir yük ve görüşü engelleyen bir at gözlüğü haline gelebilmektedir. Ayrıca bu bilinçsiz motivasyonel örüntüler, stres altında iken işlevsiz savunma mekanizmalarına dönüşebilmekte, diğer insanlarla yaşanabilecek gerginliklere ve gereksiz çatışmalara yol açabilmektedir. Bu kökleşmiş örüntüleri fark etmek; tepkilerin ne kadar kestirilebilir olduğunu ve sağlıklı yollarla bu eğilimlerin dengelenebilir olduğunu anlamak açısından önem taşımaktadır. Açıklamalarda görüldüğü üzere her bir Enneagram tipi, belirli karakter özellikleri ve ayırıcı davranışlar gösterme eğilimindedir ancak belirleyici olan esas unsur bu özelliklerin altında yatan motive edici güçtür. Farklı tipler, benzer kişilik özellikleri yansıtabilmekle birlikte kendilerini bu yolla ifade etmelerine sebep olan farklı motivasyonlara ve gündemlere sahip olacaklardır. Dolayısıyla Enneagram tipini belirleyen şey sadece karakter özellikleri değil, kökleşmiş ihtiyaçlardır. Enneagram'ın amacı; motivasyonları, özellikle bilinçdışı motivasyonları açığa çıkarmaktır. Bu yönüyle Enneagram, insan doğasının gizemli parçalarını açıklamak ve insanları harekete geçiren güçleri kolaylıkla anlayabilmek adına önem taşımaktadır. Enneagram'da her bir kişi, bir tiple ifade edilir. Modele göre kişiyi ifade eden tip; gelişim sürecinde öğrenilen özellikler olmaktan çok doğuştan gelen bir oluş biçimidir. Bu sebeptendir ki aynı aile sisteminde yetişen kardeşler bile, genellikle farklı tiplerdir. Dokuz tipin her biri için standart isimler bulunmamaktadır. Basit bir şekilde birden dokuza kadar numaralandırılmakta ve bu numaralarla isimlendirilmektedir. Dolayısıyla modelde, kişi kendini örneğin İki, ya da Dokuz numaradan biri olarak ifade edebilmektedir. Daha iyi veya

daha kötü bir Enneagram tipi söz konusu olmamakla birlikte; tipler sadece hayatı tecrübe etmenin dokuz farklı yolunu-dokuz farklı gerçekliği temsil etmektedir. Dokuz tipin her biri esasında bir hayatta kalma stratejisidir, her biri kendine göre bir işleyişe sahiptir. Hiç bir tip, bir diğerinden daha güzel, daha bilge, daha etik, daha işlevsiz ya da daha sevimsiz değildir. Her tip, bir diğeri kadar muteber ve onuru hak eder niteliktedir (Webb, 2013: 23; Wright, 1998: 2).

Riso ve Hudson (1999: 16)'ın ifade ettiğı şekilde Enneagram kişilik tipleri evrensel niteliktedir; kadın ve erkeklere eşit düzeyde uygunluk gösterir. Kadın ve erkekler aynı tutum, özellik ve yönelimleri bir miktar farklı yollarla ifade edecek olsalar da tipin temel unsurları aynı kalacaktır. Her bir Enneagram tipine tanımlayıcı bir başlık verilse de uygulamada Enneagram numaraları kullanmak, numaraların nötr değerler olması ve tiplere tarafsız bir yolla atıf yapması yönüyle uygun bulunmuştur. Bu bağlamda tiplere ilişkin rakamsal bir sıralama söz konusu değildir; daha yüksek derecede bir tip olmak, daha düşük rakamsal değere sahip bir tip olmaktan iyi değildir. Ayrıca hiç bir kişilik tipi bir diğerinden daha iyi ya da daha kötü değildir. Bütün tipler eşsiz değerlere ve sorumluluklara, güçlü yönleri ve zayıflıklara sahiptir. Bununla birlikte, belirli grup ve kültürlerde bazı tiplere diğerlerinden daha fazla değer verilebilir. Ancak ilerleyen başlıklarda görüleceğı gibi her bir tip kendine has imkanlara, yetkinliklere ve sınırlılıklara sahiptir. Kişinin hangi tip olduğu bir yönüyle çok önemli olmamaktadır çünkü kişi, dokuz tipin tamamını bir düzeye kadar kendi içinde içinde barındırmaktadır. Kişinin içinde işleyen tüm bu yapıları keşfetmesi ve anlaması insan doğasına ilişkin bütüncül spektrumu görmek anlamına gelmektedir. Bu farkındalık kişiye, diğerlerine yönelik öte bir anlayış ve merhamet geliştirmekte ve kişinin diğerlerine ait belirli alışkanlık ve reaksiyonları pek çok yönüyle kendisinde fark etmesini sağlamaktadır. Bu bağlamda örneğin kişinin, kendi içindeki saldırganlığı ve yoksunluğu farkına varması ile bir Sekiz'in saldırganlığını veya İki'nin maskelenmiş muhtaçlığını kınamak daha zor hale gelmektedir. Kişinin dokuz tipin her birini kendi içinde incelemesi, Enneagram sembolünde de temsil edildiğı gibi, tiplerin birbirine nasıl bağı olduğunu anlaşılmalarını sağlamaktadır.

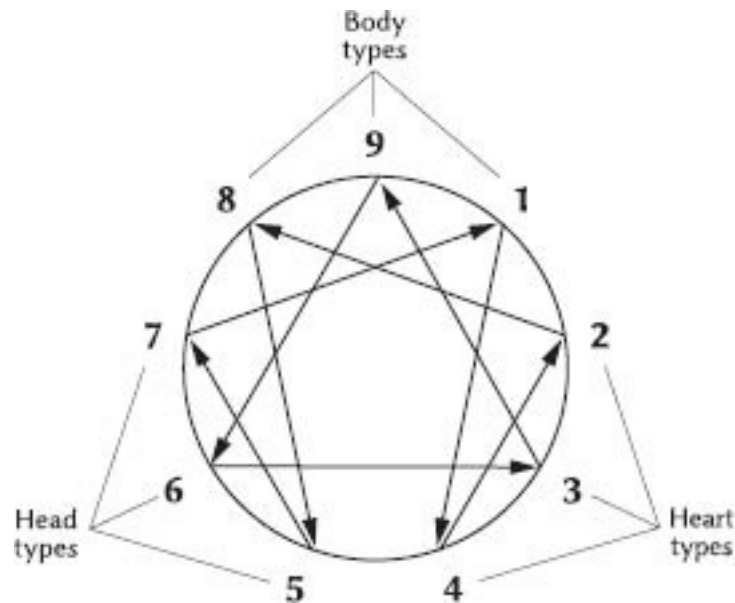
3.2.14.4. Üç Merkez

Dokuz Enneagram tipi, sahip oldukları doğal enerjinin asli kaynağı üzerinden üç farklı grupta kümelenmektedir. 2, 3 ve 4'ler; doğal enerjisini kalpten alan duygusal merkezli insanlardır. 5, 6 ve 7'ler; doğal enerjisini baştan alan zihinsel merkezli insanlardır. İçgüdüsel enerjinin ya da hayatta kalma enerjisinin güçlü olduğu 8, 9 ve 1'ler ise; güçlü irade veya agresyon merkezli insanlar olarak gruplanmaktadır. Her üçlünün ortasında yer alan 3,6 ve 9 numaraları, bu birincil (primary) enerjiyi baskılamaktadırlar. 3'ler duygularını baskılayan ve onlardan kaçan duygusal insanlardır. 6'lar, kendi zeka ve bilişsel yetkinliklerinden şüphe duyan zihinsel insanlardır. 9'lar ise agresyonu baskırlar öyleki içlerinde hiç bir öfke/agresyon olmayan, tasasız ve çatışmadan kaçınan uyumlu insanlar olarak görünürler. Her koşulda bu üç tipin, yaşam boyu sürecek bir vazife olarak kendi kişiliklerinin içinde var olan bu enerji ile bütünleşmeleri tavsiye edilir. Bu bağlamda 3'lerin kendi duyguları ile bağlantı kurmaları gerekirken, 6'lar kendilerine ve dış dünyaya güvenmeye çalışmalıdırlar. Dokuzlar için ise kendi agresyon ve potansiyellerine erişmesi önem taşımaktadır (Wright, 1998: 3).

Üç merkez, hareket-duyumsama (kinestetik olarak), hissetme ve düşünme şeklinde ifade bulan üç farklı algılama, işleme ve ifade tarzını temsil etmektedir. Fonksiyonel açıdan her merkezin, olumlu ve yanlış kullanımlarına bağlı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Merkezler, dış dünyayı yorumlamak ve onunla etkileşime girmek noktasında yardımcı bir işlev görmekle birlikte, kişileri yönlendirici niteliktedir. Motor merkezi de içeren 'beden' merkezi (8, 9 ve 1 noktaları), fiziksel harekette aktif rol oynamaktadır. 'İçgüdüsel' merkez içgüdüsel fonksiyonlara karşılık gelmektedir. Düşünce, bir kişide hareketi başlattığı zaman motor merkezi aktive edilmiştir. İçten gelen bir dürtü motor merkezin, uygun davranış için tek yönlendirici olarak çalışmasına sebep olabilmekte ancak bu merkezin yanlış işleyişi, dürtüsel davranışa ya da atalet/tembelliğe yol açabilmektedir. Duyguların tecrübe edilişi ve ifade edilişi gibi hissetme fonksiyonunu düzenleyen merkez 'kalp' yada 'duygusal' merkezdir. Duyguların hissedilmesini, diğer insanlarla empati kurulmasını sağlayan bir merkez olmakla birlikte bu merkezin yanlış işleyişi aşırı alınganlık/duyarlılık, duygusuzluk veya duygusal manipülasyona yol açabilmektedir. 'Baş' ya da 'entellektüel' merkez (5, 6 ve 7 noktaları), fikirlerin, inançların ve diğer bilişsel aktivitelerin deneyimlenmesi ve ifade edilmesi gibi düşünme fonksiyonunu düzenleyen merkezdir. Tarafsız analizler-çözümlemeler ve muhakeme gibi işlevler için temel olmakla birlikte, aklın bu formu, kişinin kendisini kaptırarak bir durum

üzerinde aşırı analiz yapmasına bağlı olarak hareketsiz kalmasına, bir nevi paralize olmasına yol açabilmektedir (Chestnut, 2013: 23, 24).

Şekil 3. Üç Merkez



Kaynak: Chestnut, 2013: 23.

İçgüdüsel üçlü; Tip 8, 9 ve 1 gerçekliğe ilişkin direnç göstermekle ve bunu sürdürmekle ilgilenirler. Bunu, kendileri için fiziksel gerilime dayanan sınırlar yaratmak suretiyle yaparlar. Bu tipler agresyon ve depresyon (saldırganlık ve bastırma) üzerine sorunlar yaşamaya meyillidirler. Ego savunmalarının altında büyük oranda **öfke** yatmaktadır. Hissetme üçlüsü; Tip 2, 3 ve 4'ler öz imajları (self image) ile ilgilenirler. Bu tipler için yanlış ya da farz edilen bir benlik algısı söz konusudur. Kendileri hakkındaki hikayelerin ve varsaydıkları niteliklerin, kendilerine ait gerçek kimlikleri olduğuna inanırlar. Ego savunmalarının altında büyük oranda **utanç** yatmaktadır. Düşünme üçlüsü; Tip 5, 6 ve 7'ler destek ve rehberlik eksikliği ile yaşadıkları için, bu eksikliğe bağlı olarak gelişen kaygı ile ilgilenirler. Kendilerinin emniyet ve güvenliklerini artıracığına inandıkları davranışlarla meşgul olurlar. Ego savunmalarının altında büyük oranda **korku** yatmaktadır (Riso ve Hudson, 1999: 51).

Paradoksal olarak, kişinin tipinin Hissetme üçlüsünün içinde olması, onun diğer insanlardan daha fazla duyguya sahip olduğu anlamına gelmemektedir. Benzer şekilde kişinin Düşünme üçlüsünün içinde olması, onun diğerlerinden daha akıllı/zeki olduğu anlamına gelmemektedir. Esasında her bir üçlüde bahsi edilen işlev (içgüdü, hissetme ya da düşünme) egonun kendisini etrafında en güçlü şekilde oluşturduğu işlevdir ve bu nedenle psişenin özgürce işleyebilme konusunda en zayıf bileşenidir (Riso ve Hudson, 1999: 50).

3.2.14.4.1. İçgüdüsel Üçlü

Tip 8, 9 ve 1'ler içgüdülerde meydana gelen bozulmalar etrafında şekillenir ki bu içgüdüler yaşama gücünün ve canlılığın kaynağıdır. İçgüdüsel üçlü, bedenin aklı ile yani temel yaşam fonksiyonları ve hayatta kalmaya yönelik konularla ilgilidir. Bütün tiplerde olduğu gibi Tip 8, 9 ve 1'lerin de ego sınırları vardır ve bunları belirli bir amaçla kullanmaktadırlar: 'olumsuz bir etki almadan, dünya üzerinde iradesini kullanarak etkili olmaya/etki yaratmaya çalışmak'. Çevrelerini; yeniden oluşturmak, kontrol etmek ve zaptetmek amacıyla etki altına almaya çalışırlar. Bu sayede çevreden etki alma, müteessir olma algıları olmayacaktır. Farklı bir ifadeyle bu üçlünün her biri, farklı şekillerde, gerçeklikten alacağı etkiye dair direnç geliştirmektedir. Kişiden kişiye ve tiplere göre değişmekle birlikte bu tipler; kendisi olarak düşündüğü şey ile, kendisi olmayan arasına bir "duvar" inşa ederek bir bütünlük ve bağımsızlık algısı yaratmaya çalışmaktadırlar. Bu merkezde yer alan tipler, kendileri ve diğerleri arasındaki sınırları fazlasıyla farkındadırlar ve kendi otonomilerini savunabilmek için güçlü bir gayret gösterirler. (Searle, 2001: 12; Riso ve Hudson, 1999: 51-53).

İçgüdüsel merkez içinde yer alan her bir tip, agresiyonla ilgili problemlere sahiptir. (Bununla birlikte tüm dokuz kişilik tipi farklı yollarla agresiftirler, ancak agresiyon enerjisi iç güdüsel tiplerin ego yapılarında kilit bir bileşendir.) Psikolojik çalışma seyrinde bu agresif enerji, çoğunlukla güçlü bir "öfke" hissi olarak ortaya çıkar. Öfke; kişinin kendisini baskılama, yaşamsallığını kapatıp sıkıştırma ihtiyacına dönük hisse karşı gösterilen iç güdüsel reaksiyondur. Sekiz'ler, bunu dışa vurmaya meyilliyken, Dokuz'lar inkar etme/yadsıma ve Bir'ler bastırma eğilimi gösterirler (Riso ve Hudson, 1999: 54). Dolayısıyla öfke, bu merkezde dominant negatif bir saplanma olarak kendini göstermektedir (Stevens, 2014: 24).

Öfkenin işlevi, bir çocuğun tecrübesinde daha net anlaşılabilir. Tüm insanlar bilinçli ya da bilinç dışı olarak, bütünüyle gelişmek için ihtiyaç duyulan alana sahip olmadığını hisseder. Kişi bu tecrübe alemini keşfetmeye başladığında, yetişkin maskesinin altında bastırıp baskıladığı yoğun öfke fark edecektir. Bu öfke, öz bütünlüğünün yadsındığını ve aşağılandığını hissetmesinden kaynaklanan bir öfkedir. Olumlu açıdan öfke, bir yönüyle diğerlerine ; “Benden uzak dur, böylece kendi alanıma sahip olabilirim! Tam ve bağımsız olmaya ihtiyacım var ve bunu istiyorum.” demektir. Bu sorunların, çocukluktan mevcut zamana taşınarak, “kişisel alana” ilişkin gerçek bir tehdit olmamasına rağmen onu koruma ihtiyacını hissetmeyi sürdürmek problem teşkil eder. Bu sorunlar detaylı şekilde incelendiğinde ise öfkeyi besleyen ya da onu bastıran enerji serbest kalabilir/bırakılabilir ve kişinin dönüşümünü de içeren daha tatmin edici hedeflere yönelebilir (Riso ve Hudson, 1999: 54).

3.2.14.4.2. Duygu Üçlüsü

Duygu üçlüsüne ait tipler her şeyden önce bir benlik imajı geliştirme ile ilgilenirler. Sahte bir kimlik inşa ederek ve bu kimlikle özdeşleşerek kalbin esas nitelikleri ile olan bağlantının yoksunluğunu kompanse ederler. Daha sonra bu imajı (kendilerine olduğu gibi) diğer insanlara sunarlar. Bu yolla sevgiyi, ilgiyi, kabul ve değer algısını kendilerine çekmeyi umarlar. Dolayısıyla bu merkeze ait tipler, duygular üzerine, özellikle de üzücü ve acı veren duygular üzerine odaklanırlar. Psikolojik terimlerle; İki’ler, Üç’ler ve Dört’ler çocuklukta; gerçekte oldukları kişiler olarak değer görmeyişlerine ilişkin “narsistik yaralanmaları” ile en çok ilgilenen tiplerdir. Çünkü çocukluk çağını bir düzeyde narsistik hasar almadan atlatan kimse yoktur. Yetişkinler olarak insanlar, bir diğerinden özgün olmak adına pek çok zorluk yaşarlar. Her şey söylenmiş ve her şey yapılmışken, insanın esasen boş ve değersiz hissedışı ile ilgili korkular vardır. Trajik olarak, bir düzeyde tüm tipler diğerlerini gerçekte oldukları gibi görmez, kendilerini de oldukları haliyle göstermezler, bu gerçeğin yerini bir imaj alır. İnsanlar görünen bu imajı onaylayabilir, ancak kişilikle özdeşleşildiği sürece, derinlerde bir şeyler hep onaylanmamış olacaktır. Duygu üçlüsüne ait tipler, bahsedilen ikileme yönelik üç farklı çözüm geliştirmektedirler: Tip İki; diğerlerini memnun etmek üzere dışarı yönelmek ve bu yolla diğerleri tarafından sevlmeyi beklemek. Tip Üç; bir şekilde bir şeyler başarmak ve

göze çarpmak/öne çıkmak, bu yolla insanların ona hayran kalmalarını ve onu onaylamalarını sağlamak. Tip Dört; kendisine ilişkin, özenle oluşturulmuş bir hikayeye sahip olmak ve tüm kişisel özelliklerine aşırı anlam yüklemek (Searle, 2001: 12,13; Riso ve Hudson, 1999: 55-56).

Bu merkezde yer alan tipler tarafından farklı imajlar sunulmasına rağmen temelde hepsi değersiz hissetmektedir. Kişiliklerine ait gündemlerin çoğu, bu değersizlik hissini kendilerinden ve diğerlerinden (şeklini değiştirerek) gizlemeye çalışmak yönündedir. İki'ler değer algısını: “Biliyorum ki değerliyim çünkü diğerleri beni seviyor ve bana değer veriyor. İnsanlar için iyi şeyler yapıyorum ve onlar beni takdir ediyorlar.” diyerek elde eder. İki'ler bu bağlamda “*kurtarıcı*”dırlar. Spektrumun zıt tarafında ise Dört'ler “*kurtarılan*”dırlar . Dört'ler kendilerine: “Değerli olduğumu biliyorum çünkü ben eşsizim ve diğer herkesten farklıyım. Ben özelim çünkü biri beni kurtarmak için zahmete katlandı. Biri benim sıkıntıyla ilgilenmek üzere zahmete giriyor, dolayısıyla ben buna değer biriyim.” derler. Üç'ler “Değerli olduğumu biliyorum çünkü yaptığım iş ortada - bende yanlış ve eksik olan hiç bir şey yok. Başarılarımdan dolayı değerliyim.” dercesine “*kurtarılmaya ihtiyaç duymayan*” kusursuzluk timsalidirler. “Öz-saygılarını” inşa etmeye yönelik bireysel yöntemlerine rağmen, üç tipin her biri de gerçekçi ve doğru bir öz sevginin eksikliğini yaşarlar. İç güdüsel üçlüye ait tiplerin “öfke” duygusunu kontrol etmeye çalıştıkları gibi, duygu üçlüsündeki İki'ler, Üç'ler ve Dört'ler “utanç” duygusunun üstesinden gelmeye çalışmaktadırlar. Öz-imaj kanalıyla değerli hissetme çabası sayesinde bu tipler, utanç duygusundan kaçabilmeyi umarlar. İki'ler diğerlerini gözeterek ve onlara hizmet etmeye çalışarak, aşırı iyi olma yolu ile utanç duygusunu hissetmezler. Üç'ler performanslarında mükemmel hale gelerek ve başarıları ile göze çarparak utanç duygusuna karşı koyarlar. Dört'ler kayıplarını ve acılarını dramatize edip, kendilerini kurban görerek daha derindeki utanç duygusundan kaçarlar (Riso ve Hudson, 1999: 57).

3.2.14.4.3. Düşünce Üçlüsü

İçgüdüsel üçlü *hissedilen benlik algısı* 'nı sürdürmekle ilgili iken, Duygu üçlüsü *kişisel bir kimlik* 'i sürdürmekle ilgilidir. Düşünce üçlüsü ise içsel bir kılavuz ve destek bulmakla ilgilidir. Tip Beş, Altı ve Yedi'de var olan dominant duygular anksiyete ve güvensizliktir.

Farklı bir ifade ile İçgüdüsel üçlüye ait tipler mevcut zamana ilişkin duruma direnç göstermekle ilgilidirler. Duygu üçlüsünde yer alan tipler bütünüyle geçmiş odaklıdır çünkü benlik imajı/öz-imaj, geçmişe ait hatıralar ve yorumlamalar üzerinden oluşturulmaktadır. Düşünce üçlüsüne ait tipler ise daha çok gelecekle ilgilenirler ve adeta “Bana ne olacak?, Yaşamımı nasıl sürdüreceğim?, Kötü şeylerin olmasını engellemeye yönelik kendimi nasıl hazırlamalıyım?, Hayatta nasıl yol alırım?, Nasıl baş ederim?” Sorularını sorarlar (Riso ve Hudson, 1999: 57).

Beş’ler, Altı’lar ve Yedi’ler; zihinlerini sakinleştiremezler. Bu sorun teşkil eder çünkü sakin zihin, kişinin derinlemesine desteklenmiş hissetmesine imkan verir; içsel biliş ve kılavuz, sessiz zihin içinde doğar ve dünyada eylemde bulunmak noktasında kişiye güven verir. Bu nitelikler bloke edildiğinde korku hissedilir. Bu merkeze ait tipler dünyada tehlikede olmaya ilişkin anksiyetelerinin üstesinden gelmek için zihinlerini kullanma eğilimi gösterirler. Korkuya ilişkin reaksiyonlar Düşünce üçlüsüne ait tiplerde farklılık gösterir. Örneğin Tip Beş, bu korkuya hayattan geri çekilerek ve kendi kişisel ihtiyaçlarını kısararak karşılık verir (Searle, 2001: 13; Riso ve Hudson, 1999: 58).

Düşünce üçlüsünde yer alan tipler, psikolojide, ego gelişiminin “ayrılma evresi” olarak ifade edilen döneme ilişkin sorunlar yaşama eğilimi gösterirler. 2-4 Yaş aralığına tekabül eden bu dönem, yürümeye yeni başlayan çocukların; “Annemin güvenliğinden ve besleyiciliğinden nasıl uzaklaşıyorum?, Ne güvenlidir, ne güvenli değildir?” Sorularının yanıtlarını merak ettiği dönemdir. İdeal koşullar altında bu aşamada çocuğun becerilerini ve bağımsızlığını geliştiren baba faktörü destek ve rehber durumuna gelir. Bu üçlünün tipleri, çocukların bu ayrılma evresini atlatabilmelerine ilişkin üç farklı yol yansıtır. Altı’lar, baba figürü gibi güçlü, güvenilir ve otoriter birini ararlar. Diğer insanların rehberliğini arayarak içsel kılavuza ilişkin kaybın üstesinden gelirler. Bağımsız olmak için destek ararlar ancak ironik olarak bağımsızlığı bulmak amacıyla, bir kişiye ya da kullandıkları sisteme bağımlı hale gelirler. Beş’ler desteğin erişilemez ya da güvenilemez olduğuna ikna olmuşlardır. Bu nedenle içsel kılavuza ilişkin kaybı, her şeyi kendi başlarına, zihinsel olarak halletmeye çalışarak telafi ederler. Ancak bunu kendi başlarına yaptıkları için, ihtiyaç duydukları şeyleri ve her hangi birine olan bağlılığı azaltmaları gerektiğine inanırlar. Bu yolla bağları koparıp bağımsız

olabileceklerini düşünürler. Yedi'ler, anne koruyuculuğunun/besleyiciliğinin yerine geçen şeylerin peşinde koşarak ayrılmaya çalışırlar. Onları, daha hoşnut ve güvende hissettireceklerine inandıkları her şeyin peşinden giderler. Aynı zamanda rehberliğe ilişkin yoksunluğa, her şeyi deneyimleme yoluyla karşılık verirler. Bu eleme süreci ile adeta gizlice aradıkları doyum (beslenme) kaynağını keşfedebileceklerini düşünürler (Riso ve Hudson, 1999: 59).

İçgüdüsel üçlünün çocukluk döneminde en çok ilgilendiği şey *otonomi* olmuştur; bağımsızlık için, kendi hayatlarını yönetmek ve kendi iradelerini ortaya koyma becerisi için çabalamışlardır. Duygu üçlüsünde yer alan tiplerin en çok istediği şey *ilgi*'dir; ebeveynleri tarafından görülmek ve onaylanmaktır. Düşünce üçlüsüne ait tiplerin en çok istedikleri şey *güvenlik*'tir; çevrelerinin güvenli ve stabil olduğunu bilmek isterler (Riso ve Hudson, 1999: 63).

Zuercher (1992: 121, 122) merkezlerde kümelenmiş olan Enneagram tiplerinin, yer aldıkları duygu, düşünce ya da içgüdüsel merkezin temel nitelikleri ile ilişkisi diğer ifadeyle bulundukları merkezlere ait dinamiklere dair konum alışları üzerinden bir değerlendirme ortaya koymaktadır. Zuercher'e göre merkezlerin her birinde yer alan ilk Enneagram tipi, bulunduğu merkezin dinamiklerinin açık bir ifadesini vermektedir. Örneğin İki'ler başkalarına yönelik hareketi, bağlantıda olmanın önemini, bir diğerinin yaptığı işte değer bulmayı ve duygusal merkezle uygunluk gösteren diğer özellikleri görünür şekilde ifade etmektedirler. Beş'ler geri çekilmeleri, hiper algılamaları, diğer insanların nazarında önemsiz olma (kayda değer olmama) hisleri ve düşünce merkezi için açıklanan diğer özellikleri açık şekilde yansıtmaktadırlar. Sekiz'ler, liderliğin elde tutulması, abartılı duygu işlevi, gücün önemi ve içgüdüsel merkezle ilişkilendirilen diğer tavırlar yönüyle bu merkezin dinamiklerini dışa vurmaktadırlar. Bu bağlamda İki, Beş ve Sekiz'ler ifade edilen kişisel özelliklerle rahattırlar ve bu özelliklerden memnundurlar. Bununla birlikte kendi dinamiklerini pozitif bir yolla deneyimlerler. Zuercher'in 'şok noktalar' olarak ifade ettiği, merkezlerin ortasında yer alan Enneagram tipleri ise oldukları merkeze ilişkin dinamikleri algılamakta dahi zorluk yaşarlar. Derinliğine nüfuz eden bu zorlanmalar, gelişmeye yönelik sorunlar ve dirençler Üç, Altı ve Dokuz'ları adeta kör eder. Ona göre bu tipler, kendi durumlarını bilinçli şekilde

değerlendirmek, kim olduklarını ve kim olmaları gerektiğini bilmek için sorunlarından ayrılmayı zor bulurlar. Merkezlerde yer alan son numaralar ise içinde yer aldıkları merkezlerin dinamiklerine sahiptir ancak bu bildikleri haliyle olmak istemezler. Bu yönüyle Dört, Yedi ve Bir’ler çifte etkilenim gibi hissettiren bir deneyim yaşarlar. İlk enerji onları karakteristik içgüdülerine doğru çeker; ilkinin hemen ardından gelen ikincisi, onları içgüdüsel olarak dışavurabileceklerinden çok farklı şekilde davranmaya teşvik eder. Bu nedenle Dört’ler başlangıçta duygusal merkeze uygun tepki verir ancak bu, (olmak için) arzu edilebilir bir yol olarak görülmediği için daha mesafeli bir tutum sergilerler. Korku içinde geri çekilen Yedi’ler, bunu istenmeyen bir durum olarak değerlendirir ve bu nedenle reaksiyonunu dışa dönük bir sokulganlığa (sıcakkanlılığa) modifiye eder. Gülümseyen dudakları üzerindeki korkmuş gözleri genellikle bu ikili dinamiği ele verir. İçgüdüsel olarak kendi bölgelerinin sınırlarını ana hatlarıyla çizen ve kendilerini koruyan Bir’ler, bunu bencil ve kötü bir yol olarak görürler ve bu nedenle iyi hizmet sunarak ve özen göstererek hareket ederler. Dört’ler ve Yedi’ler gibi, gerçek dinamiklerinden içgüdüsel olarak tepki veren insanların içten gelen gerçek ifadesinden yoksundurlar. Bunun yerine bilinçli olarak kendi dinamiklerinin yerine başka bir dinamik seçerler.

Yukarıda yer verilen üçlü yapılarla birlikte, önemli bir başka üçlü gruptan bahsetmek mümkündür. Psikiyatrist Karen Horney’in insanların içsel çatışmalarını çözme teşebbüslerine yönelik tanımladığı üç temel yol bireylerin sosyal tarzlarına işaret etmekte; iddiacı, uyumlu ve içedönük (süperego yönüyle itaatkar) olarak ifade bulmaktadır. Enneagram’a ait dokuz tipin her biri, Horney’in bu üç majör grubu içinde yer almaktadır. İddiacılar (Horney’in ifadesi ile “insanlara karşı hareket edenler”) Üç’leri, Yedi’leri ve Sekiz’leri içine alan gruptur. İddiacı tipler ego-odaklı ve ego-yayımlı kişilerdir. Stres ve zorluklara; egolarını güçlendirme, pekiştirme, şişirme yolu ile karşılık verirler. Zorluklar karşısında; vazgeçmek, geri çekilmek ya da diğerlerinin koruyuculuğunu istemek yerine egolarını büyüterek öne sürerler. Horney’in gruplarının her biri, diğer insanlarla olan ilişkilerde içsel bir benlik algısına sahiptir. Bu “benlik algısı”nın asılsız oluşunu anlamak ve fark etmek kişinin kendisine ait egonun ana özelliklerinden bazılarını anlaması açısından oldukça önem taşımaktadır. Basit bir örnek bu konuyu daha net kılabilir: İddiacı bir kişi, insanlarla dolu bir odaya girdiğinde otomatik bir işleyişle, kendisini, belirli bir yolla

deneyimleyecektir. Kişi İddiacı grup içindeyse ilk otomatik yanıt: “Burada önemli olan benim ve merkezde ben varım. Ben burada olduğum için bir şeyler olacaktır.” şeklinde olabilir. İddiacılar, otomatik şekilde, etraflarında anlamlı olan ne varsa kendileri ile ilişkili olduğunu hissederler. Uyumlular, (Horney’in ifadesi ile “insanlara doğru hareket edenler” tip Bir, İki ve Altı’yı içine alır. Bu üç tip, diğer insanlara yardım etmek noktasında ortak bir ihtiyaç içindedirler. Onlar avukatlar, bir davanın hararetli taraftarları, kamu görevlileri ya da kendini adanmış emekçilerdir. Üç tipin her biri, stres ve zorluklar karşısında süperegolarına başvurarak yapılması gereken doğru şeyi bulmaya çalışırlar. Kendilerine “Diğer insanların benden bekledikleri talepleri nasıl karşılayabilirim? Nasıl sorumluluk sahibi bir insan olurum?” şeklinde sorular yöneltirler. Uyumlu tiplerin, diğer insanlara karşı itaatkar oluşundan çok aslında süperegolarının taleplerine karşı yüksek derecede itaatkar olduklarını anlamak önemlidir. Bu üç tip içselleştirilmiş kurallara, prensiplere ve çocukluklarında kendilerine dikte edilenlere itaat etmeye/uymaya çalışırlar. Tipi Uyumlu grup içinde yer alan bir kişi, bir odaya girdiğinde, otomatik benlik algısı, diğerlerinden “daha iyi” olmak şeklindedir. Ancak bu genellikle hemen göze çarpmayan bir nitelikte/ince bir zekayı yansıtır düzeyde ifade bulur. İçe dönükler (Horney’in ifadesi ile “insanlardan uzaklaşanlar”) tip Dört, Beş ve Dokuz’u içine alır. Bu tiplerin bilinçli benlikleri ile bilinçsiz, işlenmemiş duygu, düşünce ve dürtüleri arasında pek fazla farklılaşma yaşanmaz. Onların bilinç dışı, hayal ve fanteziler yoluyla sürekli bilinçlerine doğru akmaktadır. Her üç tip strese, dünyaya karışmaktan uzak durarak ve hayal dünyalarındaki “içsel alanlarına” çekilerek karşılık verirler. Üç tipin her biri çevrede olup bitene karşı ilgisizleşir ve kendi hayal dünyalarının içine dalarlar. Bu grupta yer alan tipler, kendi fizikselliklerini tecrübe etmek yani fiziksel dürtüler üzerinden hareket etmek noktasında zorluk yaşarlar. Benzer şekilde kurgusal dünyalarının dışına çıkarak eyleme geçmek de zorluk yaşadıkları bir diğer konudur. Bir odaya girdiklerinde ortaya çıkan otomatik benlik algısı “Burada olup biten şeylerin bir parçası değilim. Bu insanlar gibi değilim, onlara benzemiyorum. Onlara uymuyorum.” şeklindedir (Riso ve Hudson, 1999: 60-63).

Ertürk ise düşünsel, duygusal ve davranışsal boyutları, tutumu harekete geçiren öğeler olarak açıklamaktadır. Kişinin belli bir insana, gruba, nesneye, olaya yönelik olumlu ya da olumsuz düşünmesine veya tepki vermesine yol açan tutumları; bireyi davranışa hazırlayan eğilimler olarak ifade etmiştir. Bireyin bir nesneye ilişkin düşünce, duygu ve davranışlarına

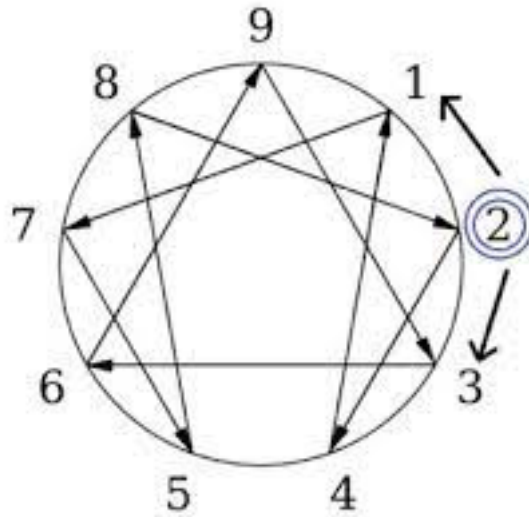
bütünlük ve tutarlılık katan tutumlar; canlı-cansız, soyut-somut her şeye dair geliştirilebilmekte ve bu anlamda örneğin insanlar, eşyalar, kuramlar, olaylar, fikirler, diller, hayvanlar tutum objeleri (nesneleri) olabilmektedir. Düşünsel öge; tutum objeleri hakkındaki bilgilerin bilişsel olarak gruplandırıldığı düşünce ve inanç sistemlerini kapsamaktadır. Tutum objeleri ile ilgili olumlu ve olumsuz duygulanımlara, arzulara ya da korkulara ilişkin gözlenebilen duygusal tepkiler ise, tutumun duygusal ögesini oluşturmaktadır. İşleyiş süreçleri açısından bilişsel ögeye göre daha basit olmasına rağmen, duygusal ögesi ağır basan bir tutum daha zor değişebilmektedir. Tutum objesine karşı davranış eğilimini yansıtan davranışsal öge ise gözlenebilen tüm davranışları içermektedir. Davranışın ortaya çıkmasında tutumu harekete geçiren bu öge; alışkanlıkların, normların ve tutum objesiyle doğrudan ilişkili olmayan unsurların da etkisine açıktır. Tutumları değiştirmenin zor olduğu ancak kişisel ideallere erişmek yolunda anlamlı ve değerli olduğu bilinmektedir (Ertürk, 2017: 213-215).

3.2.14.5. Kanatlar

Enneagram tipinin tespit edilmesinde dikkat edilmesi gereken ikinci konu ise “kanat” ve “rota” etkilerini keşfetmekle ilgilidir. Modele göre kişi, yalnızca bir tip olmakla birlikte diğer numaralardan, kendi tipinin yönelimlerini büyük ölçüde değiştirebilen etkiler alabilmektedir. Bu etkileri mümkün kılan iki farklı yol bulunmaktadır. Bunlardan birincisi olan **kanatlar**, kişinin tipinden önce gelen veya kişinin tipini takip eden Enneagram numarasını ifade etmektedir. Örneğin bir Beş, kendisinden önce gelen Dört kanatına ve kendisini takip eden Altı kanatına sahiptir. Kişinin güçlü bir kanata sahip olması, bu kanata ait eğilim ve özelliklerin kişinin Enneagram tipinde fazlaca ortaya çıkması (görünmesi) anlamına gelmektedir. Kişi bir kanattan güçlü etkiler alabilmekte veya iki kanat etkisine de sahip olabilmektedir. Ya da hiç bir kanat ekisi göstermeyebilmektedir. Her Enneagram tipi, hayatın deneyimlendiği bir mercek üzerindeki farklı renkler olarak düşünülebilir. İki’lerin hayatı sarı lensler üzerinden görmesi, Üç’lerin kırmızı, Dört’lerin ise mor renkli lenslere sahip olmaları gibi... Örneğin kişi, İki kanadı güçlü olan bir Üç ise, bu kişinin kırmızı merceği sarı renk tonlarından bir miktar alacaktır. Dolayısıyla bu mercekteki İki nitelikleri, kişinin Üç’lüğünü bir miktar değişikliğe uğratacaktır. Aynı Üç, kişiliğinde görünür olan, Dört’e ait eğilimlere veya Dört’ün mor enerjisine sahip olabilmektedir. Ya da kişi, hiç bir kanat etkisi almaksızın, kendi filtresi içinde saf kırmızı olarak kalabilmektedir (Wright, 1998: 3). Bu bağlamda kişinin

temel dominant tipi çoğu zaman komşu tipler tarafından nitelenebilmekte ya da bir dereceye kadar etki alabilmektedir. Kendisini belirli bir kanat etkisi olarak gösteren bu teori kısaca, fazlasıyla tek taraftan etki alan bir kişinin tek bir kanat etkisini yansıttığını, fazlasıyla iki kanattan etki alan bir kişinin dengelenmiş kanat etkisi yansıttığını ya da hiç bir kanat etkisine sahip olmayan bir kişinin kendi dominant Enneagram tipini saf haliyle yansıttığını ifade etmektedir (Stevens, 2014: 14).

Şekil 4. Kanatlar



Kaynak: Acarkan, 2017b: 69.

3.2.14.6. Stres ve Bütünleşme Rotaları

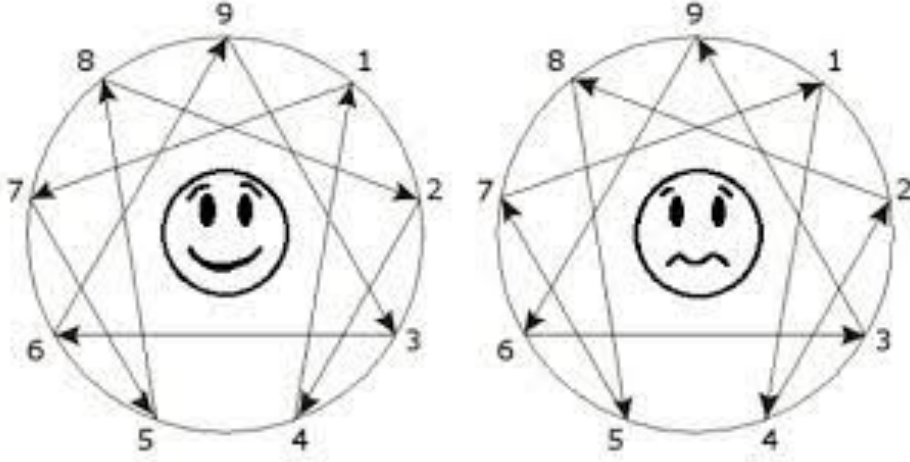
Enneagram modelinde diğer etki **rotalar** üzerinden gelmektedir. Her Enneagram tipi, iki ayrı Enneagram tipi ile arasında bağlantı sağlayan bir rotaya sahiptir. Diğer bir ifadeyle diyagramda yer alan oklar, her bir Enneagram tipi ile ilişkili olan stres ve güvenlik tiplerini göstermektedir. Örneğin Sekiz; İki'ye giden ve Beş'e giden iki farklı rotaya sahiptir. Kişinin güçlü bir rotaya sahip olması, kanatlarda olduğu gibi, kişiliğini etkileyen bu numaraya ait eğilimler gösterdiği anlamına gelmektedir. İki rotası güçlü olan bir Sekiz; kişiliğinde ortaya çıkan İki'ye ait nitelikler ve alınganlıklarla karşılaşacaktır. Sekiz için güçlü bir Beş rotası ise, kişiliğinde belirli Beş niteliklerinin güçlü olduğu anlamına gelmektedir. Kişi, güçlü tek bir

rotaya sahip olabilir veya kişinin her iki rotası da güçlü olabilir. Ya da kişilik üzerindeki etkisinde, her iki rota da güçlü olmayabilir (Wright, 1998: 3-4). Hayat şartları ve kişisel farkındalığa bağlı olarak, bu rotalar kişiler tarafından az veya çok kullanılabilir. Bütünleşme ve (stres) çözülme yönündeki hareketler, her tipin sağlıklı yani daha az kısıtlanmış ve daha az sabitlenmiş ya da aksine daha fazla özdeşleşmiş, stresli ve nihayet işlevsiz hale geldiğinde fark edilebilen göstergeler sunmaktadır. Bir diğer ifadeyle hayatın içinde doğal olarak meydana gelen bütünleşme ve çözülme süreçleri bir anlamda pozitif yönde ortaya çıkabilecek sağlıklı nitelikleri, negatif yönde ise ortaya çıkabilecek kurguları, bilinçdışı motivasyonları ve savunmaları öngörür niteliktedir. Olumlu nitelikteki bütünleşme ve stres altındaki çözülme yönelimleri, tamamen iyi ya da tamamen kötü şeklinde değerlendirilmemesi gereken, hayatın doğal akışında ortaya çıkan ve hayatta kalmayı sağlayan bir mekanizma olarak düşünülebilir. Özellikle çözülme yönündeki hareket, temel tipin, sağlıklı seviyesine doğru yıkıcı düşüşleri yumuşatan, insan doğasının zorlu koşullarla başa çıkmasını sağlayan bir dışavurum sürecidir. Zira her bir tip, kendi özellikleri üzerinden baskıladığı ve bastırdığı süreçleri, çözülme yönünde dışavurmakta ve kısmi bir rahatlama yaşamaktadır. Bu bağlantı noktaları, kişinin Enneagram tipine ilişkin mevcut stratejiler belirli sorun ve endişeleri ele almakta yeterli olmadığında alternatif strateji, rol ve bakış açıları sağlayan konumlar gibi düşünülebilmektedir. Konu, tip İki üzerinden ele alınacak olursa İkiler, diğerlerine karşı daima nazik ve sevecen olunması gerektiğine inanan, kendi ihtiyaçlarından çok başkalarının sorun, gündem ve ihtiyaçlarına odaklanan kişiler iken tüm bu cömertliklerinin bir karşılık bulmaması, beklentisi içinde oldukları şekilde sevilmemeleri ve kendi ihtiyaçlarına bir türlü sıra gelmemesi durumlarında tip Sekiz'e doğru hareket edeceklerdir. İhtiyaçlarını ve öfkelerini bastırdıkları ölçüde zorlayıcı, dürtüsel, doğrudan ve iddialı dışavurumlarla yıkıcı davranışlar sergilemeye başlayacaklardır. İhtiyaçlarına dair yok sayışları ve inkar edişleri ne kadar güçlü ise bunların karşılanması yönünde o kadar zorlayıcı ve baskın olmaya başlayacaklardır. Odakları artık diğerlerinde değil kendilerindedir. Çözülme yönünü egonun, psişedeki dengesizlikleri bilinçsizce telafi etme yolu olarak açıklayan Riso&Hudson, bütünleşme yönündeki hareketi bilinçli bir tercihe bağlamakta ve ancak 4. sağlık seviyesinden itibaren hissedilebildiğini vurgulamaktadır. Bu tercih, kişinin kendisini bilmesi, bulması, daha fazla mevcut ve özgür hissetmesi, tekrar eden hikayelerden ve alışkanlıklardan kurtulması yönünde bir arzuyu ifade etmektedir. Örneğin Beş'ler yeterince

güvenli ve emniyette hissetmedikçe ortalama ya da sağlıklı Yedi hareketlerini dışavurabilirler. Zihinsel tempolarının arttığı, zihnin dağınıklaştığı bu süreçler, seviyelerde aşağı indikçe hız kazanmakta, yoğunluğu artmakta ve kronik olarak dışa vurulmaktadır. Ancak daha güvenli ve rahat durumlarda bütünleşme yönündeki tip Sekiz'in özelliklerini yansıtmakta, ilişkilerinden emin olmakta, kendilerini ve iradelerini güçlü bir şekilde ortaya koyabilen kararlı davranışlar sergileyebilmektedirler. Bu bağlamda ele alınacak olursa bütünleşme süreci, “ne yapmak gerektiği” ile ilgili olmayan ancak, ana tipin savunmalarına, korku temelli stratejilerine tutunmayı bırakıp, kişiyi engelleyen niteliklerden bilinçli olarak kurtulmayı gerektiren bir süreçtir. Bütünleşme yönünde hareket etmek, kişinin kendi tipinin potansiyelini bütünüyle gerçekleştirmesine, doğal ve organik bir açılma yaşamasına ve kişinin kendisini dengelemesine yardımcı olmaktadır. Örneğin müziği, kendini ifade etme yolu olarak benimsemiş bir Dört, bütünleşme rotasına doğru hareket ettikçe, sağlıklı bir Bir gibi düzenli pratikler yapacak, disiplinli bir çalışma yürütecek ve potansiyelini gerçeğe dönüştürebilecektir. Bu çerçevede bir Dört'ün olabileceği en etkili versiyonu, bütünleşme rotasında yer alan Bir'e gitmekle mümkün olmaktadır (Rhodes, 2009: 70,71; Riso ve Hudson, 2020: 103-110).

Özetle kişi, temel Enneagram tipinin yanında stres ve güvenlik noktaları olarak da adlandırılan diğer iki Enneagram tipi ile dahili (yapısal) bir bağlantıya sahiptir. Kişi baskı altındayken, geçici süreyle stres noktasının tutum ve motivasyonlarına geçiş yapabilmekte, rahat hissettiğinde ise güvenlik noktasına ait tutumları yansıtabilmektedir (Condon, 2011: 13). Dolayısıyla daireyi çevreleyen hat üzerinde yer alan dokuz nokta, birbiri ile dairede yer alan iç hatlar üzerinden de bağlantılıdır. Üç, Altı ve Dokuz'un bağlantısı eşkenar üçgen üzerinden şekillenirken, kalan altı noktanın bağlantısı aşağıdaki sıraya göre şekillenmektedir. Bir Dört ile bağlantılıdır, Dört İki ile, İki Sekiz ile, Sekiz Beş ile, Beş Yedi ile, Yedi ise Bir ile bağlantılıdır (Hellany, 2006: 2).

Şekil 5. Rahat Hattı ve Stres Hattı Noktaları



Kaynak: Acarkan, 2018: 54.

3.2.14.7. Sağlık Seviyeleri

Geleneksel analitik psikoloji, temel bir psikolojik tipi (narsisistik, mazoistik, bipolar, borderline, depresif) tanımlamakta ve ardından her bir kişilikte ortaya çıkan sınıflandırmayı (id, ego ve süperego) ve kişinin güncel işlev görme seviyesinin göstergesi olan davranışları betimlemektedir. Pek çok Enneagram teorisyeni ise çeşitli psikolojik sağlık seviyelerini tarif etmek için “sağlıklı, ortalama ve sağlıksız” terimlerini kullanmaktadır (Reynolds, 2007: 63).

Her Enneagram tipi içinde, sağlıklı ile sağlıksız arasında değişkenlik gösteren bir seviye söz konusudur. Sağlıklı insan; işlevsiz tutum ve davranışlar göstermeyen, daha bütünleşebilmiş kişidir. Spektrumun diğer ucunda yer alan sağlıksız insan ise, daha fazla içsel stres ve acı yansıtan kişidir. Pek çok kişinin sağlık seviyesi bu iki uç arasında bir değere denk gelmektedir. Bu dinamiklere ilişkin farkındalık kazanmak, kişiliğin sağlıklı yönünün geliştirilmesine yardımcı olmaktadır (Wright, 1998: 3-4).

Kişilik tiplerinin özellikleri bizlere yatay ekseninde kategorik bir set sunarken, insanın zihinsel ve duygusal sağlığının düzeyine işaret eden ve insan tabiatının karmaşık yapısını açıklamada daha tam bir değerlendirme imkanı sunan dikey boyut, Enneagram’da gelişim seviyeleri olarak ifade edilmektedir. Don Richard Riso tarafından geliştirilen ve kişilik tiplerindeki; hareket, gelişim ve bozulmayı netleştiren, özellikle kişilik yapısı ile özdeşleşme

derecesini gözlemleme imkanı sunan bu dikey boyut sağlıklı, ortalama ve sağlıklı özellikler skalası sunmaktadır. Kişinin bu skalanın “neresinde” durduğunu ve hangi “yönde” hareket ettiğini gözlemlemesi; kişilik tipinin iyi işleyen yönlerini (sağlıklı seviye), tipin normal davranışlarını (ortalama seviye) ve tipin işlevsiz yansımalarını (sağlıksız seviye) fark edebilmesi açısından önem taşımaktadır. İnsanın yaşam yolculuğunda neşe, özgürlük, denge, işlevsellik, istikrar gibi olumlu durumlar gibi, acı veren, karanlık, tepkisel ve nevrotik halleri de tecrübe ettiği bilinmektedir. Bu bağlamda seviyeler, insanın iyileşmesi ve kendine yardım etmesi için önemli olmakla birlikte daha sağlıklı seviyelere çıkmaya yönelik çalışmalarında hangi konuların can alıcı olduğunu tanımlama imkanı sunmaktadır. Gelişim seviyelerine göre, her bir tip ile ilişkili davranış örüntüsü değişim gösterecektir. Çünkü her tip seviyelerde aşağı doğru indikçe en karakteristik özelliklerinin çoğunun zıttını yaşayacak ve yansıtacaktır. Örneğin sağlıklı İki’ler, tipler içinde en şefkatli, cana yakın, cömert ve destekleyici olanı iken sağlıksız seviyelerde zorlayıcı, istediklerini kendisine hak gören ve pervasızca dışavuran bencil özellikler yansıtmaktadır. Bu sebeple bir kaç karakter özelliği üzerinden tip belirlemek ya da tek bir özelliği, bir tip için doğru ve geçerli saymak yanıltıcı olabilmektedir. Bu bakımdan seviyeler - örneğin bir Sekiz’in *nasıl* ve *ne zaman* dahası *neden* agresif olabileceğini göstererek, her bir tipe hangi özelliklerin ve motivasyonların uyduğuna ilişkin bir çerçeve sunmaktadır. Her ana tipin üç ana seviyesi (sağlıklı-ortalama-sağlıklı), her seviyenin de kendi içinde üç ayrı seviyesi bulunmaktadır. Dolayısıyla her bir tip, dokuz seviye üzerinden değerlendirilmektedir. Sağlıklı gelişim seviyesi 1., 2. ve 3. seviyelerle ifade edilirken; Ortalama gelişim seviyesi 4., 5. ve 6. seviyelere; Sağlıksız gelişim seviyesi ise 7., 8. ve 9. seviyelere karşılık gelmektedir. Örneğin bir kişi 2. ve 5. seviye bant aralığında seyrediyor olabilir. Rahat ve güvende olduğunda 2. seviye özellikleri gösterirken, stresli zamanlarda 5. seviye dolaylarındadır. Duygu durumlarına bağlı değişimler bu bant aralığında da seviye değişimlerine yol açmaktadır, ancak ağırlık merkezindeki değişim negatif yönde büyük hayati bir kriz ve pozitif yönde uzun ve derin içsel çalışmalar sonucu gerçekleşmektedir. Aynı tipe ait iki farklı kişinin ağırlık merkezlerinin farklı seviyelerde olması kişilik yapılarının dışavurumunda büyük farklılıklar doğuracaktır. Bu nedenle daha iyi bir duygu durumunda olmak, daha iyi bir gelişim seviyesinde olduğumuz anlamına gelmemektedir. Bu durum tersi için de geçerli olmaktadır. Çünkü kişinin seviyesi duygu durumundan bağımsız olarak daha merkezlenmiş ve sabit bir varoluşa; kişinin kendisi ve

gerçek varlığı ile temas halinde oluş düzeyine ya da kişiliğiyle özdeşleşmiş, dış faktörlerin etkisine ve insafına kalmış, olumsuz ve tepkisel oluş düzeyine işaret etmektedir. Durumsal mutluluk ve iyi hissedişlerin ötesinde içsel özgürlük, dingin bir neşe, kişinin gerçekliği ve kendi durumunu dengeli olarak değerlendirme kapasitesi ve egonun dürtü ve baskılarından bağımsızlaşma ancak sağlıklı seviyelerde yerleşebilmekle mümkün olmaktadır. Ağırılık merkezinin tek bir seviye dahi yukarı çıkması durumunda bireyin motivasyonlarında, tavır ve davranışlarında olduğu gibi, duygusal denge ve ilişkilerin niteliği gibi konularda da gözle görülen farklılıklar ortaya çıkmaktadır (Riso ve Hudson, 2020: 89-94).

3.2.14.7.1. Ortalama Seviye

4, 5 ve 6. Seviyeleri içeren ortalama gelişim seviyesinde kişi, işlevsel ve belirli ölçüde tatminkar olsa da, ego kimliği ile yüksek oranda özdeşleşme söz konusudur. Daha açık ifade ile kişi, egonun hayatini sürdürmek ve çevredeki diğer insanların da egosunun gündemini desteklemelerini sağlamakla meşgul olmaktadır. Kişilikle özdeşleşme ile katılan belirli bir şekilde olma ve insanların da bu şekle göre karşılık verme fikri artan bir benmerkezcilik ile kendini gösterecektir. Hayatın ve ilişkilerin, bu kendilik algısını desteklemeyen durumlar sunması kişinin, önce kendisini sonra diğerlerini manipüle etmesi ve nihayetinde çatışmaların ortaya çıkması ile sonuçlanacaktır. Bu durum kişiyi, belirli bir tekdüzelik ve aynılık örüntüsü içinde tutmakla birlikte kişiyi, kendilik algısını destekleyecek şekilde etkileşimler kurma ihtiyacı içinde bırakmaktadır. Oysa böylesi bir manipülasyon örüntüsü içinde gerçek bir ilişki kurabilmek oldukça güç hale gelmektedir. Tüm bu manipülasyon ihtiyaçlarının karşılanması noktasında kişi, farkında olmaksızın egonun isteklerini zorla yaptırma yoluna gitmektedir. Bir diğer deyişle ortalama gelişim seviyesinin 6. seviyesine doğru indikçe örneğin “kişisel öneme sahip olmamaktan” korkan ve bu anlamda beklentileri olan bir Dört, diğerlerine uzak ve soğuk davranmaya, onları görmezden gelip hiç bir kişisel önemleri yokmuş gibi hissettirmeye başlayacaktır (Riso ve Hudson, 2020: 89-94).

3.2.14.7.2. Sağlıksız Seviye

Kişilik tipinin çoğunlukla işlevsiz yansımalarının gözlemlendiği sağlıksız seviyede, gerçeklikle olan bağlantı kaybolarak, yanılsama ve tepkilerden oluşan kontrolsüz bir döngü baş göstermektedir. Yaşama ilişkin sorunlara çözümler üretmek ya da olası çözüm yollarını

tek başına hayata geçirmek mümkün olmamaktadır. Kişiliğin sınırlı mekanizmasıyla fazlaca özdeşleşmenin söz konusu olduğu bu düzeye geçiş, esasında ilave bir “şok” ya da enerji gerektirmektedir. Bu iki durumdan biri gerçekleşmedikçe pek çok insan sağlıklı seviyelere düşmeden ortalama seviyenin için yıllarca kalabilmektedir. Kişide zaman zaman sağlıklı seviyelerdeki davranışlar gözlemlenebilse de ağırlık merkezinin bu düzeye kayması büyük bir sağlık sorunu, mali bir felaket, eşin ölümü, boşanma gibi hayati krizlerle mümkün olabilmektedir. Çocukluk döneminde duygusal, zihinsel, cinsel ve fiziksel istismara uğramış, sağlıklı örüntülerin fazlaca yer ettiği kişilerde ve içsel kaynaklarını geliştirememiş kişilerde bu seviyeye düşüşler ve uzun süre çıkamayışlar gözlemlenebilmektedir (Riso ve Hudson, 2020: 100).

3.2.14.7.3. Sağlıklı Seviye

Büyük ölçüde kişilik tipinin iyi işleyen yönlerinin sergilendiği sağlıklı seviye, ego kimliğinin yüklerinden kurtulup hafifliğin hissedildiği seviyedir. Bu düzey sağlıklı olmaya ilişkin, ilgili meselelerde niyetli bir çalışma ve farkındalık gerektirmektedir. Bu seviyede, her bir tip kendi yetenek, imkan ve kaynaklarını en olumlu yönleriyle kendisinde barındırma ve bunları çevresine yansıtma yoluna sahiptir (Riso ve Hudson, 2020: 101).

Jung ise üç majör davranışsal sınıflandırma kullanmakta ve bunları “kendini gerçekleştirmiş, ego-güdümlü(odaklı) ve patolojik” terimleri ile ifade etmektedir Temel teori, kendini gerçekleştiren, yüksek fonksiyonlu kişiliklerin çok iyi işlev gösterebildiği, dengeli, tutarlı, güvenilir ve takdire değer davranışları benimsediği yönündedir. Patolojik kişilikler, obsesif-kompulsif davranışlara varan bir güçlük yansıtılabilmekte nihayetinde bu durum nevroz veya psikoza dönüşebilmektedir. Ego-güdümlü kişilikler ise ortada bir yere denk düşmektedir. Hiç kimsenin, patolojik seviyeden kendini gerçekleştirme seviyesine ani bir sıçrama yaşaması mümkün olmamaktadır; kişi oldukça sağlıklı bir seviyeyi ifade eden kendini gerçekleştirme yönünde ya da oldukça sağlıklı bir seviyeyi ifade eden patoloji yönünde kademeli olarak ilerlemektedir. Bir diğer ifadeyle, sağlıklı olmaktan psikotik olmaya, doğrudan bir sıçrayışın ya da tam tersi bir durumun olmadığı bilinmektedir. Bu davranışsal durumlara ulaşmak ya sağlığa doğru ilerleyen bir hareketten ya da sürekli gerileyen bir bozulmadan kaynaklanabilmektedir (Reynolds, 2007: 63).

Jung'un davranışsal sınıflandırmasında belirtilen seviyeler arası kademeli geçiş, Enneagram'ın gelişim seviyeleri için de ifade edilebilmektedir. Nitekim temel arzusuna ulaşarak temel korkusundan özgürleşmeye başlayan yahut temel arzusundan uzaklaşarak temel korkular ve bu korkulara ilişkin motivasyonlar ile davranış göstermeye başlayan kişilerin Enneagram gelişim seviyelerinin kademeli olarak değişmesi beklenmektedir. Benzer şekilde Jung'un kullandığı sınıflandırma başlıkları farklı olsa dahi Enneagram gelişim seviyelerinin nitelikleri ile büyük oranda örtüşen özellikler yansıtmaktadır.

3.2.14.8. Alt Tipler

İçgüdüsel Değişkenler olarak da ifade bulan alt tipler, çocuklukta üç temel içgüdünün en çok hangisinin bozulduğunu gösterir niteliktedir. Bu içgüdü, kişilik tipinin tüm açılımında fark edilebilen karakteristik meşguliyetlere ve davranışlara sebep olmaktadır. Kişinin hayattaki endişe ve ilgilerinde belirleyici olan İçgüdüsel Değişkenler, kişilik tipiyle ilgili özelliklerin, hangi sahnede daha çok rol alacağını göstermektedir. Esasında her üç İçgüdüsel Değişken, her kişide işlevsel olmakla birlikte, bunlardan bir tanesi daha baskındır ve kişilik tiplerinden bağımsız olarak işleyen değişkenlerdir. İnsan davranışını motive eden ve üç temel içgüdüye dayanan bu yapı: Kendini Koruma İçgüdüsü, Sosyal İçgüdü ve Yakın İlişki İçgüdüsü şeklinde çeşitlenmektedir. Örneğin bir Altı; Kendini Koruyan bir Altı, Sosyal bir Altı ya da Yakın İlişki içgüdüsüne sahip bir Altı olabilir ve bu Altıların her birinin ayırt edilebilir düzeyde farklı ilgi alanları olacaktır. Bu bağlamda bir insan; bir temel tip, bir kanat ve bir baskın İçgüdüsel Değişkenin kombinasyonu üzerinden tarif edilebilir. Kişiliğin bu boyutu ilişkilerde merkezi bir rol oynamakta ve aynı değişkene sahip kişilerin aynı değerleri paylaştığı, bir diğerini daha iyi anladığı ancak farklı değişkenlerden olan kişilerin daha çok çatışma potansiyeli yansıttığı/taşıdığı bilinmektedir (Riso ve Hudson, 2020: 84,85). Alt tipleri tanımlarken kullanılan terminoloji, alt tipleri ve bunlara ilişkin özellikleri yansıtmakta sınırlandırıcı olabilmektedir. Örneğin Kendini Koruma alt tipi baskın olan kişiler, yaşamın pratik gerçekliğine fazlaca odaklanmakla birlikte; daha narsisistik, bencil ve aç gözlü değildirler. Esasında, genellikle çok çalışkandır ve diğer insanlarla ilgilenirken son derece özverilidirler. Buna karşılık Sosyal alt tipi baskın olan kişiler, sırf bireylerden çok gruplar üzerine odaklandıkları için mutlaka daha fedakar ve insancıl oldukları anlamına

gelmemektedir. Bu, enerjilerini yaşamın sosyal arenasında dışavurduklarını ifade etmektedir. Benzer şekilde bir bireyin alt tipinin Yakın İlişki olması, onun cinsellikte ya da kişisel ilişkilerinde saplantılı olduğu anlamına gelmemektedir. Bu alt tip *tutku* ile alakalı olmakla birlikte, kelimenin en geniş anlamıyla tutku; kendini verme, yaratıcılık ve adanmışlıkla alakalıdır. Tutku, en yüksek amaç ve arzuları çevreleyebileceği gibi en karanlık sırlarla da alakalı olabilmektedir. Kendini Koruma Tipleri, bireyselliklerini ifade edebilecekleri ve bağımsızlıklarını sürdürebilecekleri aktiviteleri tercih ederken; Yakın İlişki alt tipleri yoğun, yaratıcı ve samimi karşılaşma (deneyim) ve ilişkiler tercih etmektedir. Sosyal alt tipler ise grup aktivitelerinden doyum almakta, yaptıkları için grupları referans noktası olarak görmektedir (Rhodes, 2010: 131,132).

Merkezlerine göre gruplanan kişilik tipleri ve bu tipler arasındaki bağlayıcı hatlar, antik Enneagram diyagramına ait şekli oluşturmaktadır. Üç merkez ve dokuz tipin ötesinde, dokuz Enneagram tipinin her birini, üç ayrı alt-kişiliğe veya alt-tipe ayıran üçüncü bir derinlik düzeyi bulunmaktadır. Bu düzeyde alt tipler, üç temel içgüdünün baz alındığı oransal bir vurgu üzerinden şekillenmektedir. Ortaya çıkan yirmi yedi alt-tip; bütün insanların paylaştığı en merkezi üç içgüdüsel dürtü tarafından şekillenen eşsiz kişilik tipleridir. Bu içgüdüsel dürtüler; ‘kendini koruma’, ‘sosyal etkileşim’ ve ‘yakın ilişki’ şeklinde ifade edilmektedir. Bunlar (Chestnut, 2013: 14):

Kendini Koruma: Kendini koruma içgüdüsünün ilgisini odakladığı ve davranışları şekillendirdiği konular hayatta kalma ve bedensel-maddi güvenlik ile ilgili olmaktadır. Bu içgüdü çoğunlukla enerjiyi; yeteri kadar kaynağa sahip olma, tehlikeden kaçınma, temel sağlık ve mutluluk algısını sürdürme gibi emniyet ve güvenlik kaygılarına doğru yönlendirmektedir. İfade edilen temel kaygı konularının ötesinde, dokuz farklı tipin her biri için anlam ifade eden ve güvenlik ile ilgili olan farklı alanlar da ön plana çıkabilmektedir.

Sosyal Etkileşim: Sosyal içgüdünün ilgisini odakladığı ve davranışları şekillendirdiği konular; aidiyet, tanınma ve sosyal gruplar içindeki ilişkiler ile ilgili olmaktadır. Bu içgüdü, kişileri topluluğa uymak noktasında yönlendiricidir; bu topluluk aile, içinde yaşanan toplum, ait olunan gruplar şeklinde düşünülebilir. Ayrıca bu içgüdü, kişinin, grubun diğer üyeleri üzerinde ne kadar güce ve saygınlığa sahip olduğu ile de ilişkilidir ancak bu konu spesifik olarak tiplerin her biri için anlam ifade ettiği şekillerde değerlendirilebilir.

Yakın İlişki: Yakın ilişki içgüdüsünün ilgisini odakladığı ve davranışları şekillendirdiği konular; bire bir kişilerle geliştirilen ilişkilerin kalitesi ve durumu ile ilgili olmaktadır. Bazen ‘bire bir’ içgüdü şeklinde anılan bu içgüdü, çoğunlukla enerjiyi; cinsel ilişkilerdeki başarı ve bu ilişkileri devam ettirme, kişiler arası çekicilik ve bağlanma gibi konulara yönlendirmektedir. Bu içgüdü, insanlarla geliştirilen bire bir ilişkilerin sağlıklı ve mutluluk verici şekillerde yürümesi için uğraşır ancak bu çaba spesifik olarak tiplerin her biri için anlam ifade ettiği şekillerde kendisini göstermektedir.

Yukarıda bahsedilen içgüdülerin üçü de bütün insanlarda faaliyet gösteren yapılardır ancak her bir kişi için sadece bir tanesi baskın olmaktadır. Bu baskın içgüdüye ait güçlü biyolojik dürtü, tutkuların içine karışarak, ana kişilik tipinin özellikleri üzerinden kendisini göstermektedir (Chestnut, 2013: 19).

Riso ve Hudson (2020: 85-89), alt tiplerin kişilik tipi ile uyumlu işleyişine dikkat çekmekte ve alt tipleri sağlık seviyelerine göre değerlendirmektedir:

Kendini Koruma: Kendini koruma içgüdüsünün en temel gündemi; *fiziksel güvenliği sağlamak, rahat koşullar temin etmek* ve bu *rahatlığı korumaktır*. Bu bağlamda; yemek, beden sağlığı, kıyafet ve para gibi konular öncelik kazanırken, hayata ilişkin diğer boyutlar ihmal edilebilmektedir. Bu içgüdünün kişilik ile uyumlu işlemesi durumunda hayatın mekanik işleyişi pratik bir boyut kazanmakta ve enerji büyük oranda temel yaşam ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılmaktadır. Bu alt tipi baskın olan kişiler için yaşamın düzenli akışının kesilmemesi önemlidir ve bu amaçla yararlı beceriler edinmek anlamlıdır. Güvenli bir çevre edinmek, ev ve iş yerlerinin düzenini sağlamak, alış veriş yapmak, faturaları ödeyebilmek bu alt tipe sahip kişiler için oldukça önemlidir. Ancak kişilik sağlıksız ise, içgüdüsel işleyiş bozulur ve bu, kişinin kendisi ile ilgilenmemesine, yeme ve uyku bozukluklarına yol açar. Eşya stoklama, kontrolsüz alış veriş yapma, aşırı gıda tüketme ve yüklerinden kurtulma motivasyonu ile aşırı temizlik yapma bu işleyişin bozulduğunu gösterir niteliktedir.

Sosyal Etkileşim: Kişisel değerlerini ve benlik algılarını, dahil oldukları aileler, gruplar, toplumlar ya da uluslar üzerinden tanımlayan ve bunlarla aralarında inşa ettikleri etkileşim sürecinde, kabul görmek ve gerekli olmak gibi konuları oldukça önemseyen sosyal içgüdüye sahip kişiler ise, uyum sağlamayı ve kabul edilmeyi hayatta kalmaya dair temel bir yönelim olarak tecrübe ederler. Çünkü bu anlamdaki bir birliktelik ve işbirliği insan türünün hayatta kalmasını, kendini güvende hissetmesini sağlayacaktır. Baskın sosyal içgüdü olan kişiler, katıldıkları aktivite ve ortamlarda, daha geniş perspektifte ise dünyalarında ne olup bittiğini bilmek isterler. İhtiyaç duydukları sosyal etkileşim, mahalle

dedikodularından, uluslar arası diplomasiye varan bir değişkenlik gösterebilir. Başarı, kabul ve takdir görme, beğenilme, onaylanma, bir arada güvende hissetme vb arzular sosyal tipler için böylesi ortamlarda karşılık bulur. Güvende, canlı, enerji dolu/coşkulu hissetmek için diğerleri ile ilişki halinde olma ihtiyacı duyarlar. Bu tür sosyal ortamlara ilişkin güç dengelerini, hiyerarşik yapılanmayı okurlar ve işleyen “diplomasileri” kolaylıkla fark edebilirler. Bu yapı içinde “yer edinme” fikrine uygun davranışlar sergilemeye özen gösterirler. Onlar için kollektif olmak; ortak amaçlar gerçekleştirmek üzere başkaları ile etkileşim halinde olmak önemlidir. Ancak daha fazla yoğunluk ve derinlik gerektiren yakın ilişkiler içinde olmak ve bağlanmak istemezler. Bu nedenle bir bağlantı arayışları yoktur ve yakın ilişkilerden kaçma eğilimi gösterirler. Bu içgüdünün kişilik ile uyumlu işlemesi durumunda, sağlıklı sosyal tipler; sosyal becerileri üzerinden, sosyal bağlantılar yaratırlar. Kişisel değerlerini ve başarı algılarını beslediği sürece bu bağlantıları yürütürler. Sağlıksız düzeyde ise sosyal içgüdü tam zıt bir işleyişle kendini göstermektedir. Böylesi bir durumda sosyal tipler, diğerlerine güvenmemekte ve onlarla geçinememektedir. Bir yandan sosyal bağlantılarından kopmak istemezken diğer taraftan insanlara, gruplara ve topluma ilişkin nefret ve kızgınlık duyabilirler.

Yakın İlişki: Yoğun bir temas ve bağlantı arayışı içinde olan yakın ilişki alt tipine sahip kişiler; bilinçaltı düzeyinde kendilerini tamamlayacak insana ya da duruma ihtiyaç duyarlar. Heyecan ve çekim duydukları kişi ve durumlara ve onların yoğun enerjilerini kendilerini kaptırırlar. Yoğun deneyimler - sadece cinsel deneyimler değil, fakat benzer bir yoğunluk vaadeden her hangi bir durum onları cezbeder. Hayat onlar için, derin deneyimleri barındıran adeta açık bir keşif alanıdır ancak çekimine kapıldıkları durum ya da kişi söz konusu olduğunda temel sorumlulukları yerine getirmekte ve kendi ihtiyaçları ile ilgilenmekte zorluk yaşayabilirler. Derinlik hissettikleri, onları etkileyen durum ya da kişi, öznesi her ne ise onu takip etmeye hatta takıntı haline getirmeye meyillidirler. Bu alt tipe sahip kişiler için bağlantıda hissedebildikleri deneyimler yaşamak önemlidir. Bu yoğunluğu samimi bir sohbette ya da bir kayak atlayışında bulabilirler. Sağlık seviyesi düştüğünde, yakınlık arayışı üzerinden, çoklu cinsel ilişkilere yönelebilir ya da böylesi bir yakınlığa karşı işlevsiz kalarak korku duyabilirler. Nitekim Riso & Hudson *kişiliğin baskın içgüdü ile çatışıp onu bozmaya meyilli olduğunu* vurgulayarak, ilişki alt tipi insanların, yakın ilişkilerde tekrar eden problemler yaşayabildiklerinin altını çizmektedir.

3.2.14.9. Enneagram Tipleri

Bu başlık altında her bir Enneagram tipi öncelikle genel özellikleri, Temel Korku’ları, Temel Arzu’ları ve ardından Stres ve Bütünleşme Rota’ları üzerinden ele alınmaktadır. Temel Korku, çocuklukta çözülmemiş haliyle insanın hayat deneyimini etkileyerek, ona kendi rengini vermekte, yetişkin hayatında sergilenen pek çok negatif duygu, reaksiyon ve davranışları harekete geçirmekte, zorluk ve acıya yol açmaktadır. Çoğu kişinin bu korkuyu, kendisinin bir parçası olarak görmesi ve bu korkunun varlığına büyük oranda aşina olması

nedeniyle tam anlamıyla tanımlayıp tespit edemediği bilinmektedir. Temel korkunun varlığının ve sebeplerinin, bilinçli olarak fark edilmesi durumunda, bu korkunun yarattığı etkilerin ötesine geçilebilmekte ve gerçeklikle daha anlamlı bir ilişki kurulması mümkün olmaktadır (Croft ve Croft, 2015: 22). Enneagram dokuz kişilik tipini tanımlarken ve bu kişilik tiplerini, içlerinden birinin baskın şekilde kullanıldığı üç merkeze dayandırırken, esasında kişinin hayatında nelerin yanlış olduğuna işaret etmektedir. Bunu yargılayıcı olmadan, hayata karşı böylesine bir uyumsuzluğa kaynaklık eden korkulara ve yaralara işaret ederek yapmaktadır (Hurley ve Dobson, 1993: 150,151). Bununla birlikte temel arzular, meşru evrensel ve insani ihtiyaçları ifade etmektedir. Her bir Enneagram tipinin, erişmesi durumunda kendisini iyi yapacağına inandığı hedefidir. Dolayısıyla kişilik yapısının bütünü, temel korkudan kaçma ve temel arzuya yönelme dinamiğinden etkilenmektedir (Riso ve Hudson, 2020: 40). Bu gerekçelerle Enneagram tiplerine yönelik ayrıntılı açıklamalar temel korku ve temel arzu çerçevesinden ele alınmaktadır.

3.2.14.9.1. Tip Sekiz

Tip Sekiz’de ego sınırı ağırlıklı olarak dışa odaklıdır ve dış çevreye karşı bir işleyiş söz konusudur. Dikkatin odağı da yine dışa doğrudur. Bu bağlamda sonuç, Sekiz’in dünyaya sunduğu yaşam gücünün taşkınlık/açık sözlülük/konuşkanlık ve dışa vurum olarak ortaya çıkmasıdır. Sekiz’ler enerjilerini sürekli bir şekilde kendilerinin dışında var olan şeylerin, kendilerine çok fazla yaklaşmasına ve onlara zarar vermesine engel olmak için kullanırlar. Onların yaşama yönelik tüm yaklaşımı adeta “Kimse bana üstünlük sağlayamaz, kimse benim savunmamı geçerek bana zarar veremez. Ben gardımı alıyor olacağım.” der niteliktedir. Bir Sekiz çocukluk çağında ne kadar çok yara aldıysa, ego sınırı o düzeyde katılaştık ve diğerlerinin kendilerine ulaşmasını daha güç hale getireceklerdir (Riso ve Hudson, 1999: 53).

Özellikle kendisi için önemli olan konulara ‘ya hep ya hiç’ mantığı ile yaklaşan Tip Sekiz için dürüst, güçlü ve güvenilir olmak oldukça önemlidir. Kendilerini güvenilir olduklarına dair kanıtlayana kadar diğer insanlara güvenmez. İnsanların, ona karşı doğrudan ifadeler kullanmalarını/doğrudan olmalarını tercih eder. Onu aldatan, ona yalan söyleyen ya da onu manipüle etmeye çalışan insanları hemen anlayabildiğini düşünürler. İnsanların zayıf oluşunu tolere etmekte zorlanır, ancak zayıflıklarına dair gerekçeleri anlaması ya da bu

zayıflıkları konusunda çaba sarfettiklerini görmesi ile durum değişir. Saygı duymadığı ya da aynı fikirde olmadığı otorite sahibi kişilerin emir ve direktiflerini yerine getirmekte zorlanır, aslında yönetilmektense, yönetim sorumluluğunu üstlenmeyi tercih eder. Sinirli olduğu zamanlarda duygularını dışa vurmamak, yansıtmamak bir Sekiz için oldukça zordur. Arkadaşlarını ve sevdiği kişileri savunmak konusunda daima hazırdır, özellikle haksızlığa uğradıkları bir durum söz konusu ise. Her savaşı kazanmasa da, savaşın içinde olduğunun bilinmesi onun için önemlidir (Daniels ve Price, 2009: 14).

3.2.14.9.1.1. Temel Korku

“Başkaları tarafından zarar görmek, kontrol edilmek, zorbalığa ve tahakküme maruz kalmak” Tip Sekiz’in temel korkusudur. Gardını düşürmeyip teyakkuzda olmanın en iyi hal olduğunu hisseden Sekiz’ler, diğerlerinin kendileri üzerinde psikolojik, finansal, cinsel ya da sosyal bir güce sahip olmasından rahatsız olurlar. Kendi yaşamlarını doğrudan etkileyecek insanlar ve olaylar üzerinde doğrudan etkili olmak isterler. Kendilerinin etrafındaki sınırları oldukça farkındadırlar ve kendi otonomilerini korumak en temel meseleleridir. Oldukça sert, dayanıklı, bireysel tipler olan Sekiz’ler şikayet etmeden büyük miktarda fiziksel acıyı kaldırabilirler. Onlar için kibar ve hassas olmak “yumuşaklık” ve “zayıflık” anlamına gelir ve hiç güvenli değildir. Bu ve benzeri nitelikler reddedilme, dışlanma, ihanet ve acıya sebep olur. Dünyaya sert, zorlu, soğuk ve acımasız bir anlam yükledikleri için hem kendilerine hem de başkalarına karşı taş gibi katılaşmış etki almamanın gereğine inanırlar. Bu katılaşma; önemseme, şefkat, samimiyet, nezaket, fedakarlık gibi kavramlara da kendilerini kapatmalarına yol açar. Başkalarına bağımlı ve muhtaç olma üzerinden yaşadıkları korku, sorumluluk ve idarenin kendilerinde olması gerektiği inancını doğurur, bu onlara bir ölçüde tatmin yaşatsa da omuzlarına büyük bir yük almış olurlar. Her şeyi idare etmenin ağır yükü ve idare gücünü garanti altında tutmaya ilişkin harcanan enerji, esasında onlar için oldukça zorlayıcıdır. Ortalama Sekiz’ler, yaşadıkları stresin dışarıdan fark edilmesini asla istemezler ve problemlerini kimseyle paylaşmadan kendi yöntemleri ile çözmeyi tercih ederler (Lapid-Bogda, 2007: 19; Levine, 2003: 27; Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

Ortalama seviyelerde Sekiz’ler; projelerini başarmak, yeterli kaynaklara sahip olmak ve amaçlarını gerçekleştirmek için pratik, işini bilen ve rekabetçi özellikler taşırlar ancak

duygularını açığa çıkarmaz ve hedeflerini özenle saklarlar. Uyanık, hesapçı ve çıkarıcı olabilir, önemli ve değerli olduklarına ilişkin diğer insanlarla ikna edici iletişim kurabilirler. Etraflarına yaydıkları kuvvet, kimileri için koruyucu ve canlandırıcı iken kimileri için korkutucudur. Kendilerine saygı duyulması ve itaat edilmesi halinde muhatapları için her zaman hazır olabilen, söz söylediklerinde dikkate alınmayı önemseyen kişilerdir. Kontrol eden olmaya dönük şartlanmaları, diğer insanlarla geliştirilebilecek samimiyet ve yakınlık ilişkisine mani olur. Savunmacı tutum ve kontrol düzeyindeki dengeyi sağlayamayışları, duygusal iletişim kurma konusundaki yetersizlikleri, insanlarla kurmak istedikleri yakınlığa ve sahip oldukları güçlü duyguları paylaşmalarına engel olur. Yoğun ve harareti münakaşalar, rekabet, meydan okuma adeta onların bağlantı kurma tarzıdır ancak tüm bunlar diğerleri tarafından her zaman anlaşılmaz. Fiziki dürtüleri de bağlantılar geliştirme yönünde bir vasıta olabilmektedir (Levine, 2003: 28; Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

Ortalama Sekiz'lerin temel korkularını tetikleyebilecek bir diğer konu ise pazarlık kozu olmaksızın diğerleri karşısında dezavantajlı bir konuma düşmek ve daha da kötüsü geri ödeme imkanı olmaksızın başkalarına borçlanmaktır. Bu ve benzeri durumlar onlar için bir nevi kontrol edilmeye ve tahakküm altına girmeye zorlanmak demektir. Korku ve stres düzeyi arttıkça sertlikleri ve öfkeleri de artar. Sağlık seviyelerindeki düşüşle birlikte diğer insanlara karşı sert davranma hakkını kendilerinde görür ve bunu, böylesine bir dünyada hayatta kalma mücadelesi olarak yorumlarlar. Duygusal açıdan incitilmeye dair yaşanan şiddetli korku, onları insanlarla arasına mesafe koymaya ve duygularını koruma altına almaya sevk eder. Gerekirse bu mesafeyi korumak için fiziki güçlerini kullanmaktan çekinmezler. Kendilerini korumaya dönük bu güçlü motivasyon, egolarını daha da güçlendirir. Özsaygı, otorite ve üstünlüklerini hedef alan gerçek ya da hayali tehditlere karşı daha tepkisel hale gelirler. Bu seviyelerde, şayet geçmişte zorlu, merhametsiz ve korkutucu bir çevrede yaşamışlarsa hem kendilerine hem de diğerlerine karşı acımasız ve merhametsiz olabilirler. Çünkü güven duydukları kişi ya da kişilerin ihaneti, ihmali ya da yok sayışları onlar için adeta dönüm noktası olmuş ve içlerindeki masumiyet ölmüştür. En derinlerinde bu masumiyetin yasını tutsalar dahi bir daha asla saf, masum ve kırılgan olmamaya karar verirler. Reddedilme, direnişle karşılaşma korkuları ya da diğerlerinin onlara kafa tutup meydan okuyacak ya da üstünlük sağlayacak olma ihtimaline ilişkin korkuları, Sekiz'leri istek ve iradelerini

dayatmaya başladıkları bir noktaya getirir. Tehdit ve sindirmenin derecesi artmıştır hatta eylemlerinin genelde diğerlerinin iyiliği adına olduğunu düşündükleri için, tüm bu yaptıklarını, uzun vadede iş birliği ve birliktelik sağlayacak olması üzerinden haklı bularak yarattıkları üzüntü ve korkuları meşru görürler (Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

Arkadaşlık ilişkilerinde yaşadıkları bir anlaşmazlık, Sekiz’ler için o kişiyi silme sebebidir. Arkadaşlarını önemseyip kollayışları üzerinden ‘kendi insanları’ gibi görmeleri, kıymet bilmekte zorluk yaşamaları ve ihanete uğradıklarını hissetmeleri durumunda gereğinden fazla kin tutmaları muhtemeldir. Sekiz’ler kendi davranışlarını intikamla ilişkilendirmeseler dahi, diğer insanların misilleme olarak nitelediği eylemlerde bulunabilirler. Oysa bunlar Sekiz’ler için skoru yeniden dengelemek, adaleti sağlamak, geri adım atmayıp direnmek ve bir yanı sıra ilişkin intikam almak anlamına gelebilmektedir. Himayesi altındaki insanların, onlardan bağımsız olarak eylemde bulunmalarından hiç hoşlanmazlar. Bu seviyelerde “Ya söylediklerimi yaparsın ya da defolup gidersin.”, “Yapacaksın çünkü ben böyle emrettim.” gibi cümleleri söylemeye meyilli olan Sekiz’ler, etrafındaki insanlar açısından oldukça kestirilemez, ne zaman ve neye öfkeleneyeceği tahmin edilemez kişilerdir. Çünkü olası bir patlamanın sebebi, istediği şekilde düzenlenmemiş bir oda, zamanında hazırlanmamış bir yemek ya da olumsuz anlam yükledikleri bir bakış olabilmektedir. Diğer insanların onlara karşı birleşmesi Sekiz’lerin en çekindikleri konulardan biridir. Bu ve benzeri durumlarda saldırganlığa başvurmadan istediklerini elde etmek için diğerlerinin öz güvenlerini zayıflatma ya da böl-yönet stratejisini uygulama yollarını deneyebilirler. Sözlü taciz, sataşma, tahrik etme de başvurabildikleri yöntemler arasındadır. Sağlık seviyelerinde aşağı doğru ilerledikçe, insanların kontrol edilmeleri ve hayatın da zapt edilmesi gerektiği hissi hakim anlayış halini alır. Artık hiç bir sınıra saygıları yoktur ve üstesinden gelemeyecekleri işlere dahi atılırlar (Lapid-Bogda, 2007: 20; Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

3.2.14.9.1.2. Temel Arzu

Tip Sekiz’lerin temel arzusu “*Kendisini korumak, hayatta kendi yol ve istikametini belirlemek*”tir. Müthiş bir irade gücü ve yaşam enerjisine sahip olan Sekiz’ler, çevrelerindeki değişim ve dönüşümlerde belirleyici olan, dünyalarına kendi izlerini bırakabilen kişilerdir.

Duygusal açıdan sağlıklı olduklarında inisiyatif alıp tutkuyla faaliyette bulunur, sağlam içsel itki ve dürtüleri sayesinde pek çok işin üstesinden gelebilirler. Bilgi toplama sitemleri çoğunlukla sezgiseldir. Bu sağlık seviyesinde, yetenek ve cesaretlerini hem kendileri hem de çevrelerindeki insanlar için daha iyi bir dünya inşa etmek maksadıyla kullanırlar. Ayaklarının yere basıyor olması ve kararlı özellikleri yollarını açar ve saygın, yetkin, hakiki bir duruş ve mevcudiyete sahip onurlu liderler olurlar. Bir kararın herkesi memnun edemeyeceğini bilerek rahatlıkla risk alabilir, ancak sorumluluğu altındaki insanları eşitlik gözeterek koruyup kollayabilirler. Bu seviyelerde kendi menfaat ve bencilliklerini aştıkları için oldukça yüce gönüllü ve cömerttirler. Tutum ve davranışlarını, sahip oldukları gücü elde tutmak, muhafaza etmek ve artırmak yönünde şekillendiren, özerkliklerine oldukça düşkün kişilerdir. Kesin ve net olarak belirlenmiş sınırların olması Sekizler için önemlidir. Bulundukları ortamda kendi sınırlarının nerede bitip, diğerlerinin sınırlarının nerede başladığını, nelere müsamaha gösterilip nelere tahammül edilmeyeceğini bilmek isterler. Halledilmesi gereken şeylerin üstesinden gelmek ve bu bağlamda mühim işler yapan insan olarak bilinmek isterler. Durumların kendi hakimiyetinde olduğunu bilmek onlar için önemlidir (Levine, 2003: 27; Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

Sağlıklı Sekizler, temel arzularının kontrol etmek olmadığını anlamış esasen insanlar ve dünya üzerinde güzel ve faydalı bir etki yaratma arzusu taşıdıklarını fark etmişlerdir. ‘Kontrol etme’ adeta ‘kendine hakim olma’ şeklini almıştır. Her gün “dünyayı dövmeye” çalışmanın olumsuz ve ters sonuçlara yol açtığını ve dünya üzerindeki söz konusu güzel ve faydalı etkinin, şiddet ve boyun eğdirme ile değil ancak gerçek içsel bir güçle olacağını anlamışlardır. ‘Güçlerinin korunması’ ile ‘korumanın gücü’ arasında denge kurabilirler. Potansiyelleri, doğalarının hassas yanıyla temasa geçtiklerinde ortaya çıkar. Bununla birlikte sağlıklı seviyelerde Sekiz’ler, itibar görüp *saygı duyulmak* isterler ancak aynı zamanda mütevazıdırlar. Basiret, vizyon, merhamet ve güçlerini hak ve adalet yönünde kullanır hatta bu uğurda tehlikelere atılmaya gönüllü ve hazır olurlar. Mağdur, zayıf ve ezilmiş insanlara karşı adeta bir zaafı vardır, onların lehine davranabilir hatta onlar için mücadele edebilirler. Çünkü adaletsizlik, sağlıklı Sekiz’leri harekete geçiren ve duygusal olarak tepki vermelerini sağlayan bir durumdur. İnsanların ihtiyaç ve haklarının ihlal edilmesi onlarda derin bir üzüntü yaratır (Aspell ve Aspell, 1997: 6,7; Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

Açık ve net konuşan, diğerlerinden de aynı açıklığı ve netliği bekleyen Sekizler için dürüstlük ve haysiyet çok önemlidir. Bu niteliklerinin takdir görmesi onları memnun etse de takdir edilmemesi duruşlarını değiştirmeyecektir. “Sana söz veriyorum” deyişleri senet niteliğindedir, hakikidir ve ciddidir. İnsanlardaki ve şartlardaki imkanları görebilen bir yetenekleri vardır. Eylem ve pratik sezgi insanı oldukları söylenebilir. Yaratıcılıklarını somut sonuçlara dönüştürmekten mutluluk duyarlar ve lider olmalarındaki ana unsur da bu pratik yaratıcılıklarıdır. Olumlu ve yapıcı özellikleri büyük bir tatmin ve haz verir. Bu nitelikler diğer insanların henüz kendilerinde fark etmedikleri becerilerini ve güçlerini farkedip onlara göstermelerini sağlar. İnsanlar üzerinde güçlendirici, teşvik edici bir etki yaratır ve onlara ilgili konularda “balık tutmayı öğreten” kişiler olurlar (Riso ve Hudson, 2020: 321-350).

3.2.14.9.1.3. Sekiz’in Stres Rotası

Sekiz’ler kendilerini stresli ve güvensiz hissettikleri zaman anlaşmazlık ve çatışmalardan geri adım atarak, strateji oluşturmak, güç toplamak ve zaman kazanmak için Beş’e giderler. Çünkü baskı ve sıkıntılar çoğaldıkça kendilerinden çok emin ve agresif tutumlarla meydan okuyup altından kalkamayacakları işlere girişmişler ve çıkmaza girmişlerdir. Tıpkı Beş’lerde olduğu gibi kendi plan ve projeleri ile titizlikle meşgul olup uzun süreler boyunca çalışan, diğer insanlardan uzak durup faaliyetleri hakkında ketumlaşan kişilere dönüşürler. İddialı, kendilerinden emin ve yaşam dolu hallerinden eser kalmamış, tuhaf şekilde sessiz ve kopuk kişiler haline gelirler. Problemleri çözmek için zaman, mekan ve mahremiyet talep eder ancak tıpkı Beş’ler gibi kendi konforlarını ve ihtiyaçlarını ihmal ederler. Bu şartlarda uykusuzluk ve beslenme problemleri yaşamaları muhtemeldir. Reddedilme ve dışlanmışlık algıları üzerinden sağlıklı Beş’lerin; inanç ve değerlerle alay eden, küçümseyen, hakir gören ve kötümseyen yaklaşımlarını yansıtabilirler. Sağlığı bozuldukça kendilerinden ve dünyadan umudunu kesmiş, insanlarla ilişkilerinde yeniden var olma olasılığı azalmış ve yabancılaşmış nihilistlere dönüşebilirler (Riso ve Hudson, 2020: 343).

3.2.14.9.1.4. Sekiz’in Bütünleşme Rotası

Sekiz'ler, kendilerini rahat ve güvende hissettikleri zaman, savunmalarını düşürür ve duyguları ile daha çok irtibata geçme imkanı buldukları İki'ye giderler. Burada, kırılganlık ve incinebilirliklerinin meydana çıkmasına bir ölçüde izin verirler. Böylesi bir durumda kendi zeka ve güçlerinin ötesinde olan bir şeye ya da kişiye güvenebilmenin huzurunu duyumsarlar. İki'ye geçişiyle dünyayla bağlantı ve iletişim kurma olanakları artar, kendi yüreklerindeki alçak gönüllük ve şefkatle buluşma imkanı bulurlar. Özellikle çocuklarla ve evcil hayvanlarla temas anları, tanık oldukları masumiyetin vesilesiyle, kendilerinin ne kadar önemseyebilen ve umursayabilen kişiler olduğunu keşfetmelerini sağlar. Kendilerine ilişkin böyle bir gerçeği fark edişleri ve bir İki gibi kalplerini başkalarına açmayı öğrenişleri onları sağlıklı tutar (Riso ve Hudson, 2020: 348).

3.2.14.9.2. Tip Dokuz

İç güdüsel üçlünün merkezi tipi olan (eşkenar üçgenin üzerinde konumlanan) Tip Dokuz; ego sınırlarını hem içsel hem de dışsal alanlarda tutarlar. İçsel dünyada, Dokuz'lar, dengelerini alt üst edecek belirli duygu ve halleri (state) istemezler. Bir'lerin de yaptığı gibi, kendilerinin parçası olan güçlü iç güdüsel dürtüleri ve duyguları bastırırlar. Bununla birlikte, dış dünyaya yönelik ego sınırlarını da sürdürerek Sekiz'lerde olduğu gibi, bu yolla incinmeyeceklerini düşünürler. Sıklıkla pasif-agresif davranışlar gösterip/davranışlarla meşgul olup (engage in passive-aggressive behaviors) huzurlarını tehdit eden her şeyi görmezden gelirler. Bu anlamda Dokuz'ların çoğu zaman yorgun hissettiklerini ifade etmeleri şaşırtıcı olmamaktadır çünkü her iki boyutta gerçekliğe ilişkin gösterdikleri bu direnç müthiş miktarlarda enerjilerini tüketmektedir. Şayet Dokuz'lar yaşam güçlerinin büyük çoğunluğunu bu ego sınırlarını devam ettirmek noktasında kullanırlarsa yaşamaya ve dünyayla meşgul olmaya yetecek enerjileri kalmayacaktır (Riso ve Hudson, 1999: 54).

Farklı bakış açılarını kolaylıkla anlayabilen Dokuz, farklı taraflara ait avantaj ve dezavantajları görebildiği için zaman zaman kararsız görünebilmektedir. Tüm tarafları görebilme yeteneği, ona, insanlara farklılıklarını görmeleri noktasında yardımcı olma imkanı sunar. Aynı yetenek, benzer şekilde onun, diğer insanların pozisyonları, gündemleri ve öncelikleri ile ilgili kendisinininkilere göre daha farkındalıklı olmasına yol açabilir. Dikkatinin dağılması, yapmaya çabaladığı önemli işleri yarıda bırakması, onun için alışılmamış bir

durum değildir. Böyle durumlarda dikkati, önemsiz ve değersiz konular üzerine kayar. Kendisi için neyin gerçekten önemli olduğunu tespit etmesi zordur. Diğerlerinin istekleri doğrultusunda görüş bildirerek çatışmadan kaçınır. İnsanlar tarafından, kolay anlaşılabilir, memnuniyet veren ve uyumlu olarak görülen Dokuz'u, öfkesini doğrudan bir insana yönlendirdiği bir noktaya getirmek zaman alabilir. Dokuz için hayatın rahat ve uyumlu olması önemliyken, insanların da kendisi için kabullenici olmalarını ister (Daniels ve Price, 2009: 14-15).

3.2.14.9.2.1. Temel Korku

Tıp Dokuz'un temel korkusu "*Kaybetmek ve ayrılık: yok olmak*"tır. İçgüdü üçlüsünün merkez tipi olan ve Enneagram sembolünün tepesinde yer alan Dokuz'lar, hem taşıdıkları özellikler üzerinden hem de hayata ilişkin arayışları açısından bütüncül bir nitelik yansıtırlar. Onlar varlıklarını dış dünyada ve kendi iç dünyalarında barışı tesis etmeye adanmış insanlardır. Zihinsel huzurlarının bozulmasından korkan ve bu iç huzurlarının dağılmasına yönelik aşırı hassasiyet taşıyan Dokuz'lar, çatışmalardan sakınmak için insanlarla uyumlu olmaya dair güçlü bir yönelim gösterirler. Kendi kimliklerini geliştirmek, diğer insanların karşısında kendilerini yeterince ortaya koymak ve gerçek bir bağımsızlık hissi oluşturmak onlar için çok zordur. Onlar başkalarıyla eriyip bütünleşen ancak kendi kimlik algılarını, kendilerini bireysel kişiler olarak farkında olmama üzerine inşa eden kişilerdir. Kendilik algıları; kendilerini barındırmaz, insanlarla ilişkiler üzerinden şekillenir ve adeta insanları barındırma kapasitesidir. Bu algı, kendi duygularını, düşüncelerini, yeteneklerini yani kendilerini doğrudan bilincinde olmama, önemsememe, arka planda tutma daha net ifade ile kendilerini unutma üzerine oluşturulur. Bu algı (kendilik algısı), insanlarla uyum ve bağlantı içinde olma durumunu bozacak her türlü olumsuzluğu uzak tutmaya dayanır. Onların insanlarla yaşadığı bütünlüğü bozacak hayal kırıklığı, acı, öfke ve tüm diğer olumsuz duyguları fark etmelerini sağlayacak her şeye karşı direnç gösterirler. Kendilerinin farkında olma ve hatırlama noktasında tam bir tembellik içindedirler. İsteklerinin, duygularının özellikle de öfkelerinin farkında değildirler. Dokuz'lara atfedilen tembellik, gerçeklikle temas etmeye, inisiyatif alıp kendilerini ortaya koymaya ilişkin bir tembelliktir. Zira günlük hayata dair işlerde ve sorumluluklarda faal, ve aktif olabilirler (Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuz'lar ailenin bütünlüğünü korumak için, sorun çıkarmamaya çalışan, az bakım gerektiren, basit ancak adeta kaybolmuş çocuk gibidirler. Kendilerini gösterip, iddialı olmaları halinde ailenin dağılacığından endişe eden çocuklar gibi yetişkin Dokuz'lar da arka planda olup, taleplerine karşılık vermeye çalıştıkları insanların konularında ve gündemlerinde kalmayı tercih ederler. Diğer insanların beklentileri ya da iş ortamının beklentileri üzerinden harekete geçebilen kararlı ve sorumluluk sahibi insanlar olabilirler. Kendilik tanımlamaları 'diğer insanlara zahmet vermek istemeyen, özel olmayan, gösterişsiz kişi' şeklindedir. Esasında bu kendilik tanımlamasının içinde rahat ederler. Nitekim arka planda kalan kişi olmaktan da memnundurlar. Çünkü gerçekten de varoluşlarının, düşüncelerinin ve katılımlarının bir önemi olmadığını düşünür, bu doğrultuda da beklentilerini, ihtiyaçlarını ve umutlarını minimize ederler. Bu haliyle hayal kırıklığına ve hüsrana uğramayacaklarını düşünürler. Böylesine mütevazî ve geri planda oldukları için hayatın onlara acı ve trajedi sunmayacağı yönünde bir inanç taşırlar. Onların kimlikleri ve öz saygıları, daha değerli olduğunu düşündükleri biriyle ilişki kurabildiklerinde (bütünleşebildiklerinde) ortaya çıkar. Kendilerini motive etmekte zorlanır ancak diğer insanların ajandaları üzerinden motive olabilirler. Ancak hayata katılmayan, kendilerini ortaya koyabilecekleri düşünceler, tepkiler anlamında geri çeken tavırları ve silikleşen görünümeleri nedeniyle diğerleri tarafından ciddiye alınmayabilirler. Varoluşlarına bir anlam yüklemeyişleri ve özel biri olmama rolü, onları yalnızlaştırıp, enerjisiz ve özgüvensiz bırakabilir. Sıklıkla uyku ihtiyacı duyabilir, bitkin hissedebilirler (Levine, 2003: 30; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuzlar içsel huzurları için tehlikeli buldukları kişilerden, durumlardan ve konulardan etki almamak isterler. Bu istek, dışarıdan fark edilir olmasa da ve pasif bir görüntü yansıtsa da, arkasında büyük bir güç ve kararlılık barındırır. Olaylardan ve kişilerden etkilenmek, değiştirilmek istemedikleri için, kendilerini ayırıp uzaklaştırmayı ya da kapamayı öğrenmişlerdir. Böylece tolere edilmeyen duygulardan korunarak duygusal durağanlıklarını muhafaza ederler. Sağlıksız seviyelerde, Dokuz'lar için dışsal faktörlere ilişkin ortaya çıkan bizzat kendi tepkileri de rahatsız edicidir. Farklı bir ifadeyle kendi tepkilerinden de etkilenmek istemezler. Dahası içsel huzurları ve stabiliteleri için tehdit olarak gördükleri sadece negatif duyguları değil, pozitif duyguları da kapsayabilir. Onlar, hayattan çok şey istemeyen, halinden memnun, kolaylıkla ulaşılabilen basit zevkleri tercih eden, basitçe

rahatlık arayan yumuşak başlı kişilerdir. Ancak gerçek ihtiyaçlarıyla ilgilenmemekle ilgili arka planda bastırılmış bir kaygı taşırlar. Bu kaygıyla, çevrelerindeki olumlu ve huzurlu şeylere odaklanarak ve kendilerini oyalayan angarya işlerle uğraşarak başa çıkarlar. Ayrıca bu memnun, sakin ve nötr görünümünün altında yüzleşmekten de öte kabul dahi etmek istemedikleri , içgüdüsel bir tepki olarak ortaya çıkan gizli bir öfke ve kızgınlık yatar. Bu öfke çoğu zaman, dolaylı yollarla ifade edilir. Bunlardan biri eyleme geçmekte direnç göstermeleri iken, diğeri çevrelerindeki insanların taleplerine duyarsız kalarak, işleri farklı şekillerde yapmaya yönelmeleri olabilmektedir. Ayrıca muhataplarının öfkesini ortaya çıkarmaya zorlayacak şekilde davranmaları da mümkün olabilmektedir. Dokuz'ların bu öfkeyi bastırmalarının en temelde iki sebebi vardır. Birincisi zihinsel huzurlarının bozulmasından korkmaları, diğeri ise insanlarla olan bağlantılarını kaybedecekleri korkusudur. Oysa aksine tehdit edici ve tehlikeli buldukları öfkeyi bastırmaları, diğeri duygular arasında içsel huzurlarında en yıkıcı ve parçalayıcı etkiyi yaratacaktır. Dokuz'ların bastırılmış öfkeyi fark etmeleri, bir duygu olarak ona aşına olup bedenlerinde duyumsamayı öğrenmeleri, onlara ataleti ve uyuşukluğu terk etmelerini sağlayacak bir güç verir. Hissizleşmenin rahatlık olmadığını anlamaları ve kendilerine öfkeyi hissetme izni vermeleri, monotonluk ve kopukluk içermeyen, canlılık ve enerji ile dolu bir huzur; bedensel duyumsamalarını, çevrelerini ve nefeslerini derinlemesine fark edilebildikleri bir rahatlama sağlar. Daha az sağlıklı Dokuz'lar hayata ilişkin negatif ve zarar verici durumları kadenci ve kabul eden bir tutumla karşılama eğilimi gösterirler. Böylesi durumlar için yapılabilecek hiç bir şey olmadığına inanır, hem kendilerini hem de başkalarını üzülmemeye ve hayal kırıklığına uğramamaya ikna ederek adeta vazgeçerler. Önemsiz işlerle, kendilerine rahatlık sağlayan rutin ve alışkanlıklarla oyalanarak problemleri görmezden gelirler. Bu, esasında hayatın nahoş ve rahatsız edici etkilerine kendilerini kapatmaları ve güçlü bir direnç göstermeleridir. Hayatı güvenli bir mesafede yaşayarak onu daha az sürprizsiz, daha az doğrudan ve daha az tehlikeli hale getirmeye çalışırlar (Palmer, 1991: 159; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Sağlıksız seviyelerde kendilerine sundukları küçük hazlar içlerinde büyüyen duyarsızlık, donukluk ve hissizliği uzaklaştırmak içindir. Oysa hayata ilişkin genel okumaları; hayatın yaşanarak keyif alınacak bir yer olmadığı, bir şekilde geçip gitmesi gereken bir şey olduğu yönündedir. Onları kendi problemleriyle yüzleştirecek her türlü çabaya inatla direnir,

her şeyin yolunda olduğu yanılsamasına sımsıkı tutunurlar. Holistik düşünme tarzları Dokuz'ların benzerliklere tutunmalarına ve farklı fikirleri armonize olmuş bütünün altında toplamak için farklılıkları önemsememelerine yol açar. Gerçeklik onları problemlerle yüzleşmeye zorladıkça korkar, depresif, etkisiz, verimsiz, kayıtsız, ve uyuşuk olurlar. Onlar zihinsel huzurları sarsılmasın diye hayatın parlak yüzüne odaklanmaya çabaladıkça herkesin adeta sorunlara ve çatışmalara işaret edip onları mutsuz etmeye çalıştığını düşünürler. Oysa ki kendileri acıya, kedere, paradokslara ve hayatın gerginliklerine karşı ya basit ve acısız çözümler bulup tüm bunlardan kaçıyorlardır ya da toptan tüm bu olumsuzlukları inkar ediyorlardır. İnsanların kendilerinden, içsel huzurlarını mahvedecek cevaplar ve karşılıklar talep etmeleri Dokuz'ların korkularını tetikler ve hayatlarını atalet ve tembellik içinde geçirebilirler (Aspell ve Aspell, 1997: 7; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Sağlıksız Dokuz'lar içgüdüsel güçleriyle olan bağlarını kopardıklarında psişelerindeki her şeyi statik ve durağan hale getirir oldukça kopuk ve depresif olurlar. İnsanlarla fiziksel olarak ilişki içinde görünseler dahi duygusal ve zihinsel olarak bağlantısız olabilirler. Temel bir kendilik kaybı yaşarlar; kendilerinin bilincinde olmaz ve kendilerini kapatırlar. Böylesi zamanlarda sıklıkla unutkanlık yaşar, harap, uyuşmuş ve çaresiz görünürler. Bu seviyelerde tembellikleri ve hareketsizlikleri nedeniyle hayatlarındaki problemlerin hiç bitmeyip daha da kötüleşeceği yönünde yoğun korkular yaşarlar. Hayatın problemleri altında ezildiklerini, hayata ve insanlara sunabilecekleri hiç bir şey olmadığını düşünürler. Yetersizlik duygusu ile birlikte genel bir ihmalkarlık ve yardım almaya karşı güçlü bir direnç gözlemlenebilir. Sağlık, ekonomik ve kişisel problemlerini inkar edebilir, başkalarına bağımlı ya da sömürüye açık hale gelebilirler. Kaybolmuş ve bağlantısız hissederler. Dokuz'ların ataleti, kayıtsızlıkları ve uyumsuzlukları gerçek ihtiyaçlarını karşılamak ve kendilerini korumak için harekete geçmelerine mani olur. Bu seviyede en büyük kusurları aldırıışsızlıktır, dünya yıkılsa umurlarında değil görüntüsü yansıtabilirler. Pes etmek onlara en cazip görünen seçenek olarak görünür. İç dünyalarına komut vermek için dışsal bir komuta ihtiyaç duydukları, kendi hayatlarıyla ilgili derin bir ilgisizliğe ve umursamazlığa düştükleri söylenebilir. Kaygılarını ve öfkelerini bastırmak için yiyecek ve içeceklerle bağımlı şekilde yönelebilir, insanların müdahalelerine inatçı bir sessizlik içinde kalarak direnç gösterebilirler (Stevens, 2014: 50; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuz'lar insanlara ve durumlara ilişkin problemlerle baş edebilmek, sorunlara karşı hazır ve kullanışlı cevaplar bulabilmek ve sosyal çevrelerinin beklentilerini karşılamak için inançlara, adetlere ve toplumsal kurallara bağlı olabilirler. Kutsal metinlerden, halk deyişlerinden ve atasözlerinden oluşan hayat felsefeleri onlara bazı durumlarda çözüm yolları da sunabilirler. Ancak sağlıklı Dokuz'lar için bunlar kendilerini üzmekten korumak için kullanılır. Nitekim dayandıkları bu felsefe bireysel durumları, ince farkları hesaba katmayan, anlamsız teselliler sunan ve onları hiç bir çaba gerektirmeksizin daha fazla kopuk, bağlantısız ve pasif olmaya itecek özellikler gösterebilir. Onlar, maneviyatı; problemleri durumlar hakkında yapılabilecek hiç bir şey olmadığına ilişkin kanaatlerine bir gerekçe olarak kullanıp, tanrının iradesine dayandırdıkları bir kaderciliğe sığınabilirler. Daha sağlıklı Dokuz'lar doğru olarak görmek istedikleri inanca (ideolojiye) bağlanmak için, bizzat deneyimledikleri gerçekleri, mesleki uzmanlıklarını ya da sezgilerini görmezden gelebilirler (Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuz'lar ilişkilerinde insanlara uyum sağlamaya çalışan, ahenk ve bütünselliği fazlaca önemseyen kişilerdir. İnsanlarla iletişimlerinde sakin, yumuşak başlı, kibar, teskin edici, tatlı dilli olma özellikleriyle göze çarpabilirler. Çatışma yaşanmaması, işlerin kötüye gitmemesi için insanlarla beraber hareket etme eğilimi gösteren, bu sebeple kolay lokma olarak algılanıp iddialı, bağımsız ve agresif tipler tarafından suistimale açık olan kimselerdir. Muhataplarının kusurlarını görmek istemeyip onları idealize edebilir özellikle aileleri ve yakın arkadaşlarıyla kurdukları ilişkilerde özdeşleşme yaşayabilirler. İdealize ettikleri kişilerin iyi ve orada olduklarını bilmek iyi hissettirse de bir noktadan sonra bu kişilerle değil, bu kişilere dair sahip oldukları kanı ve fikirlerle ilişki kurmaları muhtemeldir. Ayrıca idealize etmek Dokuz'ların kendilerinden ziyade bir öteki üzerine odaklanmalarına ancak aynı zamanda kendilik değeri algılarını da artırmalarına imkan verir. Çünkü çoğu zaman kendilerinden daha enerjik olan yakınları ve arkadaşları, kendilerinde bastırma eğilimi gösterdikleri canlılığı ve enerjiyi sağlayabilir. Diğer ifade ile kendilerinde bloke ettikleri canlılığı, enerjiyi ve yetenekleri bu nitelikleri taşıyan insanlarla bütünleşerek tamamlamaya çalışırlar. Dokuz'lar, diğer insanların arzularıyla ve duygusal ihtiyaçlarıyla güçlü şekilde özdeşleşebilirler. Bu, pozitif yönüyle bir diğer insanı derinden bilmek ve anlamak noktasında

gerçek bir yeteneği gösterirken; negatif yönüyle, kişisel bakış açılarını kaybetme potansiyelini de yansıtır. Hayatı adeta başkaları üzerinden vekaleten yaşadıkları böylesi bir tabloya sürekli uyum sağlama eklenince alışıldık, sıradan rollerin içinde kaybolmaya, basmakalıp söz ve sloganların ardına saklanmaya başlarlar ve nihayetinde kaybolurlar. Adeta görünmez olurlar. Nitekim bu kayboluş fiziki olmadığı için yani katılım sağlamaya devam ettikleri için Dokuz'ların içe dönük nitelikleri pek bilinir ve görünür değildir. Oysa onlar dikkatlerini dünyaya aktif bağlantıdan uzaklaştıran, tüm diğer tipler içinde en içe kapanık tiplerdir. Zihinlerinde, insanların taleplerinden özgürleştikleri bu yerde güvende hissederek. İdeal hatıralar ve fanteziler onlara huzur verir, ancak etraflarında olup bitenden habersiz oluşları, ilgisizlikleri, unutkanlıkları ve dalgınlıkları onları daha az verimli ve daha az becerikli hale getirir. Böylesi bir kaçışta, her şeye ve herkese dair olumlu hisler yaşasalar da, bu hisler gerçeklik zemininde anlamlı bir eylemle bağlantı kuramaz (Palmer, 1991: 160; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuz'lar yaşama bütünüyle katılmanın sıra dışı bir çaba gerektirdiğini düşünür, bunu bir sorun gibi algırlar. Kişisel seçimler üzerinden hissettikleri anksiyeteyi, rutinler inşa ederek hafifletmeye çalışırlar. Bir çizelge oluşturup, güne uyandıklarında yapmaları gerekenler konusunda bir seçimle yüzleşmemek, birbirini takip eden görevleri, üzerinde düşünmek zorunda kalmaksızın, az miktarda dikkatle halletmek onlar için daha kolaylaştırıcı olacaktır. Onlarda, yaşama dolu dolu iştirak etmek konusunda tanımlayamadıkları bir tereddüt üzerinden işleyen erteleyici bir mekanizma vardır. Oysa dikkatlerini, sorunları çözmek, kendilerini geliştirmek, insanlarla daha anlamlı ilişkiler geliştirmek için vermeleri ve enerji harcamaları gerekir. Bununla birlikte diğer insanların kendilerini harekete geçirmeye çabalamalarından rahatsız olurlar. Düşünmek istemedikleri zorlukları hatırlatmaları onları öfkeliendirir. Kimseyi rahatsız edip sıkımlamalarına rağmen insanların neden kendilerine kızdığına bir anlam veremezler. Önemli sorunlarla ilgilenmeyi erteleyip boş ve angarya işlerle uğraşmalarının insanları nasıl çileden çıkardığını anlayamazlar. Mevcut şartlara uygun ve doğru karşılıklar veremeyişleri gerçekten de muhataplarına zor anlar yaşatabilir. Dokuz'lar insanların kendilerine nahoş davranmaları durumunda kendilerini güçsüz hissederek gerekli karşılığı verememiş olmaktan öfke duyarlar. Nitekim suistimal edilme ve insanların onlara reva gördüklerinden ötürü acı çekme eğilimine sahiptirler. Böylesi durumlarda kendi

menfaatlerini koruyacak, kendilerini netlikle ifade edebilecek gücü bulamaz, aciz hissederler. Adeta harekete geçemez ve oldukları yerde, oldukları halde dona kalırlar (Palmer, 1991: 156; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Benzer durum rahatsızlık duydukları bir teklif ya da durumla karşılaştıklarında “hayır” diyebilmek konusu için de geçerlidir. Diğer insanların durum ve düşüncelerini fazlaca dikkate almaları, kendilerini ihmal etme eğilimleri ve ne istediklerini farkında olmayışları sessizce razı olup daha sonra pişmanlıklar yaşamalarına yol açar. Çünkü Dokuz’lar, kendi düşünce, duygu ve ihtiyaçlarını önemsemezler ve bir nevi bunlarla irtibatlarını kaybetmişlerdir. Bu sebeple hayatın içinde pek çok durum karşısında güçlü bir pozisyon almak onlar için oldukça zordur. İlişkilerinde, diğer insanların daha aktif ve iddialı taraflar olmalarına izin verirler. İstemedikleri şeylere de evet deyişleri kısa vadede çatışma ve anlaşmazlıkları engellese de içlerinde yaşadıkları kızgınlık pasif agresif davranışlar şeklinde muhataplarına yansır. Yapmayı kabul ettikleri şeyleri yapmamaya ve duyarsızlaşmaya başlayabilir ya da patlamaya hazır olabilirler. Duydukları rahatsızlık ve kızgınlık kendilerini adeta kapatmalarına sebep olabilir. Bağlantısızlıkları ve kopuklukları nihayetinde onları tam da en çok korktukları noktaya, kaybolmaya ve insanlardan ayrılmaya götürür. Bu düzeyde gerçeklikle yüzleşemeyeceklerini hissedip insanları dinlemeyi reddederler. Bütünüyle içlerine kapanarak tamamen tepkisiz ve kayıtsız bir hale gelirler (Lapid-Bogda, 2007: 22; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

3.2.14.9.2.2. Temel Arzu

Tip Dokuz’ların temel arzusu “*İç dengeyi ve zihinsel huzuru sürdürüp muhafaza etmek*”tir. Sağlıklı Dokuz’lar, bağlantıyı kaybetme yönündeki korkularından özgürleşerek dünyaya katılımlarının önemsiz olduğu inancından kurtulurlar. Kendi zaman ve enerjilerine değer olduklarını bilir, hem kendileri ile hem de diğer insanlarla gerçek anlamda bağ kurabilirler. Hayatın sorunlar içeren bir boyutu olsa da içlerindeki soğukkanlı, sakin, iyileştirici ve uzlaştırmacı enerjinin dengeleyici bir unsur olarak çalışacağını bilir, bu gücün kendilerinde zaten var olduğunu fark ederler. Hayal güçleri son derece kuvvetlidir ve hayata ilişkin pozitif vizyonları diğer insanlara ilham verir. Şimdiki anda mevcut, canlı ve uyanmış oldukları için anlık ihtiyaçları ve fiziksel çevreleriyle ilgilidirler. Hayatla bağlantılı olmaktan

keyif aldıkları için kopukluktan ve olumsuz duyguları bastırmaktan uzaklaşmış, huzur ve iyileşme adına çalışan dinamik, neşeli, hayat dolu insanlar haline gelirler (Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Sağlıklı Dokuz'lar kendilerine öfkeyi hissetme izni verirler. Öfkeyi tecrübe edebilecekleri meşru bir hak olarak görüp bu yolla hayır deme ve sahip olmak istemedikleri şeylerden kendilerini koruma becerisi kazanırlar. Negatif bir duygu olsa da onun kendilerine azimli ve kararlı olma, sınır koyma ve kendini savunma gibi pozitif yetiler kazandırabilen gücünden yararlanırlar. Sağlıklı Dokuz'ların en bilinen özellikleri; doğal, iddiasız ve mütevazı olmalarıdır. Temel arayışları barış, uyum ve karşılıklı saygıdır. Anlaşmazlık, gerginlik ve kötü niyetten oldukça rahatsızlık duyarlar. İnsanların oldukları gibi olmalarına izin veren, istedikleri gibi yaşama özgürlüğü sunan, kapsayıcı, kucaklayıcı kişilerdir. Herkese ve her duruma olumlu nitelikleri üzerinden yaklaşan, farklı bakış açılarını dikkate alabilen, müthiş dinleyicilerdir. Başkalarını desteklemeyi çokça önemser ancak kurtarıcı ya da yardımsever rolüyle özdeşleşmezler. İnsanlar onlara sadelikleri, masumiyetleri, dolaysız ve hilesiz oluşları üzerinden güven duyarlar. Sağlıklı Dokuz'lar insanlardaki iyiliği görebildikleri gibi kendilerindeki iyiliği de görebilir, kendi dünyalarıyla da kişisel olarak bağlantı kurabilirler (Lapid-Bogda, 2007: 21; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

Dokuz'ların en önemli güç kaynaklarından biri sabırdır. Bu sabrı zorluklar ve problemler karşısında taviz vermeden ve geri adım atmadan mücadele etmek için kullanırlar. Onlar, mevcut yapıları ve rutinleri sürdürmeyi, sükuneti, sakinliği ve aşına oldukları işlerle meşgul olmayı severler çünkü tüm bunlar, onlar için hayatı daha kestirilebilir kılar. Hedefledikleri şeyler için istikrarlı şekilde çalışır ve genelde başarırlar. Sessiz bir güç ve dayanıklılıkla beslenen sabırları sayesinde hayatın iniş çıkışlı doğası onların dengesini bozmaz. Hayal kırıklıkları, hastalıklar ya da büyük problemler karşısında herkesin kaygıyla abartılı tepkiler gösterdiği durumlarda dahi sakin ve dingin kalabilir, sahip oldukları içsel denge ve istikrarla yollarına devam edebilirler. Sağlıklı Dokuz'lar hayatın içinde, iyiliğin ve kötülüğün bir aradalığını görür ve bundan kaygı duymazlar. Haz ile acının, keder ile neşenin, sağlık ile hastalığın, huzur ile kaygının paradoksal birliğini kabul ederler. Aradıkları bütünlüğün varoluşun kendisinde olduğunu fark eder ve kendilerini hayal alemine kapatma

ihtiyacı duymazlar. Şimdiki an ile kendilik algısını muhafaza ederek bağ kurabilir ve bütünlüğün içinde muazzam bir iç huzurla mevcut olurlar (Levine, 2003: 30,31; Riso ve Hudson, 2020: 351-378).

3.2.14.9.2.3. Dokuz'un Stres Rotası

Olumsuzluklar ve sorunlarla karşılaştıklarında kendilerini, seçimlerini ve isteklerini önemsizleştiren ve kendilerini (içlerine) kapatan Dokuz'lar, kaygıyı kontrol altında tutamadıkları ve stresle baş etmekte yetersiz kaldıkları zaman Altı'ya giderler. Her şeyi haline ve oluruna bıraktıkları noktadan adeta ümitsizce ve telaşla kalkıp açıkları kapatmaya, işlere asılmaya ve projelere odaklanmaya başlarlar. Hayata ilişkin pozitif bakış açıları tamamen dağılır daha karamsar ve şüpheli bir hal alırlar. Kendilerine istikrar, denge ve güvenlik sağlayabileceğini düşündüğü ilişkilere ve fikirlere yönelebilirler. Daha savunmacı bir tutumla Altı'lar gibi hayata ve insanlara ilişkin rahatsızlıklarını dillendirip şikayet etmeye başlarlar. Kendi problemleri üzerinden diğer insanları suçlayıp küstahlaşabilir hatta insanlarla ilgili paranoyak şüpheler taşıyabilirler. Kendilerini bile şaşırtacak şiddette öfke patlamaları yaşayabilirler (Riso ve Hudson, 2020: 371).

3.2.14.9.2.4. Dokuz'un Bütünleşme Rotası

Kendilerini rahat ve güvende hissederek Dokuz'lar, kendi değerlerini ve kendi gerçekliklerini fark eder, sağlıklı Üç'ler gibi kendilerini daha donanımlı, daha güçlü kılacak yeteneklerine zaman ve enerji ayırırlar. Kendi gelişimlerini ihmal etmeyerek kendilerine yatırım yapmanın, insanlarla bağlantıyı koparmalarına sebep olmayacağını bilirler. Enerjilerinin ve karizmalarının artmasıyla kendilerini görünmez hissetmemeye başlarlar. Kendileri için bir şeyler yapmaya çalıştıklarında üzerlerine çöken ağırlık ve uyku halinden kurtulur, içgüdüsel tabiatlarının canlılığını geri kazanırlar. Kendi değerlerini keşfetmeleri, insanların da onlara değer verip takdir etmelerini sağlar. Bu değerlerin insanlar tarafından da yansıtılıyor olması Dokuz'larda hem şaşkınlık uyandırır hem de bu geribildirimden keyif duyarlar. Sağlıklı Üç'ler gibi değişen şartlar ve durumlar karşısında esneklik gösterebilir, gerçeklikle daha uyumlu hale gelirler. Gerektiği zaman kendini ortaya koymanın saldırganlık olmadığını anlarlar. Kendi gelişimlerine enerji harcar, potansiyellerini geliştirir ve insanlar

için sunduklarını, insanların bilmesini sağlarlar. Hem kendileri hem de dünya için ellerinden geleni yapar ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 373-376).

3.2.14.9.3. Tip Bir

Tip Bir'ler de Tip Sekiz'ler gibi dış dünyaya karşı işleyen bir ego sınırına sahiptirler. Ancak Bir'ler daha çok içsel sınırlarını sürdürmeye yönelik yatırımlar yaparlar. Her insan; güvenmediği yahut onaylamadığı durumlarda, kendisine endişe hissettiren ve savunma gerektiren durumlarda, kendisine ilişkin bir görünüme sahiptir. Bir'ler (benzer şartlarda) belirli bilinç dışı dürtüleri zapt etmek/durdurmak, bunların bilinç düzeyine dahil olmasına engel olmak için/bilince yayılmasına engel olmak için müthiş bir enerji sarf eder. Bu Bir'lerin adeta kendilerine “Ben bu duyguyu istemiyorum. Bu reaksiyona ya da dürtüye sahip olmak istemiyorum.” Demeleri gibidir. İçsel sınırlarını ve köşeye sıkışmış/zor durumda olan içsel doğalarını koruyabilmek için çok büyük oranlarda fiziksel basınç (physical tension) yaratırlar (Riso ve Hudson, 1999: 53).

Doğruluk konusunda, yüksek içsel standartlara sahip olan Tip 1, hayatını bu standartlara uygun şekilde yaşamayı umar. Onun için, kişiler, nesneler ve olgularla ilgili yanlışları ve bu yanlışların nasıl düzeltilebileceğini görmek oldukça kolaydır. Diğer insanlar tarafından, fazla eleştirel ve mükemmeli arzulayan biri gibi görünebilir ancak onun için doğru şekilde yapılmayan işeri yok saymak veya kabul etmek oldukça zordur. Sorumlu oldukları işlerin doğru şekilde yapılacağından emin olunabilecek bir kişidir, ve böyle biri olmaktan gurur duyar. Diğerlerine yansıtılamaya çalışmasına rağmen, insanların işleri, düzgün şekillerde yapma gayreti göstermemeleri, sorumsuz ve adaletsiz davranmaları, Bir'in içinde dargınlık hissetmesine yol açar. Onun için iş, daima keyiften önce gelir, işin tamamlanması için arzuların baskılanması gerekir (Daniels ve Price, 2009: 14).

3.2.14.9.3.1. Temel Korku

“Kötü, kusurlu, günahkar, ahlaksız, yozlaşmış olmak” Tip Bir'in temel korkusudur. Onlar için dünya, çeşitli şekillerde çekidüzen verilip ıslah edilmesi gereken konu, durum ve kişilerle doludur ve onları bu görevi yerine getirmeye sevk eden yüksek bir misyon bilinci taşırlar. Bu kaotik durumlara ilişkin ellerinden gelenin en iyisini yaptıkları sürece, hayatta

yerine getirdiklerini düşündükleri bu misyondan güç alırlar. Onlar kendilerini ve eylemlerini, kanaatleri ve yargıları ile kontrol edip yönlendiren içgüdü ve tutku insanlarıdır. Hatalara ve kusurlara odaklanmış olmaları, hayata güvenmelerini zorlaştırır bu nedenle tutkuyla arayışı içinde oldukları “daha iyi”ye ulaşmanın tek bir yolu vardır, çocukluklarından beri tanıdıkları bir ses olan “süperego”ya güvenmek. Süperego seslerinin, kendi bütünlüklerini bozmakla birlikte ilişkilerini de zedelediğini fark etmeleri çok zordur. Çünkü bu eleştiren sesin kendilerine rehberlik edip onları kurtuluşa taşıyan kutup yıldızı olduğuna inanır. Bu ses onlar için sorgulanmaz ve değiştirilemez bir gerçektir ve onlara özgüven hissi sağlayan, aklın yegane sesidir. Ortalama seviyelerde kişilikle özdeşleşme yaşanmış ve kendileri ile bu katı, affetmeyen ses arasında pek bir farklılık kalmamıştır. Bir’ler yaşadıkları bu katılaştırmanın; kendilerinin ve diğer insanların gözünde, kendilerini meşrulaştıracağına inanır ancak kendilerine ilişkin bu mükemmel versiyonlarını yaratmaya çalışırken kendi cehennemlerini yarattıklarını fark edemezler (Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

En büyük korkuları, yozlaşmışlığa ve kusursuzluğu temsil etmeyen kötü arzulara yenik düşmeleridir. Kestirme ya da etik olmayan yol ve yöntemler, onlara gerçekten eziyet veren deneyimlerdir. Hata yapmaktan ve prensiplerine bağlı kalamamaktan duydukları korku, içgüdüsel dürtülerine karşı müthiş bir direnç göstermelerine yol açar. İhtiyaçlarına, bedenlerine ve bedenin doğal içgüdülerine ilişkin olumsuz kanaatler taşırlar. Onlar için tüm bunlar dağınık, can sıkıcı, kirli ve utanç veren niteliklerle ilişkilendirilir bu nedenle aşırı titiz, aşırı dikkatli, aşırı temiz olmalıdırlar. Dışarıdan aşırı otokontrol sahibi, katı kişiler olarak görünseler de onlar kendilerini böyle tecrübe etmezler. İdeallerine uygun davranamadıkları için kendilerine, tembellik ve sorumsuzlukları üzerinden başkalarına duyulan öfke, Bir’lerin yoğun hissettikleri bir duygu olmasına rağmen çoğu zaman öfkelerinin de farkında değildirler. Çünkü süperegoları onlara duygusal olmayı ve duygusal tepkiler vermeyi yasaklamıştır (Murphy, 2015: 26; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Onlar için öfkeli olmak, daha az mükemmel ve kontrolsüz olmaktır bu nedenle çoğu zaman sıktıkları dişlerinin arasından “Öfkelenmiyorum, doğruyu söylüyor ve doğru olanı yapmaya çalışıyorum.” derler. Adeta zihinlerinin içinde bir yargıç vardır, zaman zaman bilge ve anlayışlı olsa da çevrede bu denli düzensizlik ve kaos varken çoğunlukla katı, sert ve

acımasızdır. Esasında Bir’ler çocukluklarında, çocuk olmanın kabul edilebilir bir şey olmadığını hissedip yetişkin sorumluluğu ve ciddiyet geliştirmişlerdir, bu şekilde bir nevi varoluşunu meşrulaştırma ihtiyacı hissetmişlerdir. Genelde kendi koruyucu figürlerine ilişkin bir kopukluk yaşamış ve “Ben kendime klavuzluk edeceğim ve kendi kendimi cezalandıracağım ki kimse beni cezalandırmasın” kanaatine varmışlardır. Otorite figürüne ilişkin onay ve tasvip eksikliği bir anlamda Bir’lerin diğerlerine yönelttiği asabiyetin ve dargınlığın kaynağıdır. Çünkü tip Bir çocuğun gözünde, davranışları ne kadar mükemmel, başarıları ne kadar etkileyici olursa olsun ebeveynlerinin tasdik ve onayı erişilmezdir. Kurallara uyarak ve hata yapmayarak kendi bağımsızlıklarını kazanmaya çalışmışlar, kimliklerini ise diğer herkesten daha iyi, daha sorumlu, daha düzgün, daha düzenli olduğu şeklinde inşa etmişlerdir (Searle, 2001: 25; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Ortalama Bir’ler, ideallere sahiptir ve ideallerini takip ederek kendilerini değerli hissedip süperego seslerini bastırma imkanı bulurlar. İdeallere tutundukları ölçüde kendilerinin ya da çevresindekilerin performanslarında, içinde bulundukları ilişkide ya da bir çocuğun davranışlarında iyiyi görmek imkansız hale gelir çünkü “idealin hayaleti” onlara sadece kusurları gösterip, mükemmeli dikte eder ve basit bir mail atma işini dahi bir çileye dönüştürür. Bu seviyelerde Bir’ler, varoluşlarını meşrulaştırmak için sürekli çalışmaları gerektiğine inanırlar, ancak sağlıklı ve dengeli özdisiplinleri, saplantılı bir kararlılığa ve acımasız bir işkolikliğe dönüşürse asil ciddiyetleri ve amaç algıları kompulsif bir hale gelir. Bununla birlikte içlerinde kendilerini geliştirecek proje ya da işlerle hiç ilgilenmeyen taraflar olduğunu fark eder ve içsel tutarlılıklarını korumak için fazlaca enerji sarfederler. İdealist düşünceleri, prensiplere dayanır ve objektif standartlar tarafından yönlendirilir. Kendi oluşturdukları standartlara uygun yaşayamadıkları için yoğun suçluluk yaşarlar. Süperegonun baskısını sürekli olarak hisseden Bir’ler, kendileri için gizli çıkış noktaları sağlayabilirler. Rasyonalize edebilecekleri ve güvenli buldukları bu kaçış noktaları gizli alışkanlıklar ve zevkler olabilmektedir. Süperegoya karşı kısmi bir ayaklanma olarak okunabilecek bu alanlar onlar için bir nevi deşarj olma yoludur. Ortalama seviyelerde Bir’ler, işlevsel eylem insanlarıdır ve temelde yararlı olmak isterler, güçlü fikirleri ve savları vardır. Diğer insanlarda da benzer özelliklere değer verirler ancak saplantıları arttıkça düşünce ve davranışlarında

katılarak diğerk herkesin kendi fikirlerini kabul etmesini isterler (Aspell ve Aspell, 1997: 4; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Çok sert ve keskin standartlara sahip oldukları için, başkalarının da onlara kendi yaptıkları hatalardan dolayı acımasızca hesap soracaklarına dair derin bir korku yaşarlar. Bu bağlamda diğerk insanlardan gelen olumsuz geri bildirimlere tepkisel reaksiyon verebilir, bu eleştirileri aşırı tehditkar olarak yorumlayabilirler. Nitekim kendilerini kesintisiz olarak eleştirdikleri düşünöldüğünde bu tepkisellik anlam kazanacaktır. Gerekli gördükleri reformları gerçekleştirmek için sabırla çalışırlar. Sağlık seviyeleri düştükçe düşünceleri adeta dünyaya karşı bir sınır, bir zırh oluşturur. Onlar için insanların büyük bir kısmı laçka ve gevşek ölçötlere sahiptir. İnsanlar tarafından hayal kırıklığına uğrama korkuları, Bir'leri son derece şikayetçi ve söylenen insanlar haline getirir. Yaşadıkları kızgınlık, sabırsızlık ve tahammölsözlük nedeniyle kendi fikir ve önerilerini diğerk insanlara nazik şekillerde aktaramaz, patronluk taslayan tavırlarını yumuşatamazlar. Bu da Bir'lerle aynı fikirleri paylaşsalar dahi insanların direnç göstermesine, bu direnç de Birler'in çileden çıkmalarına yol açar. Nihayetinde Bir'ler, işleri yapma yöntemlerinin ve düşüncelerinin sorgulanması üzerinden, değerli vakitlerinin heba edildiğini düşünerek daha fazla sinirlenirler (Murphy, 2015: 27; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Sosyal konular, kurallar ve prosedürler üzerine öğretici, savunmacı, ahlakçı konuşmalar yaparlar, kendilerini nesnel değerlerin, sosyal standartların temsili olarak görürler. Politika, gündeme ilişkin konular ve sosyal sorunlarla ilgilenmek, haksızlıkları dile getirmek, yanlış yapanları ve kirli çamaşırlarını ifşa etmek onların uzmanlık alanıdır. Bu seviyelerde Bir'ler kendileri, başkaları ve genel olarak toplum için tek çözümlü, aşırı, dogmatik zaman zaman da gerçek dışı standartlar benimseyebilirler. Eleştirel, peşin hükümlü ve rijid özellikler yansıtmaları nedeniyle oldukça sınırlanmışlardır. Bir noktadan sonra sistemlerin, toplumun ya da insanlığın hata ve kusurlarına ilişkin öfkeli ve sürekli bir söylenme halini yansıtabilir ve bunun dışına çıkamayabilirler (Aspell ve Aspell, 1997: 4; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Sağlıksız Bir'ler ilişkilerinde eleştirel ve hükmedici tavırlar sergileyebilir hatta karşı tarafı bağı tutmak, minnet altında ve borçlu olduğunu düşöndürmek, dengesini ve özgüvenini

sarsmak için eleştiri ve kontrol mekanizmalarını kullanabilirler. Sadakata çok önem verir, duygusal ve fiziksel tatmini iyi bir ilişkiyi hak ettiklerini düşünürler. Göstermek istemeseler de terk edilme korkusu ve kronik yalnızlık hissinden rahatsız olurlar, hayatlarında oldukça sınırlı olan ödül alanlarından birini kaybetme korkusu yaşarlar. Katılışmanın dozu arttıkça, diğer insanlara karşı daha bilgiç ve tepeden bakan kişiler haline gelirler. Bu seviyelerde onlar için “Doğru doğrudur, yanlış da yanlıştır başka hiç bir istisna olamaz.” Diğer insanlar onların görüşlerini onaylamıyorlardır çünkü hepsi ahlaksız ve yozlaşmışlardır. Bununla birlikte insanlarla konuşurken, onlara cansız nesneler ya da makineler gibi hitap etmeye, göz teması kurmamaya başlarlar. Artık çevrelerini düzenlemek, düzeltmek, kontrol etmek konularında aşırılaşan, sadece yanlışlara odaklanmış gergin, sinirli ve aşırı ciddi insanlara dönüşürler. Farklı her türlü fikre kapalı, dar görüşlü, kendini beğenmiş ve diğer herkese tepeden bakan, hiç bir uzlaşma kabul etmeyen, insan sevmez bir hale bürünürler. En kötü seviyelerde kendi kontrollerini kaybedişleri ve diğer insanlarda tahammül edemedikleri şeyleri kendilerinin yaptıklarını fark edişleri, onlar için dayanılmaz boyutlara ulaşır (Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

3.2.14.9.3.2. Temel Arzu

Tip Bir’lerin temel arzusu “*İyi, erdemli, dengeli olmak ve bütünlüğe sahip olmak*”tır. Bir’ler, iyi insanlar olmayı derinden isteyen, tanık oldukları sorunlara ilişkin bir değişim yaratmanın mümkün olduğuna güçlü bir şekilde inanan ve bu amaç uğruna konforlu hayatlarını terk edebilen kişilerdir. Onlar engin gerçekçilikleri ve nesnellikleri sayesinde en iyi seçimleri yapabilir, bu seçimleri yaparken de kendi tutku ve tercihlerini hatta eğitimlerini bir kenara koyabilirler. Sağlıklı seviyelerde temel arzularına ulaşmış, öz farkındalıklarının sonucu olarak ise bilge, kavrayış sahibi, kabullenen ve umutlu insanlar olurlar. İyiliği yaratmaya, ilişkilerinde kusursuz bir bütünlüğü sürdürmeye ve çevrelerindeki kaosu dengelemeye yönelik güçlü bir arzu duyarlar (Craig, 2014: 23; Riso ve Hudson, 2020: 136-137).

Durum, kişi ve olaylara dair yargılayan olmaktan vazgeçer, yargıların ufku genişletip kişiyi özgürleştirmek yerine tüketen ve sınırlandıran etkilerini fark ederler. Ego temelli bu yargılamanın taşıdığı negativiteyi, ve onun bölücü, sınırlandıran işlevini görürler.

Süperegolarının, yargılamalar ile onları “iyi” ve “kötü” parçalara ayırdığını bunun da aradıkları tamlık ve bütünlüğü yok ettiğini bilirler. İçlerindeki bu yargıcın yani süperegolarının emreden sesine ‘ben’ demeyip, kendilerinden ayrı bir ‘o’ olarak görmeyi başarırlar. Yargılamanın; yargılanan şey ile insanın kendisini ayıran ve çizilen bu sınırlarla insanın, kendi deneyimleriyle irtibatını kesen etkisinin farkındadırlar. Kendilerini yargılamanın içsel bir savaş ortamı yaratarak, oldukları gibi olmalarına izin vermemek anlamına geldiğini fark ederler. Çünkü kendilerinin, insanların, ve durumların oldukları gibi olmalarına izin vermek, gerçekliği kabullenmek demektir. Esasında arayışı içinde oldukları şeyin yargılamak değil *ayırt etmek* olduğunu anlamışlardır. Biri “yargıç” olmayı gerektirirken diğesinde “şahit” olmak gerekir. Ego yargılamaının temelinde, yargılanan şeyden daha iyi olma fikrinin olduğunu bilirler. Hataları affedebilir, kişisel özelliklerine ve sınırlılıklarına dahi mizah anlayışı ile yaklaşabilirler. Bu, onların mükemmeliyetçi ve kendilerine yönelik fazlaca ciddi eğilimlerine bir antidot etkisi yaratır. Bu seviyelerde Bir’ler, insan doğasına ait her bir parçanın, orada olmasında bir amaç olduğunu idrak etmiş ve cinsel dürtüler, haz alma arzuları, hisler, irrasyonel dürtüler, (doğru veya yanlış olarak) algılama ve yargılama kapasiteleri üzerinden ne kendilerini ne de diğelerini kötülemezler (Searle, 2001: 27; Craig, 2014: 23; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Oldukça etik ve disiplinli olurlar, güçlü bir amaç hissine ve dava bilincine sahiptirler; ihtiyaç duyanlara akıl veren, düşmüşleri kaldıran ve insanlara hayatlarında yararlı ve üretken olabilmeleri için atabilecekleri adımları gösteren kişiler olurlar. Tüm eylem ve işlerini ‘dürüst’ olma motivasyonu üzerinden şekillendirir, söyledikleri ile yaptıklarının tutarlı olmasını önemserler. Ne kastediyorsa onu söyleyen ve ne söylüyorlarsa da onu yapan insanlardır. Doğru aksiyon almakta, inandıkları uğruna dik durmakta, diğeleri konunun etrafından dolanırken, ödün verirken ya da cesaret gösteremezken Bir’ler, ilk atmakta ve yapılması gerekeni yapmakta güven duyulabilecek kişilerdir. Tarafsızlık duygusu ve herkese adil davranma isteğı en temel prensipleridir ve bu prensiplerin deneyimleri okumalarına ve bilgece hareket etmelerine yarayacak nesnel ölçütler olduklarını düşünürler. Adalet anlayışları ndaki katılığın şiddeti merhamet duygusu ile daha dengeli bir hal alır. Bununla birlikte esnek standartlar kullanmaya ve var olan standartlarını geliştirmeye daima açık olurlar (Aspell ve Aspell, 1997: 4; Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

Sağlıklı Bir'ler, yaşadıkları öfkeyi bastırmak ya da onu meşrulaştırmak yerine onu hissetmeyi öğrenirler. Öfke duygu durumu ortaya çıktığında, direnmeksizin, bastırmaksızın ya da dışavurmaksızın ona izin vermeyi bilir, güvendikleri insanlarla öfkeleri hakkında açıkça konuşmanın iyileştirici etkisinden yararlanırlar. Diğer insanların, Bir'lerin kızgınlık ya da sıkıntılarını bilmeleri durumunda bütünlüklerinin bozulmayacağına farkındadırlar. Yüksek işlevli Bir'ler, hayat içinde güçlü bir değişiklik yaratabileceklerine inanırlar ve bu uğurda karşılaştıkları zorluklar onları yıldırılmaz. Çevrelerindeki insanlara dünyada olan korkunç ve haksız durumlara katlanmak zorunda olmadıklarını göstermek ve kendileri gibi onların da güçlü bir şekilde bu değişimin mümkün olduğuna inanmalarını sağlamak isterler. Doğru olanın nasıl yapılacağına ilişkin sahip oldukları sıra dışı yetenekleri ile karmaşıklık ve belirsizlikler içeren dünyada, adeta bilgelik ve feraset kaynağıdırlar (Riso ve Hudson, 2020: 113-142).

3.2.14.9.3.3. Bir'in Stres Rotası

Stresin arttığı ve güvenlerinin sarsıldığı durumlarda Bir'ler, yüklerinin ve sorumluluklarının baskısından kurtulmak için Dört'e giderler. Bu geçiş esasında artan hayal kırıklıklarının ve yabancılaşmalarının göstergesidir. Kimsenin onları anlamadığını düşünür, melankolik ve içe kapanık bir hal alırlar. Dört'ler gibi hayaller, fanteziler kurar, kendilerini plansız seyahatlerin içinde bulabilirler. Değişken duygu durumlarını, duygusal patlamaları ve dramatik tavırları; sosyal izolasyon, yapmacık davranışlar, düşmanlık, şiddetli bir imrenme ve kırgınlık takip eder. Bu algı düzeyinde herkes kendilerinden daha iyi bir hayat yaşıyordur ve onlar tüm bunları hak etmemiştir. Dört'e gitmek, disiplin ve otokontrol mekanizmalarında nispeten bir gevşemeye sebep olur ve kendi koydukları kurallarda istisnalar oluşturabilirler. Karşılaştıkları insanlara romantik hisler besleyebilir ancak geri çevrilme ya da alay edilme ihtimalleri üzerinden yaşayabilecekleri derin bir utancı göze alamadıkları için, bu hisleri ifade etmeyi ya da onlar doğrultusunda hareket etmeyi kendilerine yasaklarlar. Bu şartlarda Bir'ler, zihinlerini dağıtmak ve avunmak için kendilerini şımartabilen arzulara kaçmaya yönelseler de bu eylemler süperegolarının dikte ettikleri ile çeliştiği için daha fazla baskı ve endişe ile sonuçlanır (Riso ve Hudson, 2020: 136-137).

3.2.14.9.3.4. Bir'in Bütünleşme Rotası

Birler kendilerini rahat ve güvende hissettikleri zaman Tip Yedi'ler gibi gerçeklik karşısında gerginlik yaşamaksızın, hayatın onlara getirdiği her durumda rahat hissetmeyi duyumsayabilirler. Hem kendi içsel gerçekliklerinin hem de dış dünyaya ilişkin gerçekliğin etkisine kendilerini açmaya başlarlar. Kendilerine ait doğal tepkilerin spontane şekilde ortaya çıkmasına izin veren, daha fazla bütünleşmiş ve daha iyimser insanlar olurlar. Yedi'ler gibi neşeli, coşkulu, açık fikirli olmayı tecrübe etmeye ve tüm bunları yansıtmaya başlarlar. Diğer insanlarla ve onların fikirleriyle daha fazla ilişki kurabilir, daha meraklı, daha ilgili, farklı görüşleri öğrenmeye daha istekli olabilirler. Çünkü hayatın onlara sunduğu zengin imkan çeşitliliğine daha açık hale gelmiş ve hayata bu şekilde yaklaşmanın kendi görüşlerine derinlik ve genişlik kattığını anlamışlardır. Böylesi bir merakla yaşanan tecrübelerin farkındalığı ile hayata karışır ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 139-140).

3.2.14.9.4. Tip İki

Tip İki'nin değer arayışı diğerleri üzerinden gerçekleşir. İki'ler aranan kişi olmak isterler; insanlara kendi enerji ve ilgilerini vererek olumlu reaksiyonlar edinmeye çalışırlar. İki'ler kendi öz-saygılarını oluşturmak/geliştirmek için sıcakkanlıklarına, yardım ve iyiliklerine ilişkin tekliflere olumlu yanıtlar beklerler. Duygularının odağı dışa doğru, diğerlerinin üzerindedir. Fakat sonuç itibarıyla çoğu zaman gerçek duygularının onlara ne söylediğini anlamakta zorluk yaşarlar. Ayrıca çoğunlukla değersiz hissederler öyle ki mümkün olduğu ölçüde bu hissedişin ortaya çıkardığı düşmanca duyguları saklamaları gerekmektedir (Riso ve Hudson, 1999: 56).

Diğer insanların duygularına karşı hassas olan İki, onları tanımıyor dahi olsa neye ihtiyaç duyduklarını anlayabilir. İnsanların ihtiyaçlarına özellikle acı ve mutsuzluklarına bu düzeyde duyarlı olmak, İki için bazen moral bozucudur çünkü onlara arzu ettiği oranlarda yardım edemez. İki için kendisini adamak (fedakarlık yapmak) kolaydır. Bazen hayır demekte daha iyi olabilmeyi ister çünkü kendisi için harcadığı enerjiden çok daha fazlasını diğerlerini gözetmek için harcar. Kendisi, bütünüyle insanları anlamak ve onlara yardım etmek çabasında iken, insanların, İki hakkında onları manipüle etmeye ya da kontrol etmeye çalıştığını düşünmesi İki'nin duygularını incitir. Cana yakın, iyi bir insan olarak bilinmek ister ancak

dikkate alınmadığı ve takdir edilmediği (değer verilmediği) zamanlarda çok duygusal ve talepkar biri haline gelebilir. İki için iyi ilişkiler geliştirmek çok önemlidir ve böyle ilişkiler inşa etmek için elinden geleni yapmaya isteklidir (Daniels ve Price, 2009: 15).

3.2.14.9.4.1. Temel Korku

“Sırf kendilerinden dolayı sevilmemek veya istenmemek” Tip İki’nin temel korkusudur. Tip İki’lerin içlerinde “değersiz olma”ya ilişkin güçlü bir korku vardır. Bir değerleri olmadığı korkusu esasında onların tüm inanç, davranış ve yönelimlerinde etkili olur. Çünkü sürekli sevilmeye değer olmalarını ya da sevilmeye değer bir şey yapmalarını sağlayacak vesilelere ihtiyaç duyar, almak için vermek gerektiği inancını taşırlar. İlgi görmek, sevilmek ve fark edilmek için başkalarının hayatları, şartları ve problemleri ile fazlaca ilgilenir, sevilmenin tek yolunun kendi ihtiyaçlarını geriye atıp bastırmak ve diğer insanların ihtiyaçlarına koşmak olduğunu hissederler. Zira sevgi onlara bedelsizce verilmeyecektir ve hiç bir zaman sırf kendileri oldukları için sevilmeyeceklerdir. Çocukluklarında yaşadıkları reddedilmişlik hissinin derinliği ölçüsünde, herhangi birinin kendilerini gerçekten sevebileceğine ikna olmaları zorlaşır. Kendilerine olan saygı ve güvenleri, başkalarına yakın olmaya bağlı olduğu ve başkalarından gelen olumlu hislerle kalplerindeki boşluğu doldurmaya çalıştıkları için fark gözetmeksizin herkesle bağlantı kurmaya mecbur hissederler. Diğer insanlara daha fazla şey sunabilmek için masaj, fal bakma, enerji terapileri, yemek yapma, rüya yorumlama, el işleri gibi alanlarla uğraşabilir ve bu yollarla insanların onları her zaman isteyeceğini düşünebilirler. Ortalama İki’ler için ailelerinin ve arkadaşlarının hayatında özel bir yere sahip olmak, onlar hakkında ayrıcalıklı bilgiler edinmek yakınlığın kanıtıdır, her konuda bilgilendirilmek ve bütün önemli konularda danışılan kişi olmak isterler. Genelde nazik hareketleri üzerinden takdir edilseler de esasında bu durum kalplerinde bir etki oluşturmaz ve değersizlik hissini iyileştirmez hatta ortalama İki’nin “cömertliğinin” gizli gündemi başkaları tarafından belirli bir seviyede bilinir. İnsanlara katkıda bulunmayı kendilerine ait en önemli misyon olarak hissetmeleri, bu uğurda her şeyi yapmalarına sebep olur. Yardımseverlikleri üzerinden insanların onay ve takdirini elde etmek pahasına manipülasyona varan davranışlar gösterebilirler (Craig, 2014: 29; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Süperegoları onlara kendi ihtiyaçlarını kabul etmelerini katiyen yasaklamış ve İki'ler artık bunun bir tür bencillik olduğuna inanmışlardır. Onlar için, iyi insanların ihtiyaçları olmamalıdır. İki'ler ortalama seviyelerde süperegolarının, diğer insanlar için kendilerini kurban etmeleri gerektiği yönündeki bu güçlü taleplerine boyun eğler ve kendi değerlerini ancak başkalarının doğrulama ve tasdikleri üzerinden hissedebilirler. Cömert, yüksek derecede duygusal ve ilişkilerinde oldukça yoğundurlar. Diğerlerinin ıstırapları ile empati kurabilir, onlara nüfuz eden bir ilgiyle yaklaşırlar. Hayatlarını diğer insanları desteklemeye adanarak bu sevmeye hizmetinden iftihar ederler. İki'lerin süperegoları, sevilme için yapılması gerekenleri, kendilerini feda etmenin niteliğini, dışarıdan gelen ne tür davranışların sevgi olarak addedileceğini değerlendiren güçlü bir işleyişe sahiptir (Searle, 2001: 56; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Bu işleyiş onlara, ihtiyaç ve taleplerini dolaylı yollarla ifade etmeleri gerektiğini ve bunları doğrudan açıkça talep edenlerin bencil insanlar olduğunu söyler. Onlar için ihtiyaç ve sorunlara sahip olmak insanların kendilerinden uzaklaşmalarına sebep olacaktır. Bu sebeple ilişkilerine değer verdiği bir kişiden bir iyilik istemek, kendi sınırlarını belirlemek ve reddetmek İki'ler için oldukça zordur. Olumlu ilginin gücünü ve insanların buna ne kadar aç olduğunu bilen İki'ler, kendilerini sürekli kurtaran kişi olarak kutsal bir yerde konumlandıkları için kendi sorunlarını çözmekten, kendi itibarlarını, özsaygılarını ve özgüvenlerini bizzat inşa etmekten uzaklaşırlar. Ayrıca sürekli başkalarını kurtarmak, insanlarla daha tatmin edici yollarla daha boyutlu ilişkiler kurmalarını engeller. Sevilme ve istenme çabası içinde etrafındaki insanları ilgi yağmuruna tutar, eğer sevgi görmek istiyorlarsa daima başkalarına öncelik vermeleri, sevgi dolu olup bencil olmamaları gerektiğine inanırlar. Bu seviyelerde kendini düşünmeyen, kendisi için hiç bir karşılık beklemeyen insanlar imajı çizilirken, görünen bu yüzeyin hemen altında durum oldukça farklıdır. Çünkü esasında diğer insanlardan muazzam beklentileri ve inkar ettikleri duygusal ihtiyaçları vardır. Aleni şekilde bencil ya da agresif olmaları durumunda, bu negatif davranışların kendi erdemli benlik imajları ile çelişmesinden ve ayrıca diğer insanları kendilerinden uzaklaştıracak olmasından korku duyarlar (Riso ve Hudson, 1996: 79; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Böylesi bir işleyişte diğer insanların gözetilmesi ve onlara öncelik verilmesi kendi başına bir sorun teşkil etmemekle birlikte gerçek, kendisini, tüm bu yapılanların karşılık bulmaması ve İki'lerin gizli bir kızgınlık ve kırılma hissi yaşamasıyla gösterir. Olumsuz hisleri bastırmak ve inkar etmek için müthiş bir enerji sarfeden İki'lerin, bu manipülatif eğilimlerini görmeleri oldukça zordur. Çünkü kendisini en olumlu, insani ve parlak sıfatlar içinde görmek isteyen İki'lerin, kendi karanlık yönleri ile yüzleşmeleri, onların kişilik yapısına çok ters düşer. Yaptıkları fedakarlıklar ve gösterdikleri yakınlık nedeniyle çevrelerinin kendilerine borçlu olduğunu düşünür, kendilerini çok önemli görmenin yanılgısı içinde sıkışıp kalırlar. Diğer insanlar için yaptıkları onca şey, adeta onlara istedikleri her şeyi elde etme hakkını verir. Kendi duygu ve ihtiyaçlarını göremeyişleri, kendi içlerinde kalamayışları, kendi varlığıyla iletişim kuramayışları İki'lerin boş ve değersiz hissetmesine sebep olur. Ego, bu olumsuz hislerden kurtulmak için strateji geliştirir ve artık kendilerini diğer insanların hayatlarındaki sevgi ve değer kaynağı olarak gören “gurur” devreye girer. Seven ve yardım eden doğaları, kendilerini, diğerlerinin hayatında kahraman gibi hissetmelerine yol açar. Aynı zamanda gurur, acıyı kabullenme ve yardım istemeye dair duyulan isteksizliğin bir ifadesidir. Ancak bu gururu fark etmeleri pek kolay olmaz, açık gururlu düşünceler ya da kendini beğenen kibirli bir yüz ifadesi olmaksızın, sahte tevazu ve yapılan iyi işlerin ilanının da gururun bir ifadesi olduğunu anlamaları oldukça güçtür. Oysa bu düzeyde gurur, İki'ler için arka plandaki değersizlik ve kimsenin onları istemeyeceği korkusunun bir telafisi niteliğindedir. Sevginin kaynağı olarak inşa ettikleri benlik algıları, derinlerdeki utanç, üzüntü ve bazen de düşmanlık hislerini örter. Kendilerini, üzüldükleri zaman gülümsemeye, boş hissettiklerinde cömert olmaya ve ilgiye ihtiyaç duyduklarında diğerleri ile ilgilenmeye zorlarlar. Kendilerini diğer insanlara adamanın her şeyi değiştirebileceğini düşünürler (Craig, 2014: 29,30; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Duygusal merkezde yer alan tipler (İki, Üç ve Dört'ler), “Ben kimim?” Sorusu ile meşgul olurlar. İki'ler bu soruyu, diğer insanların gözünde kim olduklarını görerek yanıtlarlar ve etraflarında, tepkilerini özellikle de duygularını yansıtabilecek başkaları olmadıkça bunu yapamazlar. Bu yansıtma olmadan sahipsiz bir adada yüzüyormuş gibi hissederler ve bir yanıt (tercihen bir onaylama) için zorlayıcı olma eğilimi gösterirler. İlişkilerinin artması onaylanma imkanlarının da artması anlamına gelir (Rhodes, 2009: 34). Sağlık seviyeleri düştükçe

kendilerine dair bu karanlık noktaları görmeleri daha da zor bir hal alır ve nihayetinde yüzeyin altındaki tüm bu işleyiş var olan ilişkilerine yansıyan olumsuzluklarla kendini göstermeye başlar. Sevdikleri insanların, başkalarını kendilerinden daha çok seveceklerinden korkmaya başlarlar ve ihtiyaç duyulan kişi olmak adına kendi ihtiyaçlarına adeta körleşirler. Bu seviyelerde onları tanımlayabilecek sıfatlar gururlu ama muhtaç olmalarıdır. İki'ler, olumsuz hisleriyle başa çıkamaz, ihtiyaçlarını, acılarını ve kendilerine dair şüpheleri derinlere gömerler bu sayede besleyici rolün onlarda yarattığı olumlu duyguları koruyabilirler. En derinde kendilerinde kabul etmeyi başaramadıkları acıları başkalarında iyileştirmeye çabalarlar. Ancak geçmişlerinin hasarlı ve sorunlu olduğu ölçüde reddedilmeyi kaçınılmaz bir son gibi görüp olumlu bir karşılık görmeye muhtaç bir hale gelir ve tam bir çaresizlik yaşarlar (Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Diğerlerinin kendilerine olan sevgi ve ilgileri konusunda güvensizlik hisseder ve onların kendilerini sevmelerini sağlayacak eylemlere yönelirler. Onlara, kendi deneyim ve hislerini yaşayabilecekleri alanlar bırakmaz, ihtiyaç duydukları mesafeleri gözetmez ve bir nevi sarıp yutmaya meylederler. Kendilerini diğerleri için feda etmeleri, insanlar üzerinde adeta sahiplik hakkı hissine yol açar. Bu sahiplenici duygular, onları arkadaşlarına karşı aşırı kıskanç ahele getirir, onların etrafında dört dönen, telefonla sürekli kontrol eden kişiler olurlar. Böylesi bir durumda sevildiklerine dair küçük bir işaret, bir belirti için dahi her şeyi yapabilecek kişilere dönüşürler. Sağlık seviyeleri düştükçe, kendilerini diğer insanlar için aşırı zorlayıp yormaya devam eder, kendilerini fiziksel, duygusal ve mali açılarından tüketirler. Tüm bunlara rağmen yeterince takdir edilmediklerini ve insanların onların sevgilerine tüm kalpleriyle karşılık vermediklerini düşünüp patronluk taslayan, hor gören tavırlar sergileyebilirler. Çantada keklik olarak görüldüklerine dair algıları onları öfkelenendirir ve adeta kendilerini olumsuz hislerle doldururlar. Bu durum kaçınılmaz şekilde sağlık sorunlarına yol açar ve sağlık sorunları da hem ilgi ve sevgi temini için bir vesile hem de “kendilerini gerçekten başkaları için yıpratmışlarının” kanıtı haline gelir. Çok acı çektiklerini düşündükleri için ilgi ve sevgi taleplerini pervasızca ve uygunsuzca dışavururlar ve kendilerini kurban olarak görürler (Riso ve Hudson, 1996: 92; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

3.2.14.9.4.2. Temel Arzu

Tip İki'nin temel arzusu “*Sevildiğini hissetmek*”tir. İki'ler sağlıklı ve dengeli olduklarında, insanları oldukları gibi kabul eden, onları derin bir şefkatle anlayan, onlara sınırsız bir sabırla yardım edip cesaretlendiren ancak aynı zamanda nasıl ve ne zaman karşısındakini bırakması gerektiğini bilen kişiler olurlar. Beklentilerinden özgürleşmiş, temel arzularına ulaşmış adeta diğer insanlara daha derin ve gönlü zengin olmanın yolunu yaşayarak gösteren kişiler olurlar. Hem kendilerine hem de başkalarına karşı koşulsuz sevgiyi tecrübe eder, hissettikleri sevgi ve ilgi, yaptıkları samimi iyilik onlara kendilerini değerli hissettirir. İki'ler hayatta iyi olduklarına inandıkları; sevgi, yakınlık, paylaşmak, aile, arkadaşlık gibi konularla ilgilenir ve bu konuların içinde neşeleri, şefkatleri, tevazuları, yardımseverlik ve cömertlikleriyle en zengin, en anlamlı, en verimli yaşam tarzına sahip olduklarını hissederler. Diğer insanları takdirleri, ilgileri ve sevgileriyle canlandırıp, onların daha önce kendilerinde fark etmedikleri olumlu nitelikleri görmelerini sağlarlar. Zaman ve enerjilerini cömertçe kullanır, diğer insanların umutları, hayalleri ve ihtiyaçlarına sevgi dolu bir ilgiyle odaklanırlar (Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

İnsanlara iyi karşılandıklarını ve değer verildiklerini hissettirdikleri gibi kendilerine de sevdikleri birine gösterdikleri türden ilgi ve sevgi göstermeyi bilirler. Ne istediklerini keşfetmenin ve yalnız kalmanın onları büyüten etkisini fark ederler. Mevcut anda insanlar için yapabilecekleri şeyin en iyisini yapmaya odaklanır ancak devam eden süreci olurlarına bırakmayı ve insanların kendileri hakkında ne düşündükleri ya da herkesin gönlünü kazanıp kazanmadıkları gibi endişelerden özgürleşmeyi bilirler. Diğer insanların problemleri ile boğuşmaktansa onların hislerini anlayarak, onay ve takdir görme uğruna kendi yararlarını terk etmeyerek, kendileri ile bağ kurup hayır demeyi başararak kendi sınırlarını koruyabilirler. İnsanlara karşı candan hisler beslemenin kendilerine bahşedilen yeteneklerden biri olduğunu bilir ancak bu yeteneğin samimiyetsizlik ya da aşırı övgü ile kirlenmesine izin vermezler (Palmer, 1995b: 12; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Karşısındaki kişinin sevgisini kendilerinin aşına oldukları, kabul edip onayladıkları şekillerde olmasa dahi fark edebilir, sevdiklerini hissedebilirler. Farklı insanların, farklı tarzlardaki umursayışlarını ve gözetişlerini değerlendirebilir, bu tür davranışlara karşı kendileri üzerinden tek türlü bir okuma yapmazlar. Sağlık seviyeleri yükseldikçe İki'ler pek

çok farklı davranışı olumlu ve sevgi dolu görerek kabul ve tasdik ederler hatta diğer insanların tepkilerine daha az aldırmanın daha az muhtaç olmak anlamına geldiğini bilirler. Bu seviyelerde olumsuz tepkileri dahi tolere edebilirler çünkü diğer insanların tepkilerini kendi değerleri hakkında bir referandum olarak görmeyecek kadar kendilerine güvenleri vardır (Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

Sağlıklı İki'ler kendi ihtiyaçlarını, başkalarının ihtiyaçlarından ayırt edebilir ve her ikisi arasında sağlıklı bir denge kurabildikleri için kendilerini besleyebilir, kendi başlarına ve kendi hisleriyle baş başa kalabilirler. Kendi başarılarının ve bu başarıların değerinin farkındadırlar. Kendi iradelerini dolayısıyla da özgürlüklerini diğer insanların ajandalarına teslim etmezler. Bu sebeple insanlara yardım ederek ya da karışıp müdahale ederek hedeflerinden sapmaz, sevdikleri insanların hayatları ile meşgul olmak zorunda hissetmezler çünkü kendilerine ait bir hayatları vardır. Bedenlerini ve hislerini dinleyebilir; niyetleri ve ihtiyaçları hakkında keskin bir dürüstlük gösterebilirler. Şarta bağlanmayan, geride tutulmayan, kimseden esirgenmeyen saklanmayan ve azaltılmayan sevginin gücünü hissederler ve tüm bu nitelikleri taşıyan bir sevgiyi İki'lere; derinden, sürekli ve her koşulda verebilecek yegane kişinin kendileri olduğunu anlarlar. Sevginin kazanılacak, kaybedilecek, hak edilebilecek, talep edilebilecek bir meta olmadığını, çünkü onun her zaman mevcut olduğunu, ona karşı ancak açık oldukları ölçüde sevgiyi fark edip tecrübe edebileceklerini bilirler. Sağlıklı seviyelerde sevginin gerçek doğasının fark edilmesi ile birlikte umutsuzca sevgi ve ilgi arayışı da sona erer. İnsanların geliştiğini görmekten dünyada iyi şeyler yapıldığına şahit olmaktan mutlu olan İki'ler, etraflarındaki her şeyle bütün olduklarını hissederler (Webb, 2013: 69,71; Riso ve Hudson, 2020: 143-170).

3.2.14.9.4.3. İki'nin Stres Rotası

İki'ler endişe ve stres altında iken Sekiz'e giderler ve dolaylı yaklaşımları daha açık ve doğrudan bir boyut kazanır. Adeta bir nezaket imgesi olan İki'ler istek, ihtiyaç ve beklentilerini kabaca, uygunsuzca ve zorlayıcı şekillerde dışa vuran kişilere dönüşürler. Muhataplarının ilgi ve sevgilerini yansıtmak noktasında tepkisiz kaldığını düşündükleri için tartışmacı ve çatışmacı bir üslupla hak iddia eder ve şikayet ederler. Çabalarının fark edilmesi için, iyilik ilişkisi yürüttükleri insanlara kendi fedakarlıklarını ve yaptıklarını yüzlerine vurur

hatta Sekiz’ler gibi hayata kalma ihtiyacını merkeze alarak tehdit edici olabilirler. Baskıcı ve kontrolcü bir üslupla işleri kimin yürüttüğüne, yani kendilerine dikkat çekerler. Çevresindekiler tarafından güven sarsıcı ve şaşırtıcı bulunan bu tavırlar aslında İki’lerin yüzleşmekte zorlandıkları öfke ve aldatılma hislerinin dışavurumudur (Riso ve Hudson, 2020: 163-164).

3.2.14.9.4.4. İki’nin Bütünleşme Rotası

Bütünleşen, kendilerini rahat ve güvende hisseden İki’ler Dört’e gider ve sağlıklı bir Dört gibi kendilerine dair bir benlik bilgisine sahip olurlar. “Bencillik” korkusu üzerinden süperego kısıtlamalarından özgürleşir, kendilerini keşfetmeye ve doğal yaratıcılıklarını ortaya çıkarmaya başlarlar. Süperegolarının katı sesi ile içsel rehberlerinin sesini ayırt edebilir, Kendi hislerini ve içsel durumlarını sansürlemeksizin fark eder, diğer insanların acılarına, ihtiyaçlarına, şartlarına yöneltilen, ufak ve ince değişiklikleri dahi algılayan hassasiyetleri ve okuyuşları kendilerine yönelik bir boyut kazanır. Öfkeleri, bıkkınlıkları, gizli ihtiyaçları ve korkuları hatta nefretleri ile tanışır ve sakinleşirler. İhtiyaç duyduklarında duygularını özellikle korku ve ihtiyaçlarını ifade edebilir, diğer insanların problemlerine cevap verebilen refleksleri kendileri için de kullanabilirler. İçlerindeki sıkıntıyla tam bir özen, merhamet ve içtenlikle ilgilenir ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 167-168).

3.2.14.9.5. Tip Üç

Duygu üçlüsünün merkezi tipi olan (eşkenar üçgenin üzerinde konumlanan) Tip Üç, enerji ve dikkatini hem içe hem dışa doğru yöneltir. İki’ler gibi Üç’ler de diğerlerinden olumlu geri bildirim ve onay/olumlama (affirmation) almaya ihtiyaç duyarlar. Tip Üç’lerin öncelikli değer arayışı başarılar üzerinden gerçekleşir. Değerli bir insanın nasıl olabileceğine ilişkin kavramlar geliştirir ve daha sonra bu insan olmaya çalışırlar. Ancak Üç’ler aynı zamanda Dört’ler gibi, kendilerine ilişkin tutarlı bir içsel resim yaratmak ve bunu sürdürmek üzere “içsel konuşma” ile çok fazla meşgul olurlar. Üç’ler her zaman, gerçeğin kendisinden çok kendi yarattıkları “basın bültenlerine” inanma tehlikesi altındadırlar (Riso ve Hudson, 1999: 56).

Yaptığı işte en iyi olma fikri Üç için güçlü bir motivasyon kaynağıdır. Yıllar boyunca başarıları üzerinden, pek çok takdir toplamış olan Üç, pek çok işi tamamlayarak sonuca ulaştırdığını ve üstlendiği her işte başarılı olduğunu düşünür. Yaptığı işle güçlü bir özdeşleşme yaşar ve büyük oranda insanların değerinin onların başarılarına ve aldıkları takdire dayandığını düşünür. Kullanılabilir süre içinde yapılacak iş miktarı çok olduğu için ve bu işlerin tamamlanması için çoğunlukla duygularını bir tarafa bırakır, kendisini yansıtmaz. Üç için her zaman yapılacak bir şeyler vardır, sadece oturmak ve hiç bir şey yapmamak onun için zordur. Zamanını boşa harcadığını düşündüğü insanlara karşı toleransı düşüktür. Bazen çok yavaş tamamladıkları için bir projeyi başkasından kendi üzerine devralabilir. Her durumda ve şartta zirvede görünmek ve zirvede olduğunu hissetmekten hoşlanır. Rekabeti sevmekle birlikte iyi bir takım oyuncusudur (Daniels ve Price, 2009: 15).

3.2.14.9.5. 1. Temel Korku

Tip Üç'ün temel korkusu, *“değersiz olmak, başarılarının dışında değere sahip olmamak”*tır. Çok başarılı ve sıra dışı olmamaları durumunda, diğer insanların onları fark edemeyeceğinden korkarlar. Bireysel çabalarının, arzuladıkları ilgiyi onlara sağlayamayacağından, diğer insanların başarılarının kendileri üzerine gölge düşüreceğinden korkarlar çünkü içinde bulundukları aile, kültür ya da sosyal ortamda tanımlanıp belirlenmiş olan ‘başarı’ her ne ise onu elde edip kayda değer biri olmanın yani “hiç kimse” olmamanın gereğine inanmışlardır. İçinde bulundukları ailede ya da toplumda tanımlanan başarının adı her ne ise - eğitim, statü, para, ün, dini ya da ideolojik bağlılık - bunu güçlü şekilde isterler ancak bu isteyiş onları bir değerlerinin olmaması korkusundan, boşluk hissinden ve yok olma korkusundan uzaklaştırmaya dönüktür. Başarının getirileri arasında sayılabilecek bağımsızlık, güç ya da o başarının satın alabilecekleri için değil, yoğun ilgi ve tasdik edilme ile adeta bir hiç (kimse) olmak korkusundan kurtulmak içindir. Üç'lerin yaşamları diğer insanların, toplumun ya da başarı odaklı kültürün beklentileri üzerinden tanımlandığı için, meşgul oldukları süreçlerin içinde duygusuz ve robotik bir hal alarak, esasen oldukları kişi olmaktan ödün verme eğilimi gösterirler. Onlar küçük yaşlardan itibaren kendileri olmanın, gerçekte oldukları kişi olmanın ya da özgün niteliklerini açığa çıkarmanın kabul edilmeye ve değer görmeye yetmediğini hissetmiş ya da yaşamış, kabul görmek ve edilmek için başka biri olmaları gerektiğine inanmışlardır. Bu yaşlarda başarı ve performansların kendi değerlerini

geçerli kılmanın tek yolu olarak görmüşler ve ancak bir şeyleri mükemmel yaptıkları ya da belirli şeylerde mükemmel oldukları zaman kendi değerlerinin onaylanacağını düşünmüşlerdir. Oysa böylesi bir durumda geçerli bulunan ya da onaylanan kendi değerleri değil yaptıkları ya da olmaya çalıştıkları şeyin değeridir. Bu nedenle de onlar için tatmin edici değildir. Bu işleyişi fark etmeleri oldukça zordur çünkü diğer insanlar tarafından ödüllendirilen değerlerin peşinden koşmak, kendileri ile olan bağlantının ve gerçek arzularının fark edilemeyecek kadar arkada kalmasına sebep olur. Bu işleyiş öylesi bir boyut kazanır ki ortaya koydukları performanslardan elde ettikleri ilgiye, adeta nefes gibi ihtiyaç duymaya başlarlar (Murphy, 2015: 26; Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

Çocuk yaşlarda ebeveynleri ve arkadaşları tarafından değer verilen eylemleri dikkatle okur ve kendilerini bu eylemlerde mükemmelleştirmeye adanır. Bu yolda duyguların performanslarını olumsuz etkilediğini öğrenir, duygular yerine pratik eylemi ve düşünmeyi koyarlar. Üçler kişisel imajlarına ‘ben’ dedikleri ölçüde duygularını bastırırlar, özellikle olumsuz duygular işlevselliklerini, sergilenen performansın akışını ve pürüzsüzlüğünü olumsuz etkileyecektir bu nedenle engellenmelidir. Profesyonel, fiziksel, akademik ya da sosyal performansların kendisinde kişisel tatmin duyumsamadıkları için, tüm bunlar kazanabilecekleri ilgi ve değer üzerinden bir araç niteliği taşıdığı için zamanla özgünlükten uzak, cansız ve neşesiz bir hal alırlar. Çünkü eylemler hırslı ve dürtüseldir, neşeden ve duygusal özgürlükten uzaklaşmış ve kalpten gelerek yapılmamıştır. Kendilerinde var olan çekici ve etki yaratan her türlü niteliği geliştirmek ve göstermek onlar için önemlidir. Çünkü nasıl göründükleri, işlerinin ne ölçüde prestijli olduğu, yaşam stillerinin ne kadar lüks yansıttığı bilinç düzeyinde olmasa da ölçülüp değerlendirilir. Kimlikleri adeta etraflarında topladıkları bu göstergeler üzerinden yaratılır ve bu onur nişaneleri olmaksızın kim olduklarından emin olamazlar. Mükemmelliğe yönelişleri, bayağı birisi olarak reddedilmek ve utandırılmayı önlemek üzerine şekillenir. Bu motivasyonla sorumluluk almakta, profesyonel bütünlüklerini korumak için kişisel fedakarlıklar yapmakta ve uzun saatler çalışmakta istekli olurlar. Ortalama seviyelerde yapılan işin karşılığında zam, ikramiye, terfi ya da takdir gibi somut ödüller beklerler ve bu bağlamda çoğu zaman gizleseler de oldukça rekabetçidirler (Searle, 2001: 103; Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

Sosyal rolleri ile özdeşleşme potansiyeli yüksek olan Üç'ler için saygın bir soyağacına, doğru sertifika ve diplomalara sahip olmak önemlidir çünkü "Ben ne yapıyorsam oyum" algısı taşırlar. Bu motivasyon mesleki jargon kullanımlarına ve kıyafet tarzlarına yansır; nitekim markalı ürünlere, tasarım kıyafet ve aksesuarlara, pahalı arabalara sahip olmak ve bunları sergilemek isterler. Sesleri, kelimeleri, yansıtılacak duygusal aralık ve beden dilleri üzerinde dinleyicilerini etkileri altında tutmalarını sağlayacak ayarlamalar yaparlar. Eşlerinin, çocuklarının, arkadaşlarının ve evcil hayvanlarının dahi kendilerinden daha fazla olmamak kaydı ile arzulanabilir ve çekici olmalarını isterler. Cezbedici imajları, açıkça görünen başarıları onları dikkat çekici kılar, bu çekicilik ve sahip oldukları nitelikler üzerinden göz kamaştıran, insanları büyüleyen, baştan çıkaran kişiler olabilirler. Sağlıksız seviyelerde çekici ve değerli oldukları noktasında kendilerini ikna etmek için kendilerini teşhir eden davranışlar gösterebilirler. Diğer insanları baştan çıkarmak adeta değerli olduklarının kanıtı niteliğindedir. Ancak yakın ve ikili ilişkilerde derin duygusal bağlanmadan korkarlar. Arzulanmama korkuları üzerinden ilgi duydukları insanları dahi reddedebilirler. Kim oldukları ile dünyaya gösterdikleri arasında bir fark olduğunun bilincindedirler ancak bunun görünür olmasından korkarlar. Diğerlerinin, içlerindeki boşluğu, değersizliği ve yalnızlığı fark etmeleri konusunda duydukları endişe Üç'leri, insanların ilgi ve beğenilerini elde tutabilecekleri ancak güvenli bir mesafede konumlandığı profesyonel arkadaşlık tavrına sevk eder. Olumlu takdirlerin ve hayranlıkların kaybedileceğine dair endişeleri, gizli muhtaçlıkları sağlıksız seviyede Üç'lerde kendisini kibir olarak gösterir. Daha rekabetçi olmaya ve kendi reklamlarını yapmaya başlarlar. Rekabet için uygun olmayan ilişki zeminlerine dahi rekabeti sokabilirler. Eş ve çocuklar üzerinden dahi yürütülebilen bu rekabet yıkıcı olabilir ve arka planda o kişilerin takdir ve onaylarını alma arayışını gölgede bırakmaya hizmet eder (Levine, 2003: 19; Riso ve Hudson, 2020: 171-199)

Dahil oldukları ortamlarda görünmeyen dinamikleri hissedip nasıl tavır alacaklarını bilen Üç'ler mevcut durumlarda ihtiyaç duyulan çözümü içgüdüsel olarak bulabilen bir yeteneğe sahiptir. Bu yetenekleri hayatta sürekli olarak ödüllendirildiği için, ortam şartlarına göre kendini ayarlama ve adapte olma, kabul edilebilir olanı hissetme yönünde adeta uzmanlaşırlar. Ancak bu durum onları kim olduklarını, gerçekten nasıl düşünüp, ne hissettiklerini bilemez hale getirir nihayetinde benlik algıları gelişmemiş, erişilmez ve

bilinmez kalır. Kalplerini adeta bir kenara itmiş ve unutmuşlardır, gerçekte kim oldukları odaklanmak istemedikleri bir konu haline gelir. Kendi özgün benliklerini yansıtmayışları, kendilerini dış dünyaya sunulan idealize edilmiş imaj oldukları noktasında ikna etmeyi gerektirir. Bir diğer ifadeyle kendi kendilerini aldatma, sürekli olarak kendilerine içsel cesaret konuşmaları yapmayı ve mükemmelliklerinin onaylanması için başkalarına bel bağlamayı zorunlu kılar. Artık nasıl algılandıkları her şey anlamına gelmiştir, artan sahte benlik imajının zarar görmesinden; alay edilmekten, sorgulanmaktan, ya da arzulananndan daha kötü bir ışıktaki algılanmaktan onları kurtaracak ne varsa yapar, söyler ve olurlar. Bu bağlamda spontane olmaktan ve samimi şekilde kendilerini açmaktan çok uzaktadırlar. Kendilerini bir başarısızlık içinde görmek, potansiyel olarak değersizlik hissini açığa çıkaracağı için utanç ve güvensizlik duyduğu oranda kendilerini başarılı kılacak hedeflere ulaşmak için çabalarlar. Bu yolculukta, sağlık seviyesi düştükçe kestirme yollardan gitme, dürüstlükten taviz verme, dürtüsel sosyal kıyaslamalar yapma ve diğerlerini aldatıp kandırma gibi yollara başvurabilirler (Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

Üç'ler bir işi yapmak için gösterdikleri gayret, sıkı çalışmaya duydukları iştah ve geçmiş başarılarına ilişkin oluşturdıkları uzun liste üzerinden olumlu bir genel görünüm yansıtabilirler. Emrindekiler nazarında ihtirashlı yöneticiler oldukları gibi kurumsal dünyanın parlayan yıldızı olabilirler. Kendilerinden şüphe duydukça daha fazla şey başarmaya yönelirler. Yüksek tempolu iş alışkanlıklarını durdurmak onlara kendilerini kapasitesiz hissettirir çünkü onlar için verimli ve etkili kalmak önemlidir, bu uğurda ilişkilerini ve sağlıklarını dahi gözden çıkarabilirler. Sağlıksız seviyelerde duygusal sorunlarını ve ahlaksızlıklarını kapatmak için övünme, sürekli kendilerinden ve yeteneklerinden bahsetme, gerçek dışı hikaye ve planları uydurup öne sürme gibi davranışlar gösterirler. Kıskançlık, sömürü, fırsatçılık, kin ve kendilerini reddettiğini düşündüğü kişilerden intikam alma duyguları da bu seviyelerde gözlemlenebilmektedir (Searle, 2001: 103,104; Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

3.2.14.9.5.2. Temel Arzu

Tip Üç'lerin temel arzusu *“Kendini değerli, kabul edilebilir ve arzulanabilir hissetmek”* tir. Üç'ler, sağlıklı seviyelerde, kendilerini ve yeteneklerini geliştirmeye

odaklanan, becerileri ile dünyaya katkıda bulunmaktan keyif alan insanlardır. İçinde bulundukları toplum nezdinde nezaket, zerafet ve kişisel başarıları üzerinden hayranlık duyulan ve örnek gösterilen nitelikler taşırlar. Bu nitelikleri olağanüstü şekilde kendilerinde toplamayı başarabilmelerinin arkasında beceri ve kapasitelerini geliştirebileceklerine ve olabileceklerinin en iyisi olmak adına verilen emeğin, bu çabaya değeceğine duydukları inanç yatar. Çevrelerinde ve toplumlarında kayda değer, kendini yenileyen ve işinin ehli biri olmak, kendilerini değerli ve faydalı hissetmelerini sağlar. Görev odaklı kişiler olmakla birlikte, yeterliklerinin ödüllendirilmesini önemserler. Nasıl netice alınacağını iyi bilen ve bu yönüyle insanları kendileri ile çalışmaya adeta çeken, etrafında liyakat sahibi insanlara fırsatlar sunan, onları cesaretlendirebilen kişilerdir. Diğer insanlar için popüler, rol model ve ilham kaynağı olsalar da kendi değerlerini başkalarının takdiri üzerinden duyumsamaktan özgürleşmiş, kendilerini kabul eden, samimi ve yüce gönüllü insanlar haline gelirler (David, 2001: 20; Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

Sağlıklı Üç'ler, mevcut anda kim olduğunu dışavurabilen, gerçek duygu ve düşüncelerini yalın, sade ve doğrudan şekilde ifade edebilen ve zaten var olduğu için değerli olduğunu bilen diğer bir ifade ile varoluşunun tek başına bir değer olduğunu duyumsayabilen kişilerdir. Kendi değerlerini bir işe, bir kişiye ya da aktiviteye yansıtıp daha sonra o şeye sahip olarak tekrar değer elde etme arayışından özgürleşirler. Çünkü öz değerlerini doğrudan algılayabilirler. Başarı yoluyla özsaygı ve özgüven edinme çabasından ve bu hırpalayıcı, acımasız mücadeleden kurtulurlar. Kendilerini gerçekçi bir şekilde değerlendiren ve oldukları gibi kabul eden Üç'ler, gerçek kimliklerini yaşayıp bunu yansıtabildikleri için içlerine yönelir ve göründükleri gibi olurlar. Artık hayatları zayıf ve sahte bir temel üzerine kurulu değildir, onlara hayranlık duyan insanlar oluşunun tadını çıkarır ancak buna ihtiyaç duymazlar. Ağırlık merkezleri adeta kendilerinin dışından içine doğru kayar, diğer insanların beklentilerine göre hareket etmiyor olmanın rahatlığını yaşarlar. Kendi değerlerinin başkalarının olumlu tepkilerinden bağımsız olduğunu anlar ve bu anlayışın onlara kazandırdığı özgürlüğü ve hafifliği hissederler. Kendi içlerine yönelişleri ve oradan yönetilişleri sayesinde içlerindeki boşluğu tanımışlardır, maskelere ihtiyaç duymaksızın kendilerini ve hayatlarını gerçekçi olarak ve derinden takdir etmeyi öğrenmişlerdir. İç dünyaları ile bağlantı kurabildikleri için,

gerçek benliklerini dürüstçe ve tevazu ile açığa çıkarabilirler, buna bağlı olarak davranışları da yapaylıktan uzak gerçekçi ve sahici bir boyut kazanır (Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

Bu seviyede Üç'ler, gerçek özsaygı ve özgüveni tecrübe eden kişiler olarak, narsisizmden uzak, dengeli bir kendilik sevgisi ile, gizli bir ajanda olmaksızın diğerlerini de özgürce sevebilmeyi tecrübe ederler. Kendilerine ve gelişimlerine yatırım yapan azimli, kendinden emin ve ısrarcı kişilerdir. Kendilerini geliştirecek yollar bulmadaki yeteneklerini diğer insanlara da yönlendirir, onlara da en iyisi olmaları ve kendilerini geliştirmeleri için yardım ederler. Potansiyelleri, diğer insanlara da sadık kalarak üretkenlikleri üzerinden ortaya çıkar. İşlerinde daha iyi olmak gibi kendilerini öğrenmek de temel uğraşları arasındadır. Pratik düşünceleri, sonuçlara ulaşmak için kullanılan araçları hesaplayarak fikirleri eyleme geçirir. Çok iyi iletişim kuran, sunum becerilerini etkin şekilde kullanan, girişimci ruha sahip insanlardır. Ancak bu seviyede iletişim içerikleri manipülatif değil oldukça basit, içten ve doğrudandır. Bir fikri, bir konuyu ya da ürünü ilham verici ve çekici şekilde sunabilen, insanları heyecanlandırma ve motive etme konusunda doğal bir yeteneğe sahip olan kişilerdir (Aspell ve Aspell, 1997: 4,5; Riso ve Hudson, 2020: 171-199).

3.2.14.9.5.3. Üç'ün Stres Rotası

Hedeflerine odaklanma ve başarı elde etme motivasyonu yüksek olan Üç'ler, strese tepki olarak Dokuz'a giderler. Yaptıkları işle özdeşleşen, bununla kendilerini kanıtlayıp izlerini bırakmaya istekli olan Üç'ler, büyük başarısızlıklar yaşadıklarında, yoğun stres ve çekişme altında ezildiklerinde, hayata ve kendilerine karşı inançları sarsılır. Yaşadıkları hayal kırıklığı onları, işlerin üstesinden gelen, üretken, çalışkan, hızlı reaksiyon veren özelliklerinin aksine; sağlıksız Dokuz'lar gibi, bağlantısız, kopuk, tepkisiz ve kayıtsız bir insana dönüştürür. Gerçeklikten uzaklaştıkları bu düzeyde tükenmiş ve duyarsız hatta lakayt görüntü verebilirler. Adeta profillerini düşürmüş, zorlu şartlara tahammül eden ve harekete geçmeye direnen bir tutum sergilerler (Riso ve Hudson, 2020: 191).

3.2.14.9.5.4. Üç'ün Bütünleşme Rotası

Sağlıklı ve bütünleşen Üç'ler, hissedebildikleri özsaygı ve özgüvenin etkisi ile gerçekten ve kalpten arzulamadıkları hedeflerin peşinden koşmazlar. Onaylanma, yaptıkları

üzerinden övgü alma arayışları son bulur. Kendilerini performanslarıyla özdeşleştirmekten kurtulan Üç'ler, sağlıklı Altı'lar gibi kişisel hedeflerinin ötesinde, diğer insanlara dönük özverili eylemler ve ortak sorumluluklar içinde var hisseder, bu durumdan derin bir tatmin duyarlar. Kendilerini düşünmeksizin ve olası övgüleri gözetmeksizin dahil oldukları bu süreçlerin iyiliğini, güzelliğini yaşar, bir arada yaratmanın ya da yapmanın derin etkisi ile gerçek kimliklerini ve değer hissini tecrübe ederler. Altı'nın olumlu özellikleri ile bütünleştikçe karşılıklı saygıya ve güvene dayalı ilişkiler geliştirebilir, ihtiyaç duydukları zaman destek isteme cesareti gösterebilirler. Kendi içsel rehberi ile de bağlantı kurabilen, cesaretli, dayanıklı ve gönülden adanmış kişiler olarak sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 195-196).

3.2.14.9.6. Tip Dört

Tip Dört'lerin enerji ve ilgileri; duygularına, fantezilerine ve geçmiş hikayelerine dayanan bir öz-imağı sürdürmek üzere içe yöneliktir. Onların kişilikleri-kimlikleri “farklı” olmak, diğer herkese benzemeyen olmak üzerinde merkezlenir. Sonuç olarak çoğu zaman kendisini insanlardan ayrılmış hisseder. Dört'ler, ortaya çıkmak üzere hazır bulunan duygulara izin vermek yerine, modlar/ruh halleri/duygu durumları (create and sustain moods) yaratmaya ve bunları sürdürmeye eğilimlidirler. Sağlıksız Dört'ler çoğunlukla kendilerini, geçmişlerinin kurbanı ve esiri olarak görür. Başka türlü var olabilmenin bir yolu olmadığına inanırlar çünkü bütün trajediler ve kötü muameleler onların başına gelmiştir. Bu aynı zamanda onların, diğerlerinden ilgi ve şefkat temin etme yoludur (Riso ve Hudson, 1999: 56).

Yoğun duygulara sahip Dört oldukça hassastır, çoğu zaman yanlış anlaşıldığını düşünür ve kendisini yalnız hisseder. Çünkü bütün diğer insanlardan farklı hissettiği fikrine sahiptir. Dört'ün davranışları diğer insanlara dramatik görünebilir. Nitekim diğer insanlar tarafından aşırı hassas ve duyguları üzerinde fazlaca derinleşen bir kişi gibi görünebilir. Aslında Dört'ün içindeki temel arzu duygusal yakınlık ve derinden hissedilebilen bir ilişki tecrübesidir. Sahip olmadığı şeyi istemeye, sahip olduğunu ise küçümsemeye dönük yönelimi mevcut ilişkilerine minnet duymasını zorlaştırır. Tüm yaşamı boyunca onunla birlikte var olan duygusal yakınlık/ilişki arayışı ve bu yakınlığın/ilişkinin yokluğu Dört üzerinde melankoli ve depresyona yol açar. Zaman zaman diğer insanların; daha iyi ilişkiler, daha mutlu yaşamlar vb

konularda kendisinden çok daha fazlasına sahip olduklarını düşünerek neden böyle olduğunu merak eder. İncelikli bir estetik algısına sahiptir, ayrıca duygu ve anlam dünyasına ilişkin zengin tecrübelerle sahiptir (Daniels ve Price, 2009: 17).

3.2.14.9.6.1. Temel Korku

Tip Dört'ün temel korkusu “*Bir kimliğe, kişisel ehemmiyete sahip olmamak*”tır. Duygu üçlüsünde yer alan Tip İki, Üç ve Dört sahip oldukları benlikten daha iyi olduklarını düşündükleri idealize ve hayali bir kendilik yaratırlar. Hayallerde inşa edilmiş bu kendilik tasavvuru Tip İki ve Üç'te dışa dönük iken Tip Dört'te daha içe dönük bir özellik gösterir. Dört'lerin yarattığı hayali kendilik onlara geçici bir benlik verebilmekle birlikte genellikle duyguları üzerine kurulmuştur ve bu duygularla güçlü bir özdeşleşme yaşarlar. Bununla birlikte duyguların değişken niteliği, kimliklerinin de değişimi anlamına geleceği için sorun teşkil eder. Dört'lerin böylesi bir sorunla baş etme yöntemi ise kabul etmedikleri ve hoşlanmadıkları duyguları reddetmek ve özdeşleşebildikleri belirli duyguları geliştirmek olur. Bu bağlamda inşa ettikleri hayali kendilik algısını canlandıran insanlar, olaylar ve senaryolarla ilgili hayaller kurarak, bu algıyı derinleştirmeye ve yoğunlaştırmaya çalışırlar. Kimliklerini dayandırdıkları bu duygular, sahip oldukları yeteneklerle ilgisiz de olsa, olumsuz ve acı verici de olsa, onlara tutunurlar. Dört'ün kendi kapasitesini ve niteliklerini reddedişi, gerçekte imkansız olan ve idealleştirilmiş niteliklere dayanan hayali kendilikle ilişkilidir, nitekim doğası gereği elde edilemez özelliktedir. Olumsuz kendilik algıları ve devam eden düşük özgüvenleri, oluşturdukları hayali kendilik algısına rağmen Dört'leri iyi ve rahat hissettirmez. İfade edildiği gibi duygular üzerine kurulu bir kredilik tasavvuru söz konusu iken duygu durumları onları net, tutarlı ve istikrarlı bir kimlik taşımaktan alıkoyar. Öyle ki çoğu zaman rahat olabildikleri bir toplumsal kişiliğe sahip olmadıklarını düşünürler. Bu bağlamda “kendilik arayışı” Dört'lerin en hayati konusudur (Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

Hayatın rutin ve sıradan işleyen yönleri bu anlamlı arayış önünde adeta engeldir. Kurallara uymamaları yönüyle asi görünürler ancak bunu otoriteyi alt etme ihtiyacı duymadan, kural ve düzenlemelere uymayı kibirli bir tavırla ihmal ederek yaparlar. Dört'lere göre hayatın var olan kuralları ve gerekleri ya da temel beklentileri asla onlara göre değildir. Düzenli bir iş sahibi olmanın, ev geçindirmenin, kurallara uymanın kısaca sıradan bir hayatın

kendilerine uymadığını hissederler. Özellikle duygulara yönelik toplumsal ya da kültürel sınırlama ve kısıtlamaları anlamsız bulur hatta küçümserler. “Neyi, ne zaman ve nasıl istersem öyle yaparım ve kendim (olarak) gibi yaparım” fikriyle hareket ederler (Palmer, 1991: 87; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

İşsel duygu durumlarıyla çok fazla özdeşleştikleri için “Ne hissediyorsam ben oyum.” fikrine sahiptirler ve diğer tüm tiplere göre hisleriyle en fazla meşgul olan kişilerdir. Onlar için duygulardaki yoğunluğun kaybolması, kimliklerinin kaybolması demektir. Duygularındaki yoğunluğu kaybetmek onlara, yaratıcılıklarını kaybetme korkusunu yaşatır. Hayatla ilişkileri, yaşadıkları deneyimlerin kendisinden ziyade hissettikleri duygular üzerinden şekillenir. “Hassas” ve “farklı” olduklarına ilişkin benlik algıları onları, ortalama düzeyde uzlaşsız ve alıngan kılar. Yoğun fanteziler ve hayaller içinde olmaları, olumsuz kıyaslamalar yapmaları ve iç dünyalarına gömülmeleri Dört’leri, gerçeğe dayalı eylemlerden uzaklaştırır. Yaşadıkları işsel çalkantılar, tutarsız duygu durumları ve aşırı duygusallıkları, kendi tepkilerine ve diğer insanların ifadelerine gizli anlamlar yüklemelerine yol açar. İnsanların sarf ettiği rastgele sözleri, zararsız yorumları, üstü kapalı imalar ve aşağılamalar olarak değerlendirebilirler. Negatif duygu durumları, diğer insanların niyet ve yorumlarına ilişkin oldukça subjektif okumalar yapmalarına yol açar. Burada dikkat çekilmesi gereken bir diğer konu ise ‘kıskançlık’ duygusudur. Sağlık seviyesine göre değişen düzeylerde, olumsuz kıyaslamalara dayanan ve zaman zaman kendilerini tüketen kıskançlıklar yaşar ancak bu duygudan utanarak saklamaya çalışırlar. Kıyaslayıcı bakış açıları onlara kendilerine dair hayal kırıklığı yaşatır. Diğer insanların sahip olduğu yetenekler onlara daha şaşalı ve istenir görüldüğü için kendi yeteneklerini takdir edip kucaklamaktan uzaklaşırlar. Daha çok ve daha iyi olana sahip olduğunu düşündükleri kişilere yönelik karşılaştırmalar, bir noktadan sonra kendilerini aşağılamalarına yol açar. İmrendikleri özelliklere sahip olan, istikrarlı insanlara hayranlık duyup, onlarla romantik ilişkiler geliştirebilir ancak tam da bu özelliklere sahip oldukları için onları kıskanabilirler. (Levine, 2003: 21; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

Ulaşılmaz olana ve idealize edilene karşı güçlü bir çekim duyar ancak tek bir kusurla o kişiden uzaklaşabilirler. Özetle Dört’ler arzu nesnesine karşı aynı anda hayranlık, nefret ve özlem duyabilirler. Bir başka boyutuyla ise Dört’lerin çekim duydukları kişiler, (onların) kim

olduklarını fark edecek, kendilerini gizemleri ve sıra dışılıkları üzerinden takdir edebilecek potansiyele sahip kişilerdir. İlişkilerinde adeta kendilerini gizleme ve açığa çıkarmanın birbirini takip ettiği oyunlar kurup, yokluklarının fark edilmesini bekleyebilirler. İlişki güvenli bir mesafeye çekildiğinde Dört'ler tekrar özlem duymaya başlayabilirler. İlişkilerinde, ulaşılabilir olanı itme, elde edilmesi güç olanı çekmenin birbirini takip ettiği bir itme ve çekme örüntüsü dikkat çeker. Hem muhatabıyla tamamlanma beklentisi hem de terk edileceklerine ilişkin yaşadıkları korku, muhataplarını uzaklaştırma riskini yaratır (Palmer, 1991: 81; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

Aşırı hassas ve alıngan oluşları, çoğu zaman kendileri tarafından bir olumsuzluk ya da sorun olarak görülmez. Olumsuz ve kırılgan duygularına o denli odaklanmışlardır ki hiç kimse onların derinliğini ve hassasiyetini, incinmişliğini görememektedir. Bu anlaşılma nedeniyle kendilerine üzüldür, acır, adeta incinmiş duygularını surat asarak ve yüzlerini ekşiterek göstermek isterler. Kendi hayallerini, sorunlarını, karamsar duygularını can sıkıcı detaylara kadar anlatıp şefkat ararlar. Ancak diğer insanların da sorunları ve duyguları olabileceğini gözetemeyen, çevrelerini dikkate almayan benmerkezci bir tutum yansıtırlar. Sağlık seviyesi düştükçe Dört'ler, hayatlarını bir daha toparlayamayacakları ve yeni bir başlangıç yapamayacakları hissini yaşarlar. Daha fazla reddedilme, dışlanma, terk edilme yaşamamak için kendilerini diğer insanlardan uzaklaştırırlar. Bu geri çekilmenin yanında yaşadıkları duygusal fırtınalar, insanların da kendilerinden uzaklaşmasına sebep olur. Bu seviyelerde gerçeklikle ilişki oldukça dengesizdir, diğer insanların kendi duygusal tepkileriyle ilgili görüş ve değerlendirmelerini almaktan da oldukça uzaklaşmışlardır. Bu konularda dışarıdan gelen her türlü sorgulamaya; hor görme ile, kızgınlıkla ve incinmiş duygularla karşılık verirler. İlgi ve desteğe ihtiyaç duymalarına rağmen kendilerine kıymet veren insanların var olan ilgi ve desteğini almada zorluk yaşarlar. Dört'lerin kendilerini geri çekişi bir anlamda insanların ilgisini çekme umudunu da içinde barındırır. Farklı bir ifade ile onların dramatik yalnızlık talebi, esasında ilgi ve aranma arzusudur. Birilerinin onları takip edip, yalnızlık köşesinde bulmasını ve duygusal muhtaçlığını gidermesini ümit ederler. Bu çerçevede Dört'lerin, kendilerini fark edip, onların kusurlu ve eksik ya da mahrum oluşlarını onaracak ya da tüm bunları unutturacak bir kurtarıcı beklentisi taşıdıkları söylenebilir. Duygusal muhtaçlıkları ya da kendilerini bu nitelikte sunuşları, onların kurtarıcısı olmaya

istekli ve gönüllü birinin dikkatini çekme ümidini de içinde barındırır. Sağlıksız seviyelerde, kurban olduklarına ilişkin algıları, kendilerine acıma hisleri acı verici ve yıpratıcı da olsa, bunlardan kurtulmayı istemezler, problem sahibi olmaya adeta bağımlıdırlar. Kendilerini yaralayanların yol açtığı duyguları, hayal kırıklıklarını yaşatmaya bağılırlar ve onlara tutunmaktan vazgeçmezler (Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

Hayata yoğun ve dramatik bir nitelik getiren Dört'ler, sınırlarda yaşamaktan hoşlanıyor görünürler. Hayatın tüm alanlarında sıradışı, sanatsal ve anlamlı olana dair bir arayış içindedirler. Ölüm, ıstırap, doğum, ve insana ilişkin en özel kişisel duygulara olan ilgileri kendileri için derinlik ve otantisite değerinde tanımlanırken, bu durum insanların marazi (hastalıklı) bir yönelim şeklinde yargılamalarına konu olabilir. Dört'lerin kendilerini diğer insanlardan bütünüyle farklı görüşleri, bir boyutuyla onlara hiç anlaşılamayıp seilmeyecekleri hissini yaşatırken bir boyutuyla da kendilerini türünün tek örneği, özgün, seçkin ve yetenekli bulurlar. Kişisel farklılıklarına ilişkin diğer tüm tiplerden fazlaca sahip oldukları farkındalık onlara, adını koyamadıkları güçlü bir eksiklik hissini yaşatır. Onlar için sahip oldukları farklılıklar hem onları kusurlu ve dezavantajlı kılar hem de “Nasıl da herkesten farklı ve özelim” üzerine inşa edilen bir kimlik algısı yaratır. Dört'ler, zerafeti, nezaketi önemserler, gizemli, egzotik, seçkin ve eksantrik olana ilgi duyarlar. Yaratıcılıkları geleneğin dışında, oldukça sembolik ve sıra dışıdır. Kendileri için yaratır ve kendilerini ifade etmede sınır tanımazlar. Bu yönleriyle kendilerini yaşadıkları toplumda “çemberin dışındaki kişi” olarak tanımlayabilirler. Sağlık seviyesi düştükçe Dört'lerin arzuladıkları ve yaşadıkları duygusal yoğunluk, yaşamın gerçekliğini aşan, hayatın temel işleyişini aksatan bir boyut kazanır. Duygusal taleplerini ve kendilik algılarını onaylamayan ve desteklemeyen herkesi ve her şeyi reddederler. Hayali kendilik algısından uzaklaştıkça kendilerinden tiksindir ve bu durumdan kendilerini kurtarmayan herkesten nefret ederler. Negatif kendilik algısından ve duygusal inişlerden kaçmak için alkol ve madde kullanımına yönelebilir, kendilerine zarar verebilir, intihar ederek kurtulmaya çalışabilirler (Webb, 2013: 85; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

3.2.14.9.6.2. Temel Arzu

Tip Dört'lerin temel arzusu "*Kendini ve kendi önemini bulmak ve içsel deneyiminden kimlik oluşturmak*"tır. Dört'ler, sağlıklı seviyelerde, olumlu ve olumsuz duygularının hepsine sahip çıkan; çelişkilerine, dürtülerine, çıkmazlarına inkar etmeden ve üstünü kapatmadan bakabilen, duygusal ihtiyaçlarına gerçekçi şekilde yaklaşarak duygusal tarihleriyle uzlaşabilen insanlardır. Diğer insanlardan daha kusurlu oldukları fikrinden özgürleşebildikleri için kendilerine gömülmekten uzaklaşmışlardır. Sağlıklı seviyede Dört'ler, kimlikleri ve onun istikrarı ile ilgili sorunları çözmüşlerdir. "Kendi olma"nın özel bir çaba gerektirmediğini, gerçek benliği yaratmak ya da korumak için bir çaba sarf edilmediğinde, en net ve belirgin haliyle orada durduğunu bilirler. Kimlikleriyle ilgili önceden tanımlanmış fikirlere saplanmadan, hayali bir kendilik inşa etmeden gerçekte oldukları halin çok daha güzel, zengin ve özel olduğunu keşfederler. Eşsiz yaratıcı becerilerini ve derinliklerini adeta kendilerinden bir hediye olarak, yaptıkları işlere ve etkileşim içinde oldukları insanlara sunarlar. Kendileri ile ilgili bir sorun olmadığını, başkalarında olup kendilerinde olmayan bir şeylerin olmadığını anlarlar. Bu nedenle bir kurtarıcı ihtiyacı duymazlar. "Hassasım, farklıyım ve kendimin farkındayım" şeklindeki benlik algılarının içinde yalnızlık ya da terk edilmişlik hissi yoktur. Bu kendilik tasavvuru özel ya da farklı hissetme ihtiyacını da içinde barındırmaz. Anın getirdiği kimlik yenilenmesine açıktırlar çünkü ana açıktırlar ve bunu bir kimlik istikrarsızlığı olarak değerlendirmezler (Levine, 2003: 20; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

Dört'ler, estetik konulara ilişkin hassasiyetlere sahiptirler ve ziyadesiyle romantiktirler. Kendilerini keşfetmeye, ifade etmeye ve açığa vurmaya yönelik her şeyi severler. Bu keşfe ilişkin müthiş bulguları ile dünyaya güçlü bir katkıda bulunurlar. Kendi benliklerinin derinliklerine seyahat etmekte oldukça deneyimli olan Dört'ler, insan olma kılığına ilişkin kendi keşiflerini etkileyici şekilde paylaşırlar. Bu keşif, sağlıklı seviyelerde hem takıntılı şekilde kendilerini izleyip analiz etmekten hem de sürekli değişim gösteren benliklerinin anlık fotoğrafını çekip buna tutunmaktan uzaktır. Hislere odaklanıp, kişisel deneyimlerin kendisini ıskalamaz ve bu deneyimlemede benliğin etkilenebilir oluşunu kabullenirler. Bu etkinin kendilerini büyüten ve olgunlaştıran ya da değiştiren boyutlarını okuyabilirler. Temel arzularına ulaşmış Dört'ler, bilinçaltı duygularının ve dürtülerinin farkındadırlar ve bunlarla uyumludurlar. Bu, Dört'leri oldukça sezgisel kılar ve onların özgün yaratıcılıklarını destekler. Bu seviyede Dört'ler kendi yetersizliklerini ve kusurlarını

görmekten korkmayan kişilerdir. Hayli kişisel ve utanç verici olanı ya da zaafalarını rahatsız olmadan paylaşabilir hatta bunları oldukça ince bir mizahla ortaya koyabilirler. Bir diğer ifadeyle kendilerini inkar etmezler; kendilerinde keşfedip buldukları şey her ne ise hoşlanmasalar da kabul ederler. Kendilerini ve çevrelerini, bireyselliklerini yansıtan eşya, doku, koku ve müzikle donatırlar. Sahip oldukları hususi ve kişisel yaratıcılıkları, kendi duygusal tarihlerini (kendilerini keşif deneyimini) yansıtabildiği gibi evrensel ima ve içerikler de yansıtabilir (Murphy, 2015: 34; Riso ve Hudson, 2020: 203-230).

3.2.14.9.6.3. Dört'ün Stres Rotası

Dört'ler endişe ve stres altında iken İki'ye giderler ve insan ilişkileri ile ilgili yaşadıkları sorunlar, onları farkında olmadan muhatapları için yorucu ve zorlayıcı kişiler yapar. İnsanların sevgilerinden, dostluklarının samimiyetinden ve kurulan ilişkilerin sağlamlığından emin olmaya ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaç onları, sevgilerini çok sık ifade etmeye ve ilişkileri sürekli değerlendirip anlam vurgusu yapmaya sevk eder. Gerçekten umursandıklarından emin olmak için muhataplarını test eden davranışlar, kurguladıkları duygusal sahneler ve muhataplarının tepkilerine atfettikleri ve ardından sorguladıkları gizli manalar insanları yorar ve kendilerinden uzaklaşmalarına yol açar. Bu durum tam da Dört'lerin öteden beri duyumsadıkları, önce aileleri sonra dünyalarındaki diğer önemli insanlar tarafından terk edilmiş olma hislerini tetikler. Bu ve benzeri durumlarda ortalama ve sağlıklı İki'ler gibi insanları kendilerine bağımlı kılacak küçük yollar bularak talep etmemelerine rağmen ihtiyaçlarını karşılayabilir ya da onlar için karşılayabilecekleri ihtiyaçlar yaratabilirler. Onların mutluluk ve başarılarından kendilerine pay biçebilir hatta yaptıkları üzerinden takdir edilmek isterler. Kıymetlerinin yeterince bilinmediğini düşünür şikayet ederler. Sağlıksız İki'ler gibi sevdiklerine karşı aşırı sahiplenici olabilir ve onları diğer insanlardan kıskanabilirler (Riso ve Hudson, 2020: 223,224).

3.2.14.9.6.4. Dört'ün Bütünleşme Rotası

Kendilerini rahat ve güvende hisseden Dört'ler Bir'e gider ve kendi öznel alanlarının ötesindeki ilke ve eylemlere dahil olurlar. Gerçeklikle de bu anlamlı ilke ve eylemler aracılığıyla ilişki kurabilirler. Sağlıklı Bir'ler gibi içgüdüleriyle dolaysız bir bağlantı kurabilir, zihinlerinin onlara dayattığı duygu yüklü senaryolardan özgürleşirler. İnsanları kendilerini

fark edecek, keşfedecek kurtarıcılar olarak idealize etmeyi bırakır, işleriyle ve insanlarla gerçek bağlantılar vasıtasıyla, güçlü bir kendilik algısı geliştirirler. Kim olduklarına ilişkin keşifleri onlara, aslında oldukları kişinin iyi biri olduğunu da gösterir. Kendi doğaları artık yabancılaşmalarına kaynaklık etmez bilakis bunun, özünde diğer insanlarınkinden farklı olmadığını anlarlar. Sağlıklı Bir'ler gibi bir durumu, bu duruma karşı geliştirilen tepkilerden bağımsız olarak değerlendirebilirler. Geçmişte kendilerini yaralayanların yol açtığı duyguları, hayal kırıklıklarını yaşatmayı bırakıp, bir diğer ifadeyle geçmişe tutunmayı bırakıp mevcut zamana ve hayata yaratıcı şekilde katılmaktan keyif alırlar. Şimdide ve bu dünyada kalmak Dört'lere gerçek hayattaki olaylara ve ilişkilere dayanan gerçek bir kimlik oluşturma imkanı sunar. Hayal gücüne ya da geçici duygu durumlarına dayanmayan bu kimlik onlara, daha önce tanık olmadıkları bir güç, özgüven , netlik ve kararlılık verir (Riso ve Hudson, 2020: 227,228).

3.2.14.9.7. Tip Beş

Beş'ler, dünyada, yaşamı güven içinde sürdürmek için çok zayıf ve yetersiz olduklarına inanırlar. Tek güvenli yer onların zihinlerinin içidir. Bu nedenle dünyaya yeniden katılmak/dahil olmak için hazır olana kadar/dek, yaşalarını sürdürmelerine yardımcı olacağına inandıkları her ne varsa stoklarlar/stok yaparlar. Beş'ler aynı zamanda/bununla birlikte pratik hayatın taleplerini karşılamak noktasında hayata sunabilecek şeylere sahip olmadıklarını hissederek. Gizlendikleri yerden ortaya çıkmalarına yetecek ölçüde güvende hissetmelerini sağlayacak bir takım becerilerde uzmanlaşabilecekleri veya bir şeyler öğrenebilecekleri zamana kadar geri çekilirler/köşelerine çekilirler (Riso ve Hudson, 1999: 58).

Beş kendisini; diğer pek çok insandan daha fazla yalnız zaman geçirmeye ihtiyaç duyan, sessiz ve analitik bir kişi olarak nitelendirir. Konuların/(etrafta olup bitenlerin?) içine dahil olmaktan çok genellikle gözlemlemeyi tercih eder. İnsanların ondan çok talepte bulunmalarından ya da ne hissettiğini bilmesi ya da bildirmesi noktasında beklenti içinde olmalarından hoşlanmaz. Beş, diğer insanların olmadığı, yalnız olduğu durumlarda, duyguları ile daha iyi temas kurabilir. Genellikle, içinde yaşadığı ana ilişkin tecrübelerden çok, zihnine çağırarak getirdiği, adeta yeniden yaşadığı tecrübelerden daha çok hoşlanır. ? Yalnız iken neredeyse hiç sıkılmaz çünkü aktif bir zihinsel hayata sahiptir. Basit ve karışık olmayan bir

hayat yaşamak , mümkün olan düzeyde kendisine yeten biri olmak amacıyla zamanını ve enerjisini korumak onun için önemlidir (Daniels ve Price, 2009: 15-16).

3.2.14.9.7.1. Temel Korku

Tip Beş'in temel korkusu "Çaresiz, işe yaramaz, yetersiz ve beceriksiz olmak"tır. Hayatı yaşamaya değil daha çok anlamaya çalışan Beş'ler bu yolculukta kendi becerilerinin yetersiz olacağına dair korku duyarlar. Onlar için bir şeyleri diğer insanlar kadar iyi yapacak yetenekleri yoktur ve dünyada yer almadan önce daha çok hazırlanmaları gerekir. Zihinlerinin güvenli ortamında kalmak, kendilerinden emin olmadıkları tüm bu yaşam alanlarında rol almaktan çok daha iyidir. Zihin, Beş'ler için kendilerini yeterli hissettikleri ve bir şeylerin nasıl yapılacağını çözüp bir gün dünyaya katılmalarını sağlayacak en elverişli ortamdır. Bu katılımın minimum seviyede tutulması, kendilerini dokunulmamış ve güvende kılar çünkü onlar mahremiyete ve kişisel zamana, pek çok insandan daha fazla ihtiyaç duyarlar. Kişisel alan ve zaman, deneyimlerini tekrar yaşamaları ve bu vesile ile başlangıçta yüzeye çıkmayan duyguları ile temas etmeleri için bir ihtiyaçtır. Beş'ler dünyayı zihinsel yorum, fikir ve bağlantılar örüntüsü ile algırlar. Bu nedenle deneyimin kendisiyle bağlantıya geçmekte zorlanır, daha çok deneyim üzerine kendi zihinsel yorumlarıyla ilgilenirler. Deneyimleri kavramlara dönüştürür ve bu kavramların kendi gerçekliklerini oluşturan kavramlarıyla uyumlu olup olmadığını anlamaya çalışırlar. Beş'lerin zihni parçalı ve katmanlı bir yapıya sahiptir. Nitekim konuları ve sorunları da parçalara ayırarak analitik değerlendirmeler yapmaktan hoşlanırlar. Zihinsel yapının farklı parçalarını birbirlerine oturtmaya çalışır adeta kendi içlerinde zihinsel hologramik bir yapboz kurarlar. Algıladıkları dünyayı soyutlayıp kavramsallaştırır, dikkatlerini büyük oranda fikirlerle oynadıkları bu zihinsel yapboza verirler. Bu zihin dünyasında sahip oldukları yetkinlik ve beceriler Beş'lere geçici bir özgüven duygusu verir. Diğer yönüyle ise bu zihne çekiliş, kendilerini korumanın da bir yoludur. Ancak ne geçici özgüven ne de kendilerini koruma altına alışları gerçek dünyadaki gerçek sorunlara çözüm olmaz (Levine, 2003: 23; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Beş'ler mikro ya da makro düzeyde dünyanın nasıl işlediğini anlamak isterler. Bu anlama çabası dışa dönük bir etkileşime girmekten ve kabul görmüş fikirleri benimsemekten ziyade büyük oranda zihninin içinde yaşanan bireysel süreçlerdir. İlgi duydukları konularda

kapsamlı araştırmalar ve sorgulamalar yaparak derinleşirler. Kabul gören pek çok varsayımı bizzat test edip doğruluğundan emin olmak isterler. Bu bağlamda kendilerini yeterli ve güvende hissedebilecekleri bir alanda yoğunlaşıp uzmanlık sahibi olmak Beş’ler için oldukça önemlidir. Zekalarına, ilgilerine ve mevcut kaynaklarına hitap eden bir konuda uzmanlaşmak; dış dünya ile bağlantı kurmak ve özgüvenlerini tesis etmek boyutları ile de Beş’ler için bir ihtiyaçtır. Onların keşfedip derinleştikleri bu alanlar sosyal kabule dayanmayan, geleneksel olandan oldukça uzak olabilmektedir. Uzmanlık alanları dışındaki konu ve durumlara dolaylı reaksiyonlar verirler. İş yaşamlarını ve özel yaşamlarını birbirinden katı şekilde ayırırlar, kişisel gizliliklerini önemserler. Beş’lerin doğal eğilimleri, kesin surette gerekli olmadıkça kendilerinin ve kendilerine dair pek çok şeyin görünmesine izin vermeme yönündedir (David, 2001: 25; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Beş’ler insanlık tarihinde kabul edilmiş gerçekleri ters yüz eden adeta put yıkıcılar olmuşlardır (Darwin, Einstein, Nietzsche). Bu, onları başarılı keşiflerin ve atılımların öznesi yapabilmekle birlikte dikkatin tek bir odakta yoğunlaşması nedeniyle, basit ve pratik gerçek hayat çözümlerinden uzaklaştırır. Sorun yaşadıkları ve kaygı duydukları hayata dair konular olsa da - örneğin; ilişkiler, iş bulma, fiziksel olarak güçsüz olma - onlar bu konularla ilgilenmez, kendilerini yeterli hissettirecek alanda kalırlar. Adeta süperegolarının onlara dikta ettiği “eğer bir konuda uzmanlaşırsan iyi ya da tamam olabilirsin” mesajına takılı kalmışlardır. Dünyada işlev görme konusundaki güvensizlikleri onları, sürekli bilgi toplayan, ince ayarlarda ve detaylı analizlerde boğulan kişiler yapar. Deneyimsel ve somutlaşmış bir anlamının yerine kavramsal bilgiyi koyar, hem içlerinde hem de dışlarında neler olup bittiğine dair net bir kavramsal resim oluştırmaya ve geliştirmeye odaklanırlar. Harekete geçmek için asla yeterince hazır hissetmeyen, hayata hazırlanan ancak hayatı yaşamayan kişiler olurlar. Bu bağlamda hayatın kenarında kalan, deneyimlerin içinde olmaktan çok onları gözlemleyen kişilerdir. Öyle ki bu deneyimlerin gözlemleriyle özdeşleşir, dans etmeyi dans eden insanları izleyerek öğreneceklerini dşnrlar. Konunun trajik tarafı ise dans etmeyi öğrenmiş olsalar dahi bunu zmiş oldukları zaman dans çoktan bitmiş olur. Gözlem, içinde özdeşleşme yaşanan bir süreç olduğu için Beş’lere bilgilerini içselleştirip özgüvenlerini kazanabildikleri bir imkan sunar. Bu yolla öğrendikleri fikirleri, kendilerini hazırlıklı

hissettirecek becerileri zihinlerinde tutmak, adeta her zaman yanlarında taşımak isterler (Maitri, 2001: 211; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Beş'ler 2-3,5 yaş arasında her hangi bir sebeple bağımsız olmanın tek yolunun “*anne ile duygusal bir bağ kurmayı ve beslenmeyi istememek*” olduğunu hissetmişlerdir. İhtiyaçlarından ve özlem duygularından kopmayı öğrenmiş ve psikolojik olarak adeta çocukluğun ayrılış dönemine sıkışmışlardır. Kendileri için tanımladıkları kişisel rahatlıkları ilkel denecek kadar basittir, asgari düzeyde maddeye ihtiyaç duyarlar. Dikkatleri, kişisel ve duygusal ihtiyaçlarının çok uzağındadır. Bedenlerini ve duygularını kullanmayı bırakmış bir zihin olarak yaşarlar. Oldukça ussal, analitik oldukları, olay kişi ve olguları mantık çerçevesinde değerlendirdikleri için tümüyle bedenlerinde olmadıklarına ilişkin bir görüntü verirler. Adeta kendilerini dahi dışardan gözlemleyen kişilerdir. Kişisel bakımlarını ve sağlıklarını ihmal eder, ihtiyaçlarını yok sayar, sadece bilgi ve becerilerini geliştirmek konusunda açlık duyarlar. Özetle dikkatlerini kişisel ve duygusal alandan çok nesnel alana yöneltmişlerdir. Bu nedenle günlük temel aktiviteleri yapmak, sosyal etkinliklere katılmak, bedenden kopuk oldukları için özellikle spor faaliyetlerinde bulunmak Beş'ler için hem zordur hem de uzmanlaşamayacakları bir konunun hatırlatıcısı gibidir (Lapid-Bogda, 2010: 122; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Bağımsızlaşma adına kendilerine yaşattıkları bu kopukluk ve duyguları bastırma, onları oldukça gergin kılar. Güvenli buldukları zihne çekilmek ve orada spekülasyonlar, fanteziler ve kuramsal düşüncelerle vakit geçirmek onlar için bir nevi sorunlardan kaçma yöntemidir. Tüm bu işleyiş sorunları çözmemekle birlikte zihne doğru akan gergin bir enerjiye, kaygılara ve yoğunluk hissine yol açar. Beş'ler korku duygusunu dahi adeta zihinleriyle işleme alıp aşmaya çalışırlar. Dikkatlerini, korkutan şeyin kendisine yönlendirir, bunlar hakkında çokça düşünüp araştırmalar yaparlar. Zihinlerini, rahatsız edici pek çok imgeyle doldururlar. Sağlıksız seviyelerde bu süreç hayatın karanlık yönüne duyulan ilgi ya da saplantılara dönüşebilir. Garip ve yasak olana merak duyabilir toplumsal bel altı tabularla ilgilenebilirler. Sağlık seviyesi düştükçe, rahatsız edici fantezi ve hayallerde kaybolabilir, fetişizme ya da dikizciliğe eğilim gösterebilirler. Beş'ler kimliklerini; düşünme, anlayış geliştirme ve söyleyecek farklı bir şeyi olma etrafında şekillendirirler. Yüzeysel geçilen,

garip, farklı, gerçek üstü, ve düşünülmez olana ilgi duyarlar. Bu, Beş'lere böylesi bir zeminde de kendini çemberin dışında tutma ve kimsenin olmadığı bir alan oluşturma olanağı sunar (Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

İnsanlarla ilişki içindeyken kendilik algılarını koruyamadıklarını düşünür ve tekrar kazanmak için uzaklaşma ihtiyacı duyarlar. Başkalarıyla bir arada olmak onların zihinsel netliğini bozarak, önceliklerini kaybettikleri hissini yaratır. Sosyal kabul görmek, enerji tüketen bir çabayı gerektirir ve böylesi bir çabanın içinde olmak istemezler. Beş'ler faaliyet ve çalışmaları kendi içsel kaynakları üzerinden değerlendirir, karşılayabildikleri durumlarda dahil olur, aksi takdirde dışında kalırlar. Kendi enerji harcamalarının fazlasıyla farkında olup, kaynaklarını ve enerjilerini başkalarına muhtaç olmamak için korumak isterler. “Verme” eyleminde zorluk yaşayan ve buna direnen Beş'ler için, “kendini vermemek” de karakteristik bir alıkoymadır. Bu durum yaptığı işlere bütünüyle bağlı olamayışında, bir takım şeylere dahil olamayışında ve aynı zamanda kendisini başka bir şey için saklamanın daha iyi olup olmayacağı konusundaki sorgulamalarında ortaya çıkar. İlgi alanlarına, zekalarına, kavrayış ve keşiflerine saygı duyabilecek kişilerle bir arada iseler daha paylaşımcı ve konuşkan olabilirler. Ancak bilgilerini paylaşımları kendileri ile alakalı bilgilerin de paylaşılacağı anlamına gelmez nitekim bu konuda oldukça ketumdurlar. Toplumsal eğilimleri analiz etmeyi, bunlara eleştirirler geliştirmeyi, karmaşık teori ve konular üzerinde konuşmayı severler. Dışarıdan keyifli görünseler de tüm bu etkileşim esnasında içsel bir gerilim yaşarlar. Bu bağlamda insanlarla değil, etraflarındaki dünya ile ilgilenmek, onu gözlemleyip anlamaya çalışmak, mikro düzeyde ise eşyalarla ilgilenmek isterler. İnsanlardan, insanlara ilişkin konu ve durumlardan bunaldıklarında duyuşsal algıları ve duygularıyla bağlantıyı koparıp, kendilerine nesnel değerlendirmeler sunan güvende hissettikleri zihinlerine çekilirler. Sağlık seviyeleri düştükçe kendilerini yalnızlaştırıp soyutlayabilir; kuruntulara, çarpık düşüncelere ve paranoyak eğilimlere sahip kapalı bir kutuya dönüşebilirler (Naranjo, 2004: 76; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Bu seviyelerde insan nesline dair küçümseyici fikirler taşır onlara aptal nazarıyla bakarlar. Diğer insanların görünür özgüvenlerine, zihinsel rahatlığına ve sükunetlerine öfkelenir, onların inançlarını yıkıp altını boşaltmaktan haz alırlar. İçinde boğuldukları

anlamsızlık hissini, uç yorumlarını, garip ve rahatsız edici fikirlerini anlamayan insanları aşağılayabilir, onların onurlarını kırabilir ve hayatlarından çıkarmayı başarırlar. Uzman rolü dışında insanlarla iletişim kurmakta zaten zorluk yaşayan Beş'lerin fikirleri, düşünceleri, yorumlarıyla da var olmadıkları böylesi ortamlarda ve zamanlarda temel korkuları gerçekleşmiş olur. İşe yaramaz, beceriksiz ve özgüvensiz hissederler. Uzmanlıklarını konuşturabilecekleri bir zemin bulamazlar, bu dünyada kendilerine bir alan açamadıklarını düşünürler (Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Beş'lerin temel korkularından kaynaklanan ve duygusal bir bozukluk olan cimrilik, kendilerini küçük ve yetersiz hissetmelerine bağlı olarak ortaya çıkar. Dünyada, içsel ya da dışsal kaynakların kıtlığına ilişkin bir algıları vardır. Özellikle temel fiksasyonları olan cimrilik açığa çıktığında neredeyse hiç bir şeyi paylaşmama eğilimi gösterirler. Vakitlerini, enerjilerini, paralarını bu kıtlık algısı üzerinden işler ve korumaya çalışırlar. Bu da onları, biriktirmeye, biriktirdikleri ile ilgilenmeye yöneltir. Öyle ki çoğu zaman biriktirdikleri dışında gerçekten ihtiyaç duydukları şeyleri görmezler. Tüm bu içsel ve dışsal kaynakları paylaşmakta zorlanır, diğer insanların onları her boyutuyla tüketeceğini ve yoracağını düşünürler (Murphy, 2015: 38; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Özellikle insanların duygusal talepleri onları çok rahatsız eder, insanlardan tek istediği kendilerinden bir şey istememeleri ve onu yalnız bırakmalarıdır. Beş'ler duygusal anlamda en bağımsız tiplerdir ve özel alan algıları çok yüksektir. Güvende olmak ve hayatlarını kontrol altında tutmak için sınırlarının ihlal edilmemesine ihtiyaç duyarlar. İnsanların beklentilerinden bunaldıkları ve sınırlarının ihlal edildiğini düşündükleri zaman, duygusal olarak insanlardan uzaklaşır kendilerini koruma altına alırlar. Sosyal bağlantılardan kaçır, ihtiyaçlarını azaltır ve az parayla yaşayabilecekleri bir alanda müdahale edilmeden kalmak isterler. Müdahale edilmedikleri ve kendilerini bir nevi şarj ettikleri evleri ya da ortamları onlara, iletişim kurmak için kendilerini hazır hissedecekleri zamana kadar ortaya koyabilecekleri içerikler geliştirme imkanı verir. Bu içerikler, ilişkilerinde duygusal yönüyle bağımsız olma eğilimi gösterdikleri için kişisel hislerinden çok soyut fikir ve düşünceler olmaktadır. Beş'ler için ideal eş, kendilerini oldukları gibi kabul eden ve gariplikleri karşısında uzaklaşmayacak olan kişidir. Beş'lerin insanlarla iletişim kuramayışları, onları üzmez diğer ifadeyle bu duruma

içerlemezler. Hayatın bu olduğunu ve yalnızlığın kaçınılmaz olduğunu düşünür, acı hissetseler de yalnızlıkla ilgili duygulardan kopup işlerine ve yollarına devam ederler. Yardım almak ya da kurtarılmak yetersizliklerinin ve çaresizliklerinin yani temel korkularının vurgulayıcısı, hatırlatıcısı olacağı için kendilerine yardım etmeye çalışan insanlardan uzaklaşırlar. Sağlıksız Beş’ler temel ihtiyaçları dışında kalan her şeyi reddedip, güvende olmak için dünyayla tüm bağlantılarını kesseler de korkularından emin olamazlar. Kendilerini çaresiz ve küçük hissedişleri öyle boyutlara varmıştır ki her şey onlara kaygı verici gözükmeye başlar. Çekildikleri yalnız ve boşaltılmış dünyalarında zihinlerini garip algılarla ve fantezilerle doldururlar. Psikotik krizlerle, şizoid geri çekiliş ve içe dönüşlerle gerçeklikten kaçmak isterler (Aspell ve Aspell, 1997: 5; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

3.2.14.9.7.2. Temel Arzu

Tip Beş’lerin temel arzusu “*Yeterli, becerikli ve yetkin olmak*”tır. Karışık durumlardan anlamlı sonuçlar çıkarıp, bu sonuçlara dayalı tahminler yapma yeteneğine sahip olan Beş’ler, yorum, fikir ve gözlemleri doğrulandığında, diğerleri tarafından anlaşıldıklarında temel arzuları gerçekleşir. Çünkü bunlar yeterliliklerinin onaylanması anlamına gelir. Hayatın ve gerçekliğin bir parçası olduklarını bilir ve korkmazlar. Çevreden ayrı oldukları, dünyada kendilerine bir yer bulamadıkları gibi olumsuz düşüncelerden özgürleşip gerçeklikle bütünleşmeye başlarlar. Olağanüstü gözlem ve algılama kabiliyetlerini, kaybetmedikleri çocuksu merakları ile birleştirir, derin orijinal fikirlere, buluşlara ve sanatsal üretime imza atabilirler. Sağlıklı Beş’ler müthiş bir kavrayışa sahiptir. Bu onlara, bütün-parça ilişkisi kurabildikleri yaklaşım geliştirme olanağı sunar. Aynı anda pek çok bakış açısı geliştirebilir, hiç birine bağlanmaksızın farklı bakış açılarını mevcut koşulları dikkate alarak değerlendirebilirler. Son derece sabırlıdır. Bir konuya konsantre olma, dikkati odaklayabilme konusunda olağanüstü yeteneklidirler. Bu seviyelerde keşfeden, fikirlerle oynamayı seven, genel kabul görmüş kuralların istisnalarını ya da kırıldığı alanları yakalayan oldukça yenilikçi ve yaratıcı kişilerdir (Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Benlik algıları “Akıllı, meraklı ve bağımsız biriyim.” şeklindedir. Bu algıyı bilgi ve becerilerle güçlendirirler dahası zihinleriyle özdeşleşip soyut değil aksine mevcut hissedebildiklerinden, ne zaman, neyi bilmeleri gerektiğini de bilirler. Dış dünyaya dair

algıları, geveze değil ancak gerçeklikle uyumlu açık bir zihinden gelen yorumlarla şekillenir. Akıllıca ve ikna edici kuramlar geliştirirler. Zihinsel bir yorum olmaksızın deneyimlemeye, anı; bildikleriyle ilişkilendirmeksizin yakalamaya başlarlar. Sessizliği, kendi içlerinde oluşturabildikleri için yani zihinlerini sessizleştirebildikleri için dış dünyada sessizliği tesis etmeye ihtiyaç duymazlar. Sağlıklı Beş'ler acılarını, incinmişliklerini ve reddedilme hislerini fark edebilir, onları yüzeye çıkarıp görebilirler. Güvenli ve uygun buldukları şartlarda kalplerine ve hislerine izin verirler. Dahası başkalarına ve dünyaya dair kendi görüşlerinin, kendilerini etkilemesine izin verirler. Evrenin mucizeleri karşısında kendi bilgilerinin sınırlılığını kabullenmeleri ile gerçek potansiyellerini yaşayabilirler. Temel arzularına ulaşmış Beş'ler oldukça derinlikli ve şefkatli kişilerdir (Aspell ve Aspell, 1997: 5; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

Beş'ler üstlendikleri tüm görevlerde yetkin olmayı arzu ederler. Grupun tüm cevaplara ve en iyi davranış biçimine sahip beyni olarak bilinirler. Diğer insanları da daha derin düşünmeye sevk eder, onlarla kendi bulgu ve yorumlarını paylaşmaktan keyif alırlar. Hayata dair gözlemlerini, onun çelişkilerini, garipliklerini mizahi bir yolla ifade ederler. Kendi ihtiyaçlarının başkaları tarafından bilinmesine izin verir hatta gerektiğinde destek alabilirler. Bedenleri ile yeniden temas kurmalarını sağlayacak; dans, vücut geliştirme, yürüyüş, yoga, dövüş sporları, koşma gibi dallardan birini deneyebilir, uyanmış bir bedenin zihinlerine de içsel kaynaklarına da iyi geleceğini bilirler (Murphy, 2015: 38; Riso ve Hudson, 2020: 231-258).

3.2.14.9.7.3. Beş'in Stres Rotası

Beş'ler endişe ve stresle zihinlerine çekilerek ve odaklarını daraltarak baş etmeye çalışırlar. Ancak bu, korkularını ve kaygılarını yatıştırmaya yetmediğinde sağlıklı Yedi'ler gibi davranır; gelişi güzel deneyim ve etkinlik arayışına girerler. Zihinlerinin işleyişi hızlanır, fikirden fikire atlarlar. Tüm bu fikri, dürtüsel ve eylemsel savrulma, esasında artan bir yer edinme kaygılarına ve yalnızlıklarına verilen bir tepki niteliğindedir. Özellikle temel ihtiyaçlarını ihmal ettikleri bedensel kopuş, gerçeklikle ilişkilerinin zayıfladığı duygusal kopuştan sonra kendi uzmanlıklarıyla pek ilgisi olmayan sapmalar; garip mekanlara gitme, uyuşturucu kullanma, cinsel kaçamaklar, kontrolsüzce film izleme vb. Şekillerde kendini

gösterebilmektedir. Ancak bunlar arasında kendilerini tatmin eden ve bağlantıya geçebilecekleri bir şey bulamazlar. Yaşadıkları stresin ve kaygının boyutu arttıkça isteklerine ve hislerine tamamen duyarsızlaşıp kendilerini korumaya çalışırlar (Riso ve Hudson, 2020: 252).

3.2.14.9.7.4. Beş'in Bütünleşme Rotası

Beş'ler hayatı, özdeşleştikleri zihinsel veriler olarak değil de doğrudan tecrübe ederek yaşamaya başladıkça sağlıklı Sekiz'ler gibi içlerinde en doğal haliyle var olan gücü, iradeyi ve özgüveni fark etmeye başlarlar. Dahası güvenin temelini, tam güçlü ve becerikli olma hissinin zihinsel yapıdan değil kendi içgüdüsel enerjilerinden kaynaklandığını anlarlar. Zihinlerinden çıkarak canlılıklarıyla ve fiziksellikleriyle bağlantıya geçebildikçe bu içgüdüsel enerjiyi bilgi ve becerileriyle birleştirip ellerinin altındaki basit sorunları çözmek için kullanırlar. Güvenli, muteber ve ele geçirilemez buldukları zihin yerine, hayatla derin Temsa geçmek Beş'lere başlangıçta tek kalelerini, barınaklarını kaybediyorlarmış hissini yaşatır ve kaygı duyarlar. Zayıf, savunmasız ve güvenilmez olan bedenle bağlantıya geçmek uzun yalnızlıklarını, derinlere gömdükleri acı ve kederi yüzeye çıkarabilir. Ancak zihinsel yeteneklerini ve uzmanlıklarını sağlıklı Sekiz'ler gibi stratejik ve yapıcı olarak kullanmaları, önemli görevlerde inisiyatif alıp liderlik etmeleri diğer insanların Beş'leri ve onların projelerini desteklemeleri ile sonuçlanır. Gerçek dünyaya katılarak kendi ihtiyaç ve menfaatlerinin ötesinde faaliyet göstermek, bu vesileyle yetkin hissetmek, saygınlık kazanmak Beş'leri daha açık zihinli, derinlikli ve şefkatli kılar. Dünyada bir yerleri olduğunu bilir ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 255,256).

3.2.14.9.8. Tip Altı

Düşünce üçlüsünün merkezi tipi olan (eşkenar üçgenin üzerinde konumlanan) Tip Altı'da enerji ve dikkat hem içe hem dışa doğru yönlendirilmiştir/yöneltirilmiştir. Altılar içlerinde endişe hissederler ve dışa dönük eyleme geçerler/başlarlar(launch into). Yine Yedi'ler gibi gelecekte olacaklara ilişkin düşünce üretmeye başlarlar(anticipation). Ancak tüm bunlar nihayetinde Altı'lar; hata yapmaktan, cezalandırılmaktan ya da taleplere boğulmaktan korkarlar ve Beş'lerin yaptığı gibi içlerine kapanırlar. Tekrar duygularından korkarlar ve bu

tepkisel döngü, anksiyeteye bağlı olarak adeta bir Ping-Pong topu gibi atlayıp duran dikkat ile birlikte devam eder/sürüp gider (Riso ve Hudson, 1999: 59).

Altı, güvenlik ve emniyete ilişkin tehdit oluşturabilecek her konuda oldukça güçlü bir hayal gücüne sahiptir. Çoğu zaman neyin zararlı ve tehlikeli olabileceğini ayırd edebilir/fark edebilir ve bu tehlikeyi gerçekten yaşamışçasına bir korku tecrübe edebilir. Ya da duruma meydan okuyarak korkuyu tecrübe etmez. Aslında tereddüt etmeksizin harekete geçebildiği bazı zamanlarda korku yaşamaz. Hayal gücü Altı'ya pratik zeka ve biraz sıra dışı da olsa iyi bir mizah anlayışı sunar. Hayatın daha kesin olmasını ister ancak böyle olmadığı için etrafında olan her şeye ve insanlara karşı kuşkulu ve sorgulayıcıdır. Genellikle diğerlerinin öne sürdüğü görüşlerdeki eksiklikleri yakalar. Bu nedenle insanlar onun çok ferasetli/akıllı olduğunu düşünebilir. Otoriteye karşı şüpheli olmaya meyillidir ve özellikle de otoritenin kendisi olarak görünmekten rahatsızlık duyar. Genel kabul gören görüşlerle alakalı yanlışları görebildiği için arka planda kalan zayıf causes?etkenlerle/meselelerle özdeşleşebilir. Bir kişi ya da davaya bir kez bağlandıkları sonra sonuna kadar sadık kalır (Daniels ve Price, 2009: 16).

3.2.14.9.8.1. Temel Korku

Tip Altı'nın temel korkusu “*Destek ve rehberlikten mahrum kalmak, kendi başlarına hayatta kalamamak*”tır. Bu, çocukluk dönemleri için temel ve evrensel bir korku iken, Altı'lar adeta burada takılı kalırlar. Onlar dünyanın, tabiatı gereği güvensiz olduğunu düşünürler. Kesinlik ve güvenlik arayışları nedeniyle dikkatlerini ve aktif hayal güçlerini, güncel ve potansiyel tehlikeler üzerine odaklayıp kitlerler. Onların, güven, bakım ve yakınlıkla ilgili yaşadıkları kaygı, bir çeşit içsel kargaşanın da zeminini oluşturur. Çünkü hem destek alabilecekleri bir güç odağına ihtiyaç duyar hem de o güç odağının ve onun temsil ettiği tüm şeylerin altında ezilme kaygısı yaşarlar. Desteklenmek istemeleri ancak ezilip alt edilmekten korkmaları bir çeşit gardını alma ve savunmaya geçme ihtiyacını doğurur. Bu nedenle güven, bakım, yakınlık ve onay arayışı; içinde kaygı, kuşku ve isyanı da barındıran bir içsel karmaşa yaratır. Altı'lara, otoriteyi temsil eden kişi ya da yapı, ya çok katı ve kontrolcü ya da ilgisiz ve desteklemekte yetersiz görünür. Destek almaya güçlü bir ihtiyaç duyarlar ancak otoriteyi temsil eden kişi ya da yapı tarafından yutulmak istemezler. Bir ortamda kendini var etme, bağımsız olma ya da bağlanma konusunda çelişkili duygular yaşarlar. Çoğu Altı böylesi bir

ikilemin içinde gene kendilerine içsel olarak tedirginlik veren bir orta yol bulur; görünürde itaat eder ancak iç dünyalarında isyanlarını ve kuşkularını yaşatırlar. Bu isyan ve kuşkular ayrıca zaman zaman davranışlarına yansıyan pasif-agresif nitelikler, onlara kısmi bir bağımsızlık hissi yaşatır. Bağımsızlık kazanmak için bir kişiye, yapıya, inanç sistemine vb. bağımlı olma paradoksunu yaşarlar. Bu baskı temsilen, baskının hüküm sürdüğü bir aile ortamından kaçan bir kızın kontrolcü ve tahakküm eden bir adamla evlenmesi durumu gibidir. Güven, özgüven konularında yaşadıkları sorunların boyutları arttıkça dış desteğe duydukları ihtiyaç artar ve o ölçüde bağımlılıkları derinleşir. Hem diğerlerinin yanlarında olduğunu bilmek isterler hem de fazlaca yakınlık ve ilgiden rahatsız olup mesafeyi korumak isterler (Levine, 2003: 24; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Altı'lar kendi rehberlikleriyle temas edip güven duygusunu tesis edemedikleri sürece bu çelişkili tablo tepkisellik eşliğinde devam eder. Dışarıdan gelen etkinin sertliğine göre zıt kutuplarda gidiş ve gelişler yaşanabilir, onlara dair her türlü durum ve tanımlama tam tersi ile de geçerli hale gelebilir. Hem iş birliğine yatkın hem engelleyici, hem iyi bir ekip üyesi hem yalnızlığı tercih edendirler. Hem inançlı hem şüpheli, hem savunan hem saldıran olabilirler. Hem güvenir hem güvenmez, hem korur hem provake ederler. Hem güçlü hem zayıf, hem korkak hem cesur, hem agresif hem de pasif ve uyumlu olabilirler. Bu çelişkili yapı ve zıtlıkları adeta kendilerini yansıtan karakteristik ve özgün bir boyut kazanır. Hayatın kestirilemez oluşu ve zorlukları karşısında gerekli içsel kaynaklara sahip olamadıklarına ilişkin bir inanç taşırlar. Bu nedenle kendi dışlarındaki desteklere, yapılara, sistemlere, inançlara ve müttefiklere ihtiyaç duyarlar. Sürekli olarak derinlemesine inanabilecekleri bir kişi ya da bir şey arayışı içindedirler. Zihin üçlüsünde yer almalarına rağmen kendi zihinlerine ve hükümlerine güven duymaz; duygusal tepki ve davranışlarını değerlendiren, onlara fikir veren, hayatlarında rehber ve düzenleyici rolü olan insanlarla iletişimlerini ve ilişkilerini sürdürmek için ellerinden gelen her şeyi yaparlar (Murphy, 2015: 39,40; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Ortalama Altı'lar güvenliği tesis etmek ve kaygılarla baş etmek için karşılıklı sorumluluk konusunu önemser ve çok çalışırlar. Diğerleri ya da kendi grupları için hizmet sunar, yükümlülük altına girer, büyük çabalar sarf ederler. Altılar, ideal davranış biçimini ya

da yol haritasını belirledikten sonra kendilerini kurallara uymaya ve diğer insanların eşit şekilde yüksek standartlara erişmelerini sağlamaya adayabilirler. Kendi sorumlulukları konusunda oldukça ciddidirler ayrıca tüm bunların karşılığının verileceği konusunda da beklenti içindedirler. Kaygı ve kararsızlıklar nedeniyle kendi gelişimleri ve başarıları için eylemde bulunmakta, çalışmakta zorlansalar da aile ve arkadaşlar söz konusu olduğunda taahhütlerini ve sorumluluklarını yerine getirir, onların refah ve güvenliğini temin etmek için, ihtiyaçlarını karşılamak ve istikrarlarını sağlamak için ellerinden geleni yaparlar. Ortaya çıkan problemleri eskiden beri yapılagelmiş, tecrübe ile doğrulanmış, emniyetli yöntemlerle çözmeye çalışırlar. Aile içinde, fatura, vergi, sigorta vb. Konuları dikkatle takip eder, ev halkının özellikle güvenlik ihtiyaçlarını fazlaca gözetirler. Onların vesveseli ve kaygılı zihinleri her durumda boşlukları korku dolu tasarılarla doldurmaya hazırdır (Reynolds, 2007: 80; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Hayal güçleri ve süpergolarının korkulu tarafları onlara daima kendilerine yöneltilebilecek hayali şikayetler, azarlar, kuruntulu fikirler sunar. Bir'ler için tetikte olan güçlü içsel eleştirici, Altı'ların zihninde adeta içsel bir heyet olarak çalışır. Özellikle karar vermek söz konusu ise ve seçenek sayısı fazla ise, farklı durumlar ve sorumluluklar hakkında tartışan çeşitli iç seslerin baskısı ile ezilir, arada kalır ve genelde kararsız hissederler. Her ses bu içsel heyette bir tartışma başlatır ve uzayıp giden iç diyalogları Altı'ların zihinsel dinginliğini dağıtır. Bu süreç, nerede yaşayacakları, hangi dine inanacakları gibi daha önce şüphelerini dindirip azimle bağlandıkları kararlar ve hayati önem taşıyan başlıklar için geçerli değildir. Altı'lar kendi içsel rehberliklerine güvenemezler ve bu sebeple onların doğal yönelimleri; inanacak bir şey bulmak için kendileri dışına bakmak olur. Kendileri ve dünya hakkındaki şüpheleri, onları, güçlü otoriter unsurlar içeren sistemlere, ittifaklara ve inançlara yöneltir. İttifaklarla ve otoritelerle olan durumlarını güçlendirmek, kendi destek sistemlerini takviye etmek anlamına gelir. Benzer şekilde, siyasi, felsefi ve dini inanç sistemlerine bağlanmaları da, belirsizlik, potansiyel tehlike algısı ve artan kaygıya karşı bir savunma niteliği gösterir. Bir ülkü, birlik, hareket ya da grup gibi kendilerinden daha büyük bir şeye dahil olmak onlara güç ve güven verir. Güvenliklerini garanti altına alacak “kesin bir şey” arayışı, onları; bir ilişki, arkadaş grubu, iş, inanç sistemi ya da bir otoriteye bağlanmaya iter. Bağlı hissettikleri iş, inanç ya da ilişkiyi geliştirmek ve kendilerini desteklemeye devam

etmesini temin etmek için çok çaba gösterir, büyük fedakarlıklar yaparlar. Ait oldukları grubun onuru, geleneği, o gruba ilişkin görev bilinci, gruba itaat gibi konularda oldukça saygılıdır. Güvenilir bir duruş ve sıkı bir çalışma ile kendilerinden beklenenleri yerine getirirlerse bu yapıların onlara sahip çıkacağına, potansiyel tehlikelerden ve tahmin edilemeyen gelişmelerden korunacaklarına inanırlar. Ancak en büyük şirketlerin dahi iflas etme olasılığı, ülkelerin de büyüme ve gerileme devinimlerine girme potansiyeli Altı'ları, kendi içlerinde güvensizlerse dış dünyada güvenli hissetmeyi temin edecek kalıcı bir yapı olmadığı gerçeği ile buluşturur. Ayrıca hiç bir inanç sistemi ya da ilişki her zaman mükemmel rehberlik ve destek sağlamayabilir (Aspell ve Aspell, 1997: 6; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Altı'ların yaşadığı içsel çelişkinin, otorite ile ilişkilerinde de kendine yer bulduğu söylenebilir. Onlar, iyi olduğunu düşündükleri bir otoritenin diğerlerini ve öğretisini içselleştirip benimseyebilir hatta bu yapının en sadık savunucusu olabilirler ancak genel olarak otoriteye güvensiz olma eğilimi gösterirler. Çünkü otoritenin adil, rasyonel, koruyucu ve müşfik olduğu konularında tatmin olmaları kolay olmaz. Bu başlıklarda kuşku duyacak bir nedene sahiplerse şüphe duygusu kısa sürede direnç ve isyana dönüşebilir. Dolayısıyla çoğu zaman resmin bir parçası olan şüphe, inanma, kuşkuculuk, bağlanma, sorgulama ve direnç, otorite ile ilişkilerinde ikircikli bir sürece sebep olur. Bununla birlikte Altı'lar için birden çok sistem ve otorite ile uyum sağlamak bir anlamda 'doğru' cevapları bulma yöntemidir. Ancak bu yapılara ait farklı içerik ve öğretilerin çatışması onları huzursuz kılar, zihinlerinin karışmasına ve en başa dönmelerine sebep olabilir. Hem bu riski almak istememeleri hem de üstlenecekleri sorumluluğun, verecekleri taahhütlerin ve bağlılıkların ağırlığını yüklenmek istememeleri onları bir otoriteye bağlanmak, bir inanç ya da ilişki edinmek konusunda temkinli ve kuşkulu kılar. Bu nedenle hem otoriter unsurlar içeren sistemlere çekim duyar, güvencelerini sistemlerden ve inançlardan alırlar hem de genellikle bunlara karşı tepkisel ve agresiftirler. Kendilerini ihanete uğramış hissetmeleri durumunda, onları yüz üstü bıraktıklarını düşündükleri kişi, kurum ya da devlete karşı saldırıda bulunabilirler. Özellikle güvenliklerini tehdit eden durumlar ortaya çıktığında suçlayıcı olabilir, otoritenin karşısında konumlanan asilere dönüşebilirler. Sağlık seviyeleri düştükçe fanatik gruplara ilgi duyabilir,

bağnaz inanç ve ülkülere kapılabilirler. Kendi durumlarını açıkladığını düşündükleri izah ve görüşlere bağımlı hale gelebilirler (Reynolds, 2007: 80; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Altı'lar için bilinen sınırların güvenliği içinde olmak önemlidir. Parametrelerin, kuralların işlediği hukuk, muhasebe, fen gibi bilgi sistemlerine ilgi duyarlar. Siyasi sorunlar ve kamu hizmetleri ile ilgilenir, mağdur grup ve kişilerin savunucuları ve sözcüleri olabilirler. Tanımlanmış prosedürler ve yönergeler kendilerini güvende hissetmelerini sağlar. Altı'lar kendilerinden beklenenin açık ve net olmasına ihtiyaç duyarlar ayrıca gerektiğinde reddetme hakları saklı kalmak koşuluyla bir düzen dahilinde çalışmaktan memnun olurlar. Çok fazla seçeneklerinin olmasından ve ani değişimlerden hoşlanmazlar. Esasında onlar sağlam bir zemin bulmak, hayatlarında kesin ve net bir şey olduğunu hissetmek isterler. Doğaları gereği septiktirler ve sonuna kadar sorgulayıp test etmeye devam ederler. Bu tutumun arkasında her şeyin yolunda gideceğinden emin olma isteği yatar. Altı'lar çoğu zaman tanımlayamadıkları bir kaygı hisseder ve bu kaygıya nedenler bulmaya ya da yaratmaya çalışırlar. Sürekli çevrelerinde potansiyel tehdit, sorun arar, hiç bir zaman rahat ve güvende hissetmezler. Onlar kendi kaygılarının her zaman farkındadır ancak temel problem duygusal güvensizliklerini çözümlemeden çevrelerinde güvenli ve belirsizliğin daha az olduğu bir ortam oluşturma çabalarıdır. Bu güvenlik ağını kurmakla o kadar meşgul olurlar ki gerçek hedef ve arzularına odaklanamazlar. Kaygılarını ve buna ilişkin olası ihtiyaçlarını saklayamaz; küçük konulara dair endişeleri, felaket senaryoları diğer insanlar tarafından da fark edilir. Çünkü kaygılarını, şikayet ederek, kendilerini hayal kırıklığına uğratan insanları suçlayarak ya da bu insanları üçüncü şahıslara şikayet ederek dışa vururlar. Bir diğer ifadeyle Altı'lar korku ve kaygılarını bastıran, dikkatlerini bu odaklardan uzak tutmaya çalışan kişiler değillerdir. Bilakis çoğu içsel nitelikte olan bu korku ve kaygıların farkındadırlar. Bu korku ve kaygılar, onları harekete geçirir ya da şaşırtır ve çoğu zaman da cesaretlerini yıpratır. Hayatın belirsizliklerle ve tehlikelerle dolu oluşu, diğerlerinin onları terk edeceği, reddedeceği ya da onlara zarar vereceği ihtimali ve bizzat kendilerinin kendi güvenliklerine zarar verebilecek eylemlerde bulunma çekinceleri onları, endişeli, kötümser, şüpheli, kararsız ve dürtüsel hale getirir (Murphy, 2015: 40; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Normal şartlarda hayatlarındaki diğer herkesin yanında sorumlu bir şekilde varlık gösterirken, sağlık seviyesinin düştüğü bu düzeyde, kendi kişisel gelişimlerinin sorunlu olduğuna inanarak kendilerini destekten mahrum bırakırlar. Kendi kabiliyetlerine güven duymazlar. Esasında en çok ihtiyaç duydukları ve gene en ulaşılabilir olan kendi güçlerini ve cesaretlerini hissedemezler. Geçmişteki kazanımları ve başarıları ile ilgili adeta bir “amnezi” yaşarlar. Kendilerine karşı aşırı derecede güvensiz olup, kendilerinden kuşku duyar, özsaygıları düşük, kötümser ve somurtkan kişiler olurlar. Sağlıklı koşullarda kendi korkularını şakaya ve mizah konusuna dönüştürerek ilişki kurma ve yürütme olanağı bulan Altı’lar temel korkuları tetiklendikçe kendileri ve sorunları hakkında konuşmakta tereddüt ederler. Arkadaşça bir tutum sergiliyor olsalar da güvensizlikleri, garantici duruşları fark edilir düzeydedir. Sağlık seviyeleri düştükçe sevdikleri ve güvendikleri kişilere bağımlılıkları artar. Desteksiz kalmak onları öylesine korkutur ki eziyet veren evlilikleri, aşırı stresli kişileri, istismar edici ilişkileri sürdürmeyi tercih ederler. Derin bir hayal kırıklığı yaşadıklarında ya da yoğun stres altında, ilişkilerinde pasif agresif tutumlar geliştirebilirler. Altı’lar bu seviyelerde çoğu zaman iyi niyetlerinin suistimal edildiğini, emeklerinin de istismar edildiğini düşünürler. Her ne kadar bu durumlara yönelik protokoller, taahhütnameler, kontratlar aracılığıyla tedbirler alsalar da, stres altındayken çok çalışmış, baskı altına alınmış ancak nihayetinde değeri bilinmemiş hissederler. Kendilerini mağdur ve kurban hissettikleri böylesi zamanlarda durumu değiştirmeye dönük kesin bir eylemde bulunmaksızın şikayet etme eğilimi gösterirler. Haksızlığa uğradıklarını düşünmeleri, paranoyak tepkileri tetikleyebilir ve güç mücadelesine girebilirler. Düşman olarak algılanan kişilere yönelik histerik saldırılar, dürtüsel karşı koyma gösterileri ve tepkisel davranışlar hayatlarında daha fazla krize yol açabilir. Tüm bunlar kendilerine daha az güvenmelerine yol açar çünkü saldırgan hareketlerinin ve korumacı tepkilerinin gerçekte kendi güvenliklerini tehlikeye düşürdüğünü korkuyla fark ederler. Kazanımlarını, başarılarını, itibarlarını ve ilişkilerini yerle bir eden eylemlerin faili olmak ve bunu fark etmek Altı’lar için çok fazladır. Yoğun suçluluk ve kendinden nefret etme duyguları onları kendilerini cezalandırmaya dahi sevk edebilir (Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

3.2.14.9.8.2. Temel Arzu

Tip Altı’ların temel arzusu “*Güvenlik ve destek bulmak*”tır. Sağlıklı Altı’lar karar vermek ve bir sonraki adıma geçmek için zihinlerinin onlara sunduğu olası sorunları ve

potansiyel tehlikeleri değil, kılavuzluk ve metanet bulabilecekleri tek yer olan ‘şimdi ve burada’nın gerçekliğini referans alırlar. Dünyanın doğası gereği değişen ve belirsiz (olan) niteliğine rağmen, kendileriyle barış ve sükunet içinde olmanın, onlara verdiği huzuru, dinginliği ve cesareti hissedebilirler. Tehlike hassasiyetleri ve teyakkuz halleri sayesinde potansiyel sorunları ve çarpıklıkları fark edebilir kendilerini, ailelerini ve şirketlerini pek çok dertten kurtarabilirler. Problemlere sistemli ve dikkatli yaklaşır aynı zamanda gerçek olanı, potansiyel olandan ayırt edebilirler. Güvenilirlik ve iyi işçilik onların en çok önemseydiği iki değerdir. Altı’lar diğer pek çok tipten daha mütevazı bir şekilde başarının doğrudan alın terinin bir ürünü olduğuna inanırlar. Uzun vadeli başarıları, kestirme ve hızlı çözümlere göre çok daha fazla önemserler. Yüksek tahammül güçleriyle istikrarlı, sürekli ve sorumluluk bilinciyle çalışır amaçlarına ulaşırlar (David, 2001: 30; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

Ayrıntılara fazlaca özen gösteren, problemlere dikkatli ve sistemli bir şekilde yaklaşan sağlıklı Altı’lar oldukça disiplinli ve beceriklidirler. Onlar için kesin cevaplara ulaşılacak, müstakil çalışan, bilinen ve bilinebilen sistemler içinde olmak önemlidir. Bu niteliklere sahip yapılar ve kategoriler içinde, öğrenmekten ve düşünmekten keyif alırlar. Karşılıklı fayda sistemleri ve ittifaklar kurmak, bunları sürdürmek ve güçlendirmek için sorumlulukla çalışmak Altı’ların benlik algılarının bir parçasıdır. Anlamli ortak bir amaca ulaşmakta, ortak fayda için bir araya gelmiş insanların bireysel hareket eden insanlardan çok daha başarılı olacağına ilişkin samimi ve güçlü bir inanç taşırlar. Böylesi, özellikle de kendi şahsi menfaatlerini aşan süreçlerin parçası olmanın, bu alanlarda hizmet etmenin, yıldız olma beklentisi olmayan saf sevincini yaşarlar. İnsanların güvensizlikleri ve zayıflıkları konusunda derin bir anlayışla hareket eder, herkesin karşılıklı güvenliği ve ortak faydası için iş birliği yaparak, kendilerini adayarak hizmet ederler. Sadakatleri, yasaların lafzı değil ruhu üzerinden yönetilir. Temel arzularına ulaşmış, yüksek fonksiyonlu Altı’lar, diğerlerine ilişkin sadakatli ve adanmış bu tutumlarının yanında kendilerini de tasvip edebilen, içsel rehberliklerini tanıyıp ona güvenebilen, kendileri hakkında daha çok şey öğrenmeye de adanmış kişilerdir. Kendi gelişimlerine yönelik adanışları onlara, kendilerinin olana tutunma kabiliyeti ve özsaygı kazandırır. Korkuları ile yüzleşerek ve içsel otoritelerini geliştirerek kendi potansiyellerini gerçekleştirirler. Kendileri dışında bir şeye dayanma ihtiyacından özgürleşmiş, kendileriyle güvende, dingin ve yürekli insanlar olmuşlardır. Bu seviyede Altı’lar kendilerini aciz ve

amaçsız hissettiren düşünceleriyle özdeşleşmekten kurtulmuş, desteksiz ve rehberliksiz kalacaklarına ilişkin temel korkuları ile yüzleşmişlerdir. Aradıkları desteği; her zaman ve her yerde ulaşılabilir olan içsel rehberlerini ve onun hoşgörülü, bilge, hür ve şeffaf niteliklerini keşfetmişlerdir. Kendilerinde ve kendilerinden olan cesareti hissedebildiklerinde karşılarna çıkan zorluklara ve tehlikelere denge sükunet ve metanetle yaklaşabilirler. Metin, nazik, güvenilir, anlayışlı, cesaretli, kabiliyetli kişiler olarak sağlıklı kalırlar (Aspell ve Aspell, 1997: 6; Riso ve Hudson, 2020: 259-288).

3.2.14.9.8.3. Altı'nın Stres Rotası

Altı'lar endişe ve stres altında daha rekabetçi, hırslı ve işkolik nitelikler yansıtarak Üç'e giderler. Ortalama seviyelerde dahi kaynaklarını büyük oranda güvenlik sistemlerine harcayan Altı'lar, stres seviyeleri başa çıkabilecekleri oranı aştığında sosyal ve ekonomik statülerini korumak için, konumlarını sağlama almak için kabul gören görünüm, jest, jargon ve tutumları benimseyebilirler. Çevreye adaptasyon kabiliyetleri artar ve daha imaj odaklı davranışlar sergilerler. Arkadaş ve iş çevrelerinde şüphe uyandıran, zorlama nitelikler yansıtan bir iletişim tarzına başvurabilirler. Kaygı düzeyleri arttığında kendilerine ve diğerlerine dair kuşkuları da artar. Diğerlerinin itibarını zedeleyecek ajandalar tutabilir, dedikodularını yapabilir, onları sabote edecek girişimlerde bulunabilirler. Destek bulmak ve diğerlerini güçsüz kılmak için cinselliklerini ve işvelerini de kullandıkları kur yapma, ayartma gibi yollara başvurabilirler. Bu, Üç'e giden Altı'lar için güvensizliklerini maskeleyen bir yoldur. Aynı amaçla kendi eğitimleri, alt yapıları ve faaliyetleri hakkında gerçeği yansıtmayan beyanlar bu resme dahil olabilir. Benzer şekilde hissettikleri aşağılık duygusu, saygı ve güven eksikliği; ümitsiz bir savunma çabasıyla diğerlerini küçümseyen, yok sayan hatta kendilerini yükselten, üstüklüklerini abartan, böbürlenmeci tutumlara dönüşebilir. Rakiplere yönelik insafsız arzular besleyebilir, bu uğurda kendilerini ve başkalarını sömürebilirler (Riso ve Hudson, 2020: 280,281).

3.2.14.9.8.4. Altı'nın Bütünleşme Rotası

Kendilerini rahat ve güvende hisseden Altı'ların sağlıklı Dokuz'lar gibi fiziksel varoluşlarında merkezlenmeleri, onların aralıksız ve genelde olumsuz düşünce üreten zihinlerine karşı bir denge işlevi görür. Aradıkları istikrarın; “şimdi ve burada” olmakla,

duyusal izlenimlerin dolaysızlığıyla ilişki kurmakla ilgili olduğunu fark ederler. Kaygı, korku ve vb. Olumsuz duyguların her zaman mevcut bir tehlikenin göstergesi olmadığını anlar ve bu duyguların, onlara tepki vermeksizin duyumsanır algılanabileceğinin mümkün olduğunu görürler. Olumsuz duygular belirdiğinde kendilerini (kendi gerçekliklerini) duyumsayabilmeleri, zihinsel çalkantılardan özgürleşerek bedenleriyle ve içgüdüleriyle daha bütünlüklü bir ilişki geliştirmeleri onlara daha açık ve güvenilir bir hayat deneyimi sunar. Bir inanca, açıklamaya ya da dışsal bir destek değil ama sadece içsel bişeye dayalı bir algıyla hayatın sağlam zeminine ve cömertliğine inanırlar. Bu sayede güvenlik sağlamak için belirli eylemlere ve insanlara korkuyla yapışmaktan özgürleşirler. Farklı hayat tarzlarına ve görüşlerine sahip insanlara karşı, kapsayıcı ve kabul edici hislerle yaklaşır, kendileriyle ve bütün insanlarla paylaştıkları ortak ve derin bağlantıyı fark edebilir ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 285,286).

3.2.14.9.9. Tip Yedi

Düşünce üçlüsüne ait olan Tip Yedi, ‘Merkezler’ başlığı altında açıklandığı üzere “korku”duygusuna reaksiyon geliştiren bir yapıdır. Tip Yedi, hayatın içine karışır(charge into life) ve adeta hiç bir şeyden korkmuyor gibi görünür. Bu durum başlangıçta ilginç karşılanabilir çünkü korku duygusundan muzdarip olan bir üçlünün içinde Yedi’ler, dışarıdan bakıldığında oldukça gözü pektirler. Görünen bu duruma rağmen/Bu görünenin aksine Yedi’ler korku içindedirler, ancak bu korku dış dünyaya ilişkin olmaktan çok; duygusal acıya, kedere ve özellikle endişe duygularına saplanıp/sıkışıp kalmak gibi içsel dünyalarına ilişkindir. Bu nedenle Yedi’ler, etkinliğe/faaliyete/aktiviteye(activity) ya da bir etkinliğin gerçekleşme düşüncesine(anticipation) kaçarlar. Yediler, bilinçsizce/farkında olmadan zihinlerini meşgul tutarlar, böylece altta yatan kaygıları ve acıları ortaya çıkmayacaktır (Riso ve Hudson, 1999: 58).

Yapılacak seçeneklerle ilgili yeni ve ilginç fikirler önerebilen Yedi, optimistik kişilik özelliği gösterir?. Bir fikirden diğerine hızlı geçişler yapan, oldukça aktif bir zihne sahiptir. Zihninde bu fikirlerin bir diğeri ile uyumlanabildiği bütüncül/evrensel bir resim elde etmekten hoşlanır ve başlangıçta ilişkili olmayan kavramlar arasında bağlantılar kurmak onu heyecanlandırır. Kendisini ilgilendiren konular üzerinde çalışmayı sever ve ilgi duyduğu bu

alanlara kendisini bütünüyle adayacak kadar çok enerjiye sahiptir. Memnuniyet vermeyen/ keyif vermeyen ve tekrar eder nitelikte olan görevlerde çalışmayı sürdürmek Yedi için oldukça zordur. Bir projenin başlangıcında olmaktan hoşlanır çünkü değerlendirilecek pek çok seçeceğin olduğu planlama aşamasının içinde olmak Yedi'nin hoşuna gider. Bir konu üzerindeki ilgisini yitiren/tüketen Yedi için o konuda kalmak oldukça zordur çünkü ilgisini cezbeden başka bir seçeneğe dahil olmak isteyecektir. Onu aşağı çeken bir durum söz konusu olduğunda dikkatinin yönünü daha zevkli ve keyifli fikirlere doğru değiştirir. İnsanların eğlenceli bir yaşam sürmeye hakkı olduğunu düşünür (Daniels ve Price, 2009: 16-17).

3.2.14.9.9.1. Temel Korku

Tip Yedi'nin temel korkusu “*Mahrum kalmak ve acıda sıkışıp kalmak*”tır. Düşünce üçlüsünde yer alan Tip Yedi'ler konulara, durumlara ve kişilere genel çerçevede ise hayata merak ve macera hissiyle yaklaşan, iyimser, neşeli, atılgan kişilerdir. Düşünce üçlüsünde yer alan diğer tiplerden farklı olarak birden fazla konuyla aynı anda ilgilenebilirler ve oldukça pratiktirler. Düşünme yöntemleri ‘beklentsel’dir. Diğer ifadeyle zihinlerini uyaracak konulara ve aktivitelere öncelik verirler. Onlara heyecan veren şey deneyimin kendisinden çok deneyimin beklentisidir. Yedi'ler duygusal düzeyde ego gelişiminin ‘ayrılma evresi’nde başa çıkma yöntemlerinden biri olan geçiş objelerine odaklanmış, bir çocuğun zorluklar içeren bu ayrılma sürecinde; oyuncaklara, oyunlara ve oyun arkadaşlarına yönelmesi gibi yetişkin Yedi'ler de heyecan veren deneyimlere, ilginç fikirlere, kendilerine keyif veren insanlara yönelmişlerdir. Sınırları olmayan iyimser ve neşeli düşünceler, farklı seçenekler onları büyüler. Zihinlerini bunlarla meşgul ettikleri ölçüde altta yatan korku, mahrumiyet ve hayal kırıklığı gibi olumsuz duyguları baskılayabilirler. Benzer şekilde Yedi'ler belirli sebeplerle annesinin odağındaki konumunu kaybetmiş, onun ilgi ve bakımından erken yaşta mahrum kalma hissini ve hayal kırıklığını yaşamış bir çocuk gibi, kendi ihtiyaçlarını kendileri karşılamak zorunda olduklarına ilişkin bilinç dışı bir inanç taşırlar. Böylesi bir inanca dair duyumsadıkları hassasiyet, onları, negatif duygularla beslenen bir kurban algısı taşımaktan ve kendileri hakkında üzülmekten ziyade başlarının çaresine bakmaya yöneltmiştir. Ancak yaşadıkları mahrum kalma korkusu ile kendileri ve diğerleri için faydalı olacak seçimleri kaçırma kaygısı nedeniyle zihinlerini her zaman geleceğe dönük olumlu düşüncelerle ve projelerle meşgul tutmaya çalışırlar (Levine, 2003: 26; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Düşünce üçlüsünde yer alan diğer tipler gibi kendilerini bilinçsizce algılarının güvenliğinde korurlar. Kendilerini asla bir kişiye, plana veya olasılığa bağlamak istemezler. Seçenekleri düşünmeye devam eder ve bunlardan her hangi birine bağlılıklarını süresiz olarak geciktirirler. Esasında duyusal verileri toplamanın ve düzenlemenin koruyucu dünyasının ötesine, duyguların kendilerini dışarı atmaya zorladığı yere gitme cesaretine ihtiyaçları vardır. Her ne yapmayı seçerlerse seçsinler, yatırım yapmadan hareket ederler öyle ki hangi eylemlerinin, yalnızca duyguların sağlayabileceği gerçek enerjiyi barındırdığını bilemezler (kendileri, gelecekleri ya da diğerleri için yatırım değeri olmayan nitelikte eylemlerde bulunurlar). Yanlış seçimler yapmakla ya da bir eylemin en iyi tarafını kaçırmakla ilgili hissettikleri endişe, onları en iyinin ne olduğuna karar verene kadar her şeyi denemeye sevk eder. Hayatta istedikleri ve ihtiyaç duydukları şeylere ulaşamayacaklarına ilişkin inancı, endişeleri ve olumsuz duyguları, her şeyi tecrübe ederek kendi bilinçli farkındalıklarının dışında tutabilirler. Buna rağmen altta yatan korkular ve kendilerini sürekli eğlendirme isteği onları aradıkları tatminden alıkoyar. Mükemmel, heyecan verici ve sıra dışı olana yönelik dürtüsel yönelimleri onları şimdiki anda mevcut olmaktan uzaklaştırır. Sıradan tecrübelerin de yüzde yüz içinde olunması halinde tatmin edici ve sıra dışı oluşunu hissedemezler. Kaygı düzeyleri arttıkça kendilerine ve diğer insanlara karşı sabırsız ve tahammülsüz hale gelirler. Hiç bir şeyin yeteri kadar hızlı gerçekleşmediğini, hiç bir şeyin ihtiyaçlarını karşılamadığını ve onları tatmin etmediğini düşünürler. Bu, onların diğerlerine karşı aşırı talepkar, iğneyici, dışlayıcı, incitici olmalarına sebep olabilir. Yedi'ler iddialı, kendilerinden emin ve kendilerini ortaya koyan tipleri oldukları için kendilerini memnun etmeyen şeyleri, hayal kırıklıklarını ve kızgınlıklarını açıkça gösterebilirler. Böylesi bir talepkarlıkla çoğu zaman da istediklerini elde ederler. Ancak bu, acılarıyla ve olumsuz duygularıyla ilgilendikleri ve yüzleşebildikleri anlamına gelmez. Yedi'ler, yeteneklerini ve kaynaklarını boşa harcamak, pek çok değerli fikri gerçekleştirememek, kendi projelerinin gelişmesi sürecine ilişkin kendilerine karşı sabırsız olmak gibi eylem ve davranışları ile ilgili suçluluk duygusunu ve pişmanlığı bastırmak için hareket halinde kalırlar (Zeurcher, 1992: 103,104; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Endişe ve olumsuz duygulardan kaçınmaları onları daha da dürtüsel hale getirebilir. Yedi'ler uyarılmaya ihtiyaç duyarlar. Sıkıcı durum ve insanlara karşı sabır ve tahammülleri

yoktur. Heyecana bağımlı hale gelir ve kendilerini anlık adrenalin yükselişleri uğruna sabote ederler. Değerlendirmeye almaksızın her seçeceğe dahil olma, yoğun alkol ve sigara kullanımı, sağlıksız beslenme ve sürekli bir uyarım arayışı içinde olma konularında problemler yaşayabilirler. Sağlıksız seviyelerde insanlara karşı aşırı talepkar, cüretkar, yüz­süz ve edepsiz olabilirler. Yedi'ler esasında yüzleşmek istemedikleri negatif duyguları, faaliyetlerinin ve tüm bu aşırılıklarının içine gömmeye ihtiyaç duyarlar. Oysa endişe ve korkuları tarafından sevk edildikleri ölçüde, kendilerini tanımladıkları haliyle spontane ve özgür olamadıklarını, anlık tatmin vadeden şeylerin peşinden koşmanın bedelleri tarafından sınırlandıklarını fark edemezler. En sağlıksız seviyede kaçış niteliğinde olan bu faaliyet ve aşırılıklar, onlara görünür acılar da yaşatsa daha derinlerdeki keder ve panik tarafından alt edilmektense tercih edilir. Düşüncelerinin hızı, onları içlerindeki korku, öfke, kaygı gibi olumsuz hisleri tecrübe etmekten uzaklaştırır. Serbest çağrışımlar, tüm bu olumsuz hisleri makeler. Zihni heyecan verici ihtimallerle meşgul ederek hem acı, mahrumiyet ve üzüntü hislerini hem de bu hislerin kendileri üzerindeki etkisini bloke etmiş olurlar. Oysa Yedi'lerin, bir şeylerin kendilerini derinden etkilemesine izin vermeleri, acı verici olayların kendilerine derinden dokunmasına izin vermeleri, onların hayat tecrübelerini zenginleştirip neşelerini daha gerçek ve anlamlı kılabilir (Reynolds, 2007: 192; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Yedi'ler mutlu olma ve tatsız deneyimlerden kaçınma ihtiyacı ile motive olurlar. Yedi'lerin kendi tercihlerinin ve faaliyetlerinin onlara acı ve mutsuzluk getireceğine ilişkin güçlü korkuları; dürtüsel ve sorumsuz davrandıkları sağlıksız seviyelerde gerçeğe dönüşmüş olabilir. İçlerinde hissettikleri, boşluk ve ihtiyaç halini dışsal tatmin edicilerle, zihinsel uyarımlarla ve bedensel zevklerle doldurmaya çalışırlar. Uyarım derecesi ve üretilen haz miktarı ne kadar fazla ise zihinsel olarak heyecanlı kalabilir, geçici bir süre için acıdan kaçabilirler. Dürtü ve istekleri ortaya çıkar çıkmaz, karşılık verirler ancak buna rağmen tatminsiz ve memnuniyetsiz olurlar. Tüm bu edinme ve tüketme faaliyetleri onlara neşe ve keyif vermez. Çünkü anda tecrübe ettikleri şeyde bütünüyle mevcut olmak yerine zihinleri onlara bir sonraki anın imkanlarını hatırlatır. Hayatlarının büyük bir kısmı, görmezden geldikleri bu eğilimin etkisi altında seyredebilir. Bu seviyelerde sıklıkla dile getirdikleri can sıkıntısı esasında acıyı ve negatif hisleri uzaklaştıracak yeterli uyarıcı bulamadıkları anlamına gelir. Heyecan veren ve yeni olana yönelik adeta obsesif bir arayış içinde olabilirler. Tüm

bunlar Yedi'leri fiziksel, duygusal ve finansal olarak bitkin bir hale getirebilir. Hareket sınırlılığı, kısıtlanma ve seçeneklerin daraltılması tolere etmekte oldukça zorluk yaşadıkları hatta onlarda panik yaratacak durumlardır. Bununla birlikte hayatı hızlı bir seyrinde yaşama yönelimleri Yedi'lerin öncelik verme hissini kaybeder. Sürekli olarak faaliyet koalamaları ve tercihlerinde çoğu zaman ölçüsüz olmaları önceliklerini ıskalamalarına, başladıkları işlerin sonunu getirememelerine ve pek çok yarım kalmış projelere yol açabilir. Daha sağlıklı seviyelerde şayet ellerinin altındaki seçenekler ve imkanlar sınırlı ise seçici olmayan bir yönelimle tüm günü televizyon seyrederek ya da telefonla konuşarak geçirebilirler (Aspell ve Aspell, 1997: 7; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Ortalama sağlık seviyesinde Yedi'ler dikkat çekici, açık sözlü, baş döndürücü ve insanlara yüksek enerji sağlayıp keyifli anlar yaşatabilen kişilerdir. Ancak tüm bunları Duygu Üçlüsündeki tiplerde olduğu gibi narsisistik bir motivasyonla yapmazlar. Farklı bir ifade ile diğerleri tarafından saygı görmek, hayran kalınmak ya da sevilmekten öte kendi negatif duygularından uzaklaşmak, keyif almak, bulundukları ortamda enerji akışını ve hareketliliği sürdürmek için yaparlar. Örneğin zaaflarını ve kusurlarını göstermekten imtina eden Üç'lerin aksine Yedi'ler bunu asla dert etmez ve şayet eğleneceklerse kendilerini komik duruma dahi düşürebilirler. Onların neşeleri, enerji ve heyecan pompalamaları, insanların keyfini ve canlılığını artırır. Çoğu zaman insanlar, onlarla vakit geçirmek ister ancak zamanla böylesi bir misyonun bir yük olarak algılanması, yorucu, bıktırıcı bir hal alması yönüyle kendileri için; diğerlerinin bu enerjiye ayak uyduramamaları yönüyle de insanlar için bezdirici olabilir. Bu rolün içinde sıkışmışlarsa ve insanlarla farklı şekillerde nasıl iletişim kuracaklarını bilmiyorlarsa, yeni seyircilere yönelmeleri muhtemel olacaktır. Adeta bir heyecan açlığı içindedirler. Hiperaktivite onlara karşı konulamaz bir adrenalin sağlar ve bu da onları peşinden gitmeye mecbur hissettirir. Koalamaya kapıldıkları oranda dürtüsellikleri, düşkünlükleri, sorumsuzlukları ve güvenilmezlikleri artar (Reynolds, 2007: 192; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Yedi'ler zekice düşünebilen, bilgiyi kolaylıkla kavrayabilen; dillere, olgulara yöntemlere ilişkin olağan üstü hızla öğrenme potansiyeli taşıyan kişilerdir. Üzerinde çalıştıkları konuya ilişkin seçeneklerin fazlalığı, çok katmanlı oluşu, çeşitlilik içermesi ya da

karmaşıklık düzeyi onları asla tüketip yormaz bilakis bu nitelikler konuyu Yedi'ler için daha büyüleyici kılar. Zihin-beden koordinasyonları oldukça iyidir ve her şeyi bizzat deneyimleyerek öğrenmek isterler. Onların belirli bir konuya ya da beceriye ilişkin çabuk kavrayışları, temel esaslar üzerinden okuyuşları ve büyük resim üzerinden görme potansiyelleri Yedi'lere önemli avantajlar sağlar. Bu avantajlar konuşma kabiliyeti, sunum yetenekleri ve kişisel albenileriyle birleşince onlara pek çok imkan sunabilir. Ancak bahsettikleri konularla ilgili yeterli bilgi sahibi değillerse, savundukları fikirler yeterince derinleşmemişse, hakim olmadıkları konularda hızlı mantık yürütüp altından kalkmaya çalışıyorlarsa tüm bunlar onları, en nefret ettikleri noktaya; yüzeysel görünmeye itebilir. Kendi yeteneklerinin tam anlamıyla gelişmesine sabredemeyişleri, hızlı zihinleri ve sözel becerileri bir araya gelerek Yedi'leri gerçekten de boş konuşmaya, yüzeyselliğe ve “anlık uzman olma” sendromuna yöneltebilir. Bu bağlamda güncel trendlere uygun, kendilerine heyecan veren sansasyonel fikirleri albenili bir şekilde sunma eğilimleri onlar için hüsrana ve hayal kırıklığı ile sonuçlanabilir (Levine, 2003: 26; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Yedi'lerin hayata ve kendilerine coşkulu hayaller penceresinden bakan tutumları ilişkileri için de geçerlidir. Kendi alanlarına giren farklı ve canlandırıcı kişilere yoğun çekim duyarlar. O dönem için meraklarını celbeden özneye ve onunla yaşayabilecekleri maceralara yönelik duydukları heyecandan zevk alırlar. Esasında onlar tam da ilişkilerin erken dönemlerindeki yoğun tutku halinde kalmak isterler. Bu yoğun hisler onlar için bilinir ve tanıdık olduktan sonra ise yeni seçenekler aramaya başlarlar. Tatminsizlikleri ve bağlı olmaktan duydukları korku onları, ilişkilerinde de aceleciliğe sevk eder nihayetinde arkalarında kırık kalpler bırakmalarına yol açar. Yedi'ler, insanlara karşı sempatik, arkadaş canlısı ve olumlu yaklaşırlar. Bununla birlikte etkileşimlerinde aradıkları canlılığı ve doluluğu yoğun şekilde hissedemezlerse, ya da daha iyi bir sosyal seçenek belirirse, içinde bulundukları ortamı terk edebilir ya da haber dahi vermeden randevularını iptal edebilirler. Kapana kısılmışlık duygusu ve kaygılar onları, ilginç olmayanı, alışılmış hale gelen seçenekleri reddetmeye iter. Bu sağlık seviyesinde ‘edinme ve tüketme’ye ilişkin otomatik yönelimleri ilişkilerine de yansımıştır, duyarsızlaşmış ve katılaşmışlardır. İnsanlara karşı ukala, duyarsız ve aşırı talepkar hale gelirler. Korkularını bastırmak için aşırılıklar içeren seçeneklere yönelebilir, daha dürtüsel, daha savruk ve manik davranışlar sergilerler. En sağlıksız seviyede

tercihlerinin ve eylemlerinin acılarını artırdığını fark etmek, keyif alma kapasitelerini, hayatlarını ve kaynaklarını kaybettiklerini anlamak onlara çok ağır gelir. Aşırılıklarının yol açtığı fiziksel ve finansal problemler onları kronik bir acıya saplayabilir ve adeta felç hale getirebilir (Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

3.2.14.9.9.2. Temel Arzu

Tip Yedi'lerin temel arzusu “*Mutlu ve tatmin olmak, tamamlanmak*”tır. Sağlıklı Yedi'ler kendilerine tatmin sağlayacak şeyin tüketmek değil, odaklanarak ve üreterek dünyaya bir katkı sunmak olduğunu bilirler. Belirli tecrübeler ya da objeler üzerinde tatmin olabilecekleri şeklindeki inançtan özgürleşir, şimdiki anın imkanlarına ve zenginliğine odaklanabilirler. Benlik algıları: “Ben mutlu, spontane, dışa dönük ve sosyal biriyim” şeklindedir. Gerçekçi, kültürlü, ehil ve bilgi toplayan, seçkin zevklere sahip olan kişilerdir. Düşüncelerini sözel yetenekleri ile açıkça ve etkileyici şekilde ifade edebilir, halkla ilişkiler, medya ve eğlence sektöründe kolaylıkla başarılı olabilirler. Konulara bütüncül yaklaşabilir, farklı disiplinlere ait içerikleri ya da farklı tecrübe alanlarını sentezleyerek üretken ve yaratıcı olabilirler. Sağlıklı seviyelerde Yedi'ler sadece yaratıcılık süreçlerinin ilk aşamalarında değil, sonuna dek heyecan duyabilir, yaptıkları işten zevk alabilirler. Spontane çıkışlarla, beyin fırtınası yaparak yeni yaklaşımlar geliştirmekte, kolaylıkla fark edilmeyen seçenekler üzerinden yeni projeler başlatmakta oldukça iyidirler. Bu seviyelerde fikirlerinin sonuca ulaşmasını sağlayacak sabrı ve öz disiplini gösterebilir, güçlü zihinsellikleriyle stratejik düşünebilirler. Hayatla ve hayatın pratik boyutu ile gerçekçi bir ilişki kurabilir, hayallerini gerçekleştirmek için gereken kaynaklara üreterek ve çalışarak sahip olabileceklerini bilirler. Hızlı, azimli, pratik ve hayata bağlı oluşları onlara güç, maddi başarı ve mevki olanakları sağlar (Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

Yedi'ler, mutlu, hayat dolu, iyimser ve yüksek tempoda yaşayan adeta var olmanın saf neşesini duyumsayan ve bu yaşam coşkusu ile diğerlerini de etkileyebilen kişilerdir. Hayatın onlara sunduğu her bir günü dolu dolu yaşamak isterler. Kendileri de dahil diğer şeyleri çok ciddiye almak istemezler. Onların en önemli niteliği geleceğe yönelik pozitif bir bakışa sahip olmaktır. Dünyadaki ve etraflarındaki zenginliği ve bolluğu (seçenekler boyutuyla) algılayabilmeleri, onların yeni deneyimler keşfetme arzuları ve bu deneyimlere açık olma

istekleri ile ilgilidir. Keşfettiklerini ve yaşadıkları coşkuyu insanlarla paylaşmaktan keyif alırlar. Sağlıklı Yedi'ler hayatın kötü ve acımasız yönünü farkındadır, bunu kendilerine yönelik özel ve kişisel bir düşmanlık olarak okumadıkları için temel bir güven hissi duyarlar. Bu sebeple hayata ilişkin meraklarını ve isteklerini canlı tutarlar. Kişilikleri, dürtülerini yönetirken ve acı çekmenin anlamına ilişkin değerlendirmeleri derinleştirdikçe ortaya çıkar. Geleceğe yönelik beklentilerini, bugünün takdiriyle dengeleyebilirler. Gerçekçi ve mücadeleci bir tutumla zorlu ve olumsuz duygularıyla yüzleşebilirler. Bu seviyede acılarını pervasızca dışa vurmak yerine onları hissedebilirler. Yaşadıkları acı ve mahrumiyetin zaten gerçekleşmiş olduğunu ve kendilerinin hayatta kaldığını bilir, organik tüm süreçler gibi olumsuz duyguların da belirli bir döngüsünü olduğunu ve aceleye gelmeyeceğini anlarlar. Acıları ile kalamadıkça, neşeleri ile de kalamayacaklarının bilincindedirler (Aspell ve Aspell, 1997: 6; Riso ve Hudson, 2020: 291-319).

3.2.14.9.9.3. Yedi'nin Stres Rotası

Yedi'ler endişe ve stres altında iken Bir'e giderler. Ortalama Bir'ler gibi kendilerine ve davranışlarına sınırlar koyarak başarmak istedikleri konulara odaklanmaya, sabit bir yolda gitmeye çalışırlar. İşleri, sadece kendilerinin gereği gibi yapacağına inanıp çok çalışırlar. Coşkuları ve neşeleri kaybolur; sert ciddi, katı ve kontrollü bir hale bürünürler. Kendi fikirleri ile ilgili saf heyecan ve coşkuları yerini, diğer insanların görüşlerine yönelik eleştirilere tahammülsüzlüğe bırakır. Eksikliklere, kusur ve hatalara odaklanır ve bunlarla ilgili düşüncelerini azarlayıcı, alaycı ve öfkeli yorumlarla dışa vururlar. Bahsi geçen politik, ahlaki, ideolojik ya da günlük hayata ilişkin her konuda diğer insanlara ders vermeye ve onları eğitmeye çalışırlar (Riso ve Hudson, 2020: 312).

3.2.14.9.9.4. Yedi'nin Bütünleşme Rotası

Kendilerini rahat ve güvende hisseden Yedi'ler, Beş'e gider ve daha sakin odaklanmış bir zihinle dış dünyadaki etki ve izlenimleri, yüzeysel olmayan daha derin bir tesir ile almaya başlarlar. 'Sıra dışı olan' ve 'dikkat çeken' niteliklerle sınırladığı deneyimleri daha geniş ve zengin boyutlarıyla keşfetmeye, bu deneyimlerde daha uzun kalabilmeye başlarlar. Bağımlı bir arayışla değil ancak dingin bir gözlemle daha anlamlı, kendileri ve insanlar için daha olumlu etkiler yaratan ve daha üretken keşifler yapmaya başlarlar. Yanlış seçimler yapmakla

ilgili kaygılar duymazlar. Hangi deneyimin kendileri için gerçek bir değere sahip olduğunu ve ne yapacaklarını basitçe bilir ve sağlıklı kalırlar (Riso ve Hudson, 2020: 316,317).

3.2.14.10. Jung'un Psikolojik Tipleri İle Enneagram Tiplerinin İlişkisi

Psikolojide tip kavramının işlevsel kullanımı İsviçreli psikolog Carl Jung, Amerikalı Katharine Briggs ve kızı Isabel Briggs'in çalışmaları ile başlamıştır. Katharine Briggs, Jung'un psikolojik tip çalışmalarını temel alarak kızı Isabel Briggs ile birlikte on altı farklı kişilikten oluşan bir model geliştirmiştir (Tieger&Tieger, 2007: 28). Enneagram kişilik modeli, mesleki gelişim kuramları ve kişilik kuramları başlıkları altında ayrıntılı olarak yer verilen Jung'un bireysel tercihlere yönelik özellikler üzerinden ortaya koyduğu tipler ile belirli özellikler açısından uyum göstermektedir. Enneagram'a ait dokuz tip üzerinden oluşturulan çeşitlemelerin pek çoğunu, Myers Briggs Tip Göstergesi ile ilişkilendirerek açıklamak da mümkündür. Bu durum, Enneagram sisteminin doğruluk derecesini artırması ve sisteme daha geniş bir kapsayıcılık sağlaması açısından önem taşımaktadır. Ayrıca kişinin kendisine ve diğerlerine karşı daha incelikli bir anlayış geliştirmesi yönüyle de önem taşımaktadır. Carl Jung'un çalışmalarına dayanan Myers Briggs Tip Göstergesi, aşağıda sıralanan dört skala üzerinden bireysel tercihleri ölçmektedir. Kurama göre her tip, özellik çiftlerine ait her bir tercihin farklı kombinasyonları üzerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla on altı farklı kombinasyon ya da tip mümkün olmaktadır. Kişiler sekiz farklı tercihin her birini kullanmakta ancak, her çiftte yer alan bir özellik diğerine göre daha fazla gelişim göstermektedir (Baron ve Wagele, 1994: 136,137):

1. İnsanların ağırlıklı olarak iç dünyalarına veya dış dünya ve insan ilişkilerine odaklanması (dışa dönüklük veya içe dönüklük)
2. Bilgiyi almak ve algılamak noktasındaki tercihleri (duyumsama veya sezme)
3. İnsanların değerlendirme yapma ve karar verme tercihleri (düşünme veya hissetme)
4. İnsanların nasıl yaşadığı: planlı olması ve kapanma arayışında olması veya spontane ve açık olması (yargılama veya algılama)

Jung'un Tip Teorisi, çalışmanın mesleki gelişim kuramları ve kişilik kuramları başlıkları altında ayrıntılı olarak ele alındığı için, Jung'un ortaya koyduğu bireysel tercihlere

yönelik özellikler, doğrudan Enneagram tiplerine uygulanarak açıklanmaktadır (Baron ve Wagele, 1994: 141-149):

Bir (Mükemmeliyetçi)

Dışa dönük Bir'ler, genelde liderdirler ve kendi mükemmeliyetçi standartlarını diğerlerine de dayatmaya çalışırlar.

İçe dönük Bir'ler, kendi mükemmeliyetçiliklerini içe doğru yöneltirler ve kendilerini geliştirme eğilimi gösterirler.

Duyumsal Bir'ler, pratiktirler ve ayrıntı odaklıdır; ayrıca kurallara ve geleneklere önem verirler.

Sezgisel Bir'ler, idealist, yenilikçi ve bireyseldirler; ayrıca gelenekçi değildirler.

Düşünme odaklı Bir'ler, mantıklı, analitik ve eleştireldirler; ayrıca insanlardan çok bilgiler ve verilerle ilgilenir.

Duygu odaklı Bir'ler için insanlara yardım etmek önemlidir, uyum sağlamaya çalışırlar, eleştirilmekten daha çok korkarlar ve öfkeyi daha çok kendi içlerine yöneltirler.

Yargılamaya dönük tercihleri, *Bir'lerin*; güvenilir, planlı ve yapı/sistem odaklı olduğu anlamına gelir.

Algılama tercihinin geliştirilmesi *Bir'lerin* daha esnek, uyum sağlayabilen ve spontane kişiler olmasını sağlar.

Bir'lerin baskın özelliği *Yargılama*'dır.

İki (Yardımcı)

Dışa dönük İki'ler, konuşkan, coşkulu ve enerjiktirler. İnsanlara yardım elini uzatmayı severler ve ilgi görmekten hoşlanırlar.

İçe dönük İki'ler, çok konuşmazlar ve sessizce yardım etmeyi tercih ederler.

Duyumsal İki'ler, uygulanabilir teklifler sunarlar ve bu tür ikilerin yardım etme tarzları daha gerçekçidir.

Sezgisel İki'ler, daha bireyseldirler ve fikir dünyasının daha çok içindedirler. İkna sanatında kendilerini geliştirirler ve insanların yaşamlarını iyileştirebilecek seçenekler üzerinde düşünürler.

Duygu odaklı İki'ler, sıcak ve empatiktirler; ayrıca uyumlu bir ortam sağlamak adına gayret gösterirler. Objektif ve tarafsız olmaya ilişkin *Düşünsel* özellikleri geliştirmek *İki'lere*, yaşananları daha az kişisel algılayabilmeleri noktasında yardımcı olacaktır. *İki'ler* hiç bir şekilde düşünce odaklı tipler değildir.

Yargılayan İki'ler, insaflı, ciddi, düzenli ve sorumludurlar.

Algılayan İki'ler, daha kaygısız, uyumlu ve spontane olmaya meyillidirler.

İki'lerin baskın özelliği hissetmedir ve dışa dönük olma eğilimi gösterirler.

Üç (Başaran)

Üç'ler, *Dışa dönük* olmaya meyilli, eylem odaklı ve iş bitirici kişilerdir. *Dışa dönük Üç'ler*, iyi iletişimcidirler ve ilgi merkezi olmaktan hoşlanırlar.

İçe dönük Üç'ler, daha sessiz, ağzı sıkı ve içlerine odaklanan kişilerdir.

Duyumsal Üç'ler, realist ve gelenekçidirler ayrıca problemlere ayrıntı odaklı bir bakış açısı ile yaklaşır.

Sezgisel Üç'ler, gelecek odaklı, yenilikçi ve öngörülüdürler.

Düşünmeyi tercih eden *Üç'ler*, objektif, duygusuz ve hedef yönelimlidirler. Organizasyonların başındaki olası kişilerdir.

Hisseden Üç'ler insan odaklıdır ve bu tür *Üç'lerin* büyük çoğunluğu kadındır. Uyum onlar için oldukça önemlidir.

Yargılayan Üç'ler, yapı/sistem odaklı, planlı ve etkilidirler.

Algılayan Üç'ler, daha spontane, esnek ve uyum sağlayabilen kişilerdir.

Üç'ler dışa dönük ve yargılayıcı olma eğilimi gösterirler.

Dört (Romantik)

Dışa dönük Dört'ler, kendilerini ifade etmeyi (bazen göze batacak düzeylerde) seven kişilerdir. Bu gruptaki *Dört'lerin* büyük çoğunluğu, gelişmiş bir *Üç* kanadına sahiptir.

İçe dönük Dört'ler, daha ciddi, ağzı sıkı ve içe kapanıktırlar.

Duyumsal Dört'ler, kendilerini eylem yolu ile ifade ederler ayrıca 'burada ve şimdiyi' yani anı yaşayan kişilerdir.

Sezgisel Dört'ler, algılaması güçlü, idealisttirler ve günlük hayat gerçekliğinin ötesinde daha çok hayal dünyası ile ilgilenirler.

Hissetmeyi tercih eden *Dört'ler*, duygusal açıdan hassas, empatik ve sıcak insanlardır.

Düşünce odaklı *Dört'lere* nadir rastlanmakla birlikte daha analitik ve objektif olma eğilimi gösterirler.

Yargılama, *Dört'lere*, odaklanma ve azimle devam etme noktasında yardımcı olur.

Algılayan Dört'ler, daha dürtüsel, kararsız ve uyum sağlayabilen kişilerdir.

Dört'lerin baskın özelliği hissetme ve içe dönüklüktür.

Beş (Gözlemci)

Dışa dönük Beş'ler, açık sözlü, sosyal ve aklına güvenen insanlardır.

Beş'lerin pek çoğu *İçe dönüktürler* ayrıca insanlara karşı mesafeli, bağımsız, ketum ve sessizdirler.

Duyumsal Beş'ler, realist ve pratiktirler ayrıca bilgi ve verileri sınıflandırmayı severler.

Sezgisel Beş'lerin kavrayışı daha güçlüdür, daha yenilikçi, teorik ve bilgili kişilerdir.

Düşünce odaklı *Beş'ler*, problem çözme ve karar verme süreçlerinde mantığını kullanan, analiz eden kişilerdir.

Hisseden Beş'ler, hassas ve insanlara karşı duyarlı kişilerdir. Bu gruptaki *Beş'ler* yüksek ihtimalle gelişmiş bir *Dört* kanadına sahiptir.

Yargılayan Beş'ler, planlı ve azimlidirler ayrıca düşüncelerini dünyaya açma eğilimi gösterirler.

Algılayan Beş'ler, (işleri vb) tamamlama konusuna daha az odaklanırlar ve farklı olasılıklar üzerinden dikkati kolay dağılabilen kişilerdir.

Beş'lerin baskın özellikleri içe dönüklük ve düşünmedir.

Altı (Sorgulayıcı)

(Altılar, diğer tüm tiplere göre tercihler arasında en fazla gel git yaşayan tiptir.)

Dışa dönük Altı'lar, konuşkan ve sosyaldirler.

İçe dönük Altı'lar, kendisinden bahsetmekten kaçınan daha kapalı kişilerdir.

Duyumsal Altı'lar, pratik, güvenilir ve gelenekçidirler.

Sezgisel Altı'lar, daha bireysel, yenilikçi ve gelecek odaklıdır. Konuşmayı ve düşünmeyi, eyleme tercih ederler.

Düşünen Altı'lar, eleştirel, objektif ve mantıklı olma eğilimi gösterirler. Duygu tiplerine göre, karşı fobik olma olasılıkları yüksektir.

Hisseden Altı'lar, koruyucu, sadık, bağlı kişilerdir ve fobik olmaya meyillidirler.

Altı'lar genelde *Yargılamayı* tercih ederler. Hem süreci hem de sonucu önemserler.

Algılayan Altı'lar daha çok uyum sağlayabilen ve daha spontane kişilerdir.

Altılar bütün MBTI tipleri ile ilişkilendirilmektedir.

Yedi (Maceracı)

Dışa dönük Yedi'ler, konuşkan, sosyal, iş bitirici ve eğlenmeyi seven kişilerdir. Genelde çok çeşitli arkadaşlara ve deneyimlere sahiptir.

İçe dönük Yedi'ler, daha içe dönük, kendisinden bahsetmekten kaçınan, sessizce şakalar yapıp eğlenen kişilerdir.

Duyumsal Yedi'ler, eylem odaklı, oyuncu ve realisttirler. Doğrudan tecrübe ederek ve gözlemleyerek öğrenirler.

Sezgisel Yedi'ler yaratıcı ve yenilikçi olmaya meyilli, hayal gücü zengin kişilerdir.

Düşünen Yedi'ler, objektif, mantıklı olma eğilimi gösteren, meydan okuyabilen açık sözlü kişilerdir.

Hisseden Yedi'ler, daha nazik, daha sempatik ve daha insan odaklıdır.

Yargılayan Yedi'ler, iyi bir yönetici olma potansiyeline sahiptirler ayrıca plan ve projelerin tamamlanmasına yönelik mükemmel bir idarecilik sergileyebilirler.

Yedi'ler genellikle *Algılamayı* tercih ederler. Seçeneklerini açık tutmayı severler ve bazen mevcut projelerin sonunu getirmek noktasında zorluk yaşarlar.

Yedi'ler dışa dönük ve algılayıcı olmaya yönelimli tiplerdir.

Sekiz (İddiacı)

Dışa dönük Sekiz'ler, enerjik, canlı, neşeli, dobra ve hareketli kişilerdir. Bu gruptaki Sekiz'ler genelde etkili liderler olabilmektedir.

İçe dönük Sekiz'ler, kendinden pek bahsetmeyen, mesafeli ve sessizce kontrol eden kişilerdir. Dışa dönük Sekiz'lerden oldukça farklı görünürler.

Duyumsal Sekiz'ler, gerçekçi, pragmatik ve olgularla ilgilidirler.

Sezgisel Sekiz'ler öngörülü ve yaratıcı liderler olmaya meyilli kişilerdir.

Düşünmeyi tercih eden *Sekiz*'ler, doğrudan, analitik ve lafını esirgemeyen kişilerdir.

Hissetmeyi tercih eden *Sekiz*'ler, yardımsever ve destekleyicidirler. Sıkıştırılmadığı ve haksızlığa uğramadığı sürece daha az zorlayıcı ve daha az denetleyici özellik gösterir.

Yargılamayı tercih eden *Sekiz*'ler, kararlı, planlı ve azimlidirler.

Algılamayı tercih eden *Sekiz*'ler daha spontane ve tez canlı olmakla birlikte otoriter tutumlara daha uzak duran kişilerdir.

Sekizler dışa dönük ve düşünme odaklı olmaya yönelimlidir.

Dokuz (Barışçı)

Dışa dönük Dokuz'lar, sosyal, konuşkan ve enerjiktirler.

İçe dönük Dokuz'lar, cana yakın ancak sakin, alçak gönüllü ve pek konuşmayan kişilerdir.

Duyumsal Dokuz'lar, gelenekçi, gerçekçi ve anda yaşayan kişilerdir.

Sezgisel Dokuz'lar, daha idealist, daha bireycidirler. Ayrıca fikir ve olasılıklar dünyasına ilgi duyarlar.

Düşünmeyi tercih eden *Dokuz*'lar, analitik, eleştirel ve objektif olma eğilimi gösterirler.

Hissetmeyi tercih eden *Dokuz*'lar için uyum ve iyi ilişkiler önemlidir.

Yargılayan Dokuz'lar, planlı, üretken ve işleri sonlandırmayı tercih eden kişilerdir.

Dokuzlar genelde *Algılayıcıdır*lar, karar vermeden önce beklemek isterler ve işleri tamamlama konusunda zorluk yaşayabilirler.

Dokuz'lar içe dönük ve algılayıcı olmaya yönelimli tiplerdir.

Kişilik tiplerinin anlaşılması, diğer insanlara ait bir dili konuşabilmek anlamına gelmektedir. Bu durumda gerçek bir iletişim mümkün olabilmekte, önemli çalışma konularının yanında çatışmalar, etkisiz iş alışkanlıkları, işyeri entrikaları ve farklı yönetim anlayışları ile daha tarafsız bir tutumla ilgilenebilmeyi mümkün kılmaktadır. Enneagram, ortak bir referans çerçevesi sunarak, iş ortamlarındaki etkileşimleri kolaylaştırmakta dahası iş tatminini ve verimliliği artırarak değerli çalışanların devamlılığını sağlamaktadır. Enneagram modeli, yöneticilerin, doğru personel arayışlarına ve insanların en yüksek kapasiteleri ile çalışmalarına yardımcı olan yönetici koçluğunda kullanılabilir. Ayrıca ekip geliştirme, çatışma çözme, uzlaşma ve liderlik gelişimi için özellikle değer taşımaktadır. Enneagram modeli, kişiliğe ait dinamiklerin daha net görülmesine yardımcı olmakta, kişilik tiplerinin önemini fark edilmesi ile kişinin kendisine ait tarzın herkeste etkili olmayacağını anlaşılmasını sağlamaktadır. Bu bizleri, diğer insanların, kendi düşünce ve değerlerimize göre şekillenen bir iş ve yönetim anlayışını benimsemelerini beklemekten, onların potansiyel katkılarını ve güçlerini farkında olabildiğimiz daha esnek bir iş ve yönetim anlayışına taşımaktadır. Bunu yapabilmek, insanların kendilerini daha etkili kılmalarına yardımcı olmak anlamına gelmektedir. Nihayetinde uyum, verimlilik ve iş tatmininin artması muhtemel

olmaktadır (Riso ve Hudson, 2003: 192-193). Bu bilgiler ışığında çalışmada, mesleğin geleceğini şekillendirecek olan halkla ilişkiler uygulayıcı adaylarının, halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarında belirleyici olduğu düşünülen kişilik özellikleri Enneagram modelinde tanımlanan kişilik tipleri üzerinden ölçülmekte ve değerlendirilmektedir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

HALKLA İLİŞKİLER BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNİN ENNEAGRAM KİŞİLİK TİPLERİNE GÖRE HALKLA İLİŞKİLER MESLEĞİNİN SEÇİMİNE VE HALKLA İLİŞKİLER UYGULAYICI ROL ALGILARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Bu bölümde Türkiye’deki vakıf ve devlet üniversitelerinde Halkla İlişkiler bölümlerinde okuyan 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin, halkla ilişkiler mesleğine yönelik seçimlerinde belirleyici olan faktörlere ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarında kişilik etkisini saptamaya yönelik iki aşamalı bir araştırma yer almaktadır. Problem, araştırmanın amaç ve önemi, sınırlılıklar, yöntem, evren ve örneklem, veri toplama teknikleri, veri toplama araçları, verilerin istatistiksel değerlendirilmesi ayrıca elde edilen verilerin çözümlendiği bulgular başlığı altında araştırma sonuçları da bu bölümde yer almaktadır.

4.1. Problem

Düşüncelerin ve bilgilerin etki alanlarının genişlediği günümüz dünyasında sistemler arası sosyal, politik ve ekonomik etkileşimler bir takım ihtiyaçlar yaratmaktadır. Toplumsal sistemin bütün seviyelerinde bu etkileşimi ve ilişkiyi yönetme ihtiyacı halkla ilişkileri, uyum inşa eden ve bilimsel bilgidен yararlanana bu mesleki uygulama alanını önemli kılmaktadır. Bernays (1980: 3,4) halkla ilişkilerin varlığını felsefi bir sebebe dayandırarak bu temel gerçekliği şöyle ifade etmektedir: “Halkla ilişkiler hayati derecede önemlidir çünkü modern toplum bilimleri; bireylerin, grupların ve organizasyonların hayata uyum sağlamalarının gereğini ortaya koymaktadır.” İletişime olan talebin arttığı günümüz şartlarında, samimi ve işbirlikçi ilişkiler geliştirmek, organizasyonların iletişim haklarını en etkin şekilde kullanabilmeleri açısından büyük önem taşımakta ve halkla ilişkiler bu süreçte kendi rolünü oynamaktadır. Pek çok iletişim uzmanı bu mesleğin geleceğini bu alanda çalışan ve çalışacak olan iletişimcilerin profili ile ilişkilendirmektedir. Peltekoğlu (2012: 148) halkla ilişkilerin başarısını büyük oranda insan kaynağı ile ilişkili bulmakta ve halkla ilişkiler eğitiminin yanında bir takım kişisel nitelik ve yeteneklere vurgu yapmaktadır. Bununla birlikte halkla ilişkilerin kimlere ne tür bir etki ile yaklaştığını ifade eden uygulayıcı rolleri de halkla ilişkiler uygulayıcılarının yaratacağı katkının türünde belirleyici olmaktadır (Mengü ve Görpe, 2007: 9). Halkla ilişkiler uygulayıcılarının ya da uygulayıcı adaylarının sundukları ya da sunacakları

bu katkının niteliği; onların doğuştan getirdikleri yetenekleri, gizil güçleri ve sonradan edindikleri becerileri bu mesleki uygulama alanında kullanıp geliştirebilmeleri ve kendilerini (bu yolla) var edebilmeleri ile doğru orantılıdır. Bireyin fizyolojik ve psiko-sosyal ihtiyaçlarını karşılayan, kimliğine kaynaklık eden, sosyal statüsünü belirleyen ve onu hayatta etkin kılan meslek Yeşilyaprak (2013: 3,4)'ın ifadesiyle 'yaşam ile insan arasındaki en kuvvetli bağ'dır. Bireyi meslek edinmeye taşıyan yolculuk "bireyin kendine açık olan meslekleri çeşitli yönleri ile değerlendirip kendi gereksinimleri açısından istenilir yönleri çok, istenmeyen yönleri az olan bir mesleğe karar vermesi" şeklinde tanımlanan 'meslek seçimi' ile başlamaktadır (Kuzgun, 1982'den akt. Bacanlı, 2005: 1). Bireylerde meslek fikrinin nasıl geliştiği ve meslek seçme davranışı, konu ile ilgilenen teorisyenler tarafından 'mesleki gelişim süreci' kavramı ile ifade edilmekte ve konu ile ilgili çalışmalarda meslek seçimi üzerinde etkili olan pek çok faktöre yer verilmektedir. "Önemli kariyer kuramcıları, kariyer gelişiminde dikkate alınması gereken ana faktör olarak kişiliği vurgulamaktadır" (Kaya, 2013: 434). Nitekim kariyer kuramlarının çoğunlukla kişilik kuramlarından beslendiği gözlemlenmektedir. Burger (2016: 22-24) kişiliği; bireyin kendisinden kaynaklanan tutarlı davranış kalıpları olarak tanımlamakta ve bu kavramın kişinin nasıl davranacağını, hissedeceğini ve düşüneceğini belirleyen, güdüsel, duygusal ve bilişsel süreçleri de kapsadığını ifade etmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar; psikanalitik yaklaşım, ayırıcı özellik yaklaşımı, biyolojik yaklaşım, davranışsal yaklaşım/sosyal öğrenme yaklaşımı ve bilişsel yaklaşım şeklinde ifade bulan altı genel yaklaşım üzerinden gruplandırılmaktadır. Bu anlamda bireyin yaşamını büyük oranda şekillendiren meslek seçimi ve bu seçimin bireyin kişiliği ile uyumu, onun hayat kalitesini ve yaşamdan aldığı doyumunu etkilemektedir.

Bireyin kendine en uygun mesleki kararı verebilmesi, kendini anlama yolcuğunda; yetenekleri, ilgileri, meslek değerleri ve psikolojik ihtiyaçları konularında farkındalık geliştirmesi ve kişilik özellikleri ile meslekler arasında anlamlı ilişkiler kurması ile mümkün olmaktadır. Psikoloji alanında en temel araştırma konularından biri olan kişiliği ve onun doğasını açıklamaya çalışan tanımlayıcı sistemlerden biri de Enneagram Modeli'dir. Hellany (2006: 5)'e göre Enneagram'ı diğer kişilik modellerinden ayıran en önemli fark; kişilerin temel arayışlarının nasıl yönlendirildiğine ilişkin nevrotik örüntüyü tanımlaması, inanç ve tutumların altında yatan motivasyonu ölçmesidir. Çünkü Enneagram'a göre kişilik; temel arayış ve motivasyonlar çevresinde şekillenirken, diğer modeller bunlar yerine kullanılan

fonksiyonların neler olduğunu tanımlamakta ve yaşam deneyimleri üzerinden verilerin nasıl toplandığını ve işlendiğini ölçümlemektedir. Enneagram ayrıca ekip geliştirme, çatışma çözme, uzlaşma ve liderlik gelişimi gibi çalışmalarda kullanılmakta ve kişiliğe ait dinamikleri açıklarken kapsamlı ve işlevsel bir içerik sunmaktadır. Bireylerin halkla ilişkiler mesleğine lisans eğitimi düzeyinde yönelmelerinde psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenler belirleyici olabilmektedir. Çalışmada bireylerin mesleki tercihleri üzerindeki farklılıklar; ilgiler, yetenekler, kişilik özellikleri gibi psikolojik belirleyiciler üzerinden ele alınmakta ve çalışmada katılımcıların kişilik özellikleri Enneagram Modeli üzerinden değerlendirilmektedir. Çalışmanın sorunsalı Türkiye’de halkla ilişkiler bölümünü lisans düzeyinde tercih eden bireylerin bu yönelimlerinde belirleyici olabilecek etmenlere, ve halkla ilişkileri anlamlandırıp konumlandırmalarına temel teşkil eden ve bir yönüyle onların mesleki vizyonlarını yansıtan uygulayıcı rollerine ilişkin algılarına yeterince değinilmediğinden hareket etmektedir. Bunu ortaya koymak amacıyla “halkla ilişkiler mesleğinin gerektirdiği kişilik özellikleri ile halkla ilişkileri, lisans eğitimi olarak tercih eden bireylerin kişilik özellikleri arasında örtüşen unsurlar bulunmaktadır” varsayımından hareketle çalışmanın bu bölümünde Türkiye’deki vakıf ve devlet üniversitelerinde halkla ilişkiler bölümlerinde okuyan 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin, halkla ilişkiler seçimlerine yönelik belirleyici olan faktörler ile halkla ilişkiler uygulayıcı rol algılarının kişilik özellikleriyle ilişkisi, gerçekleştirilen alan araştırması üzerinden ele alınmaktadır.

4.2. Araştırma Amaç ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, halkla ilişkiler lisans eğitimi alan 3 ve 4. sınıf öğrencilerinin cinsiyet, sınıf ve üniversite türü ile Enneagram kişilik tipleri ve merkezlerine göre uygulayıcı rol algılarının nasıl değişkenlik gösterdiğinin incelenmesidir. Çalışmada halkla ilişkilere, lisans eğitimi ile yönelmiş ve mesleki eğitim tercihinin bu yönde oluşturmuş 3 ve 4. sınıf öğrencilerinin Enneagram kişilik tiplerinin, halkla ilişkiler mesleğini tanımlamalarında ve konumlandırmalarında belirleyici olan halkla ilişkiler uygulayıcı rol algıları incelenmektedir. Uygulamalı sosyal bilim alanı olan halkla ilişkiler; fonksiyonu, kimlere hangi uygulamalarla yaklaştığı ve kendisinden beklenen faaliyetler boyutlarıyla halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerinden etkinlik alanını tanımlamaktadır. Uygulayıcı rolleri; var olan ve değişen işletme paradigmaları, organizasyonların yönetim felsefeleri, karar alma süreçleri, bilginin işlenme biçimleri kadar uygulayıcı ya da uygulayıcı adaylarının organizasyonlarda üstlendikleri ve

üstlenecekleri roller üzerinden de şekillenmektedir. Bu bağlamda uygulayıcı rolleri; uygulayıcıların ve uygulayıcı adaylarının halkla ilişkiler konusunda benimsedikleri davranış kalıpları, verilen yetkiler çerçevesinde alabilecekleri inisiyatifler, potansiyelleri ölçüsünde sağlayabilecekleri ya da sağlamayı düşündükleri katkılar ve halkla ilişkiler konusundaki inançlar üzerinden şekillenebilmekte ve tüm bu sayılan nitelikler üzerinde belirleyici olan kişilik özellikleri yönüyle konunun araştırılması önem taşımaktadır. Bu yönüyle çalışmada üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının Enneagram tiplerine ait kişilik özelliklerine ve Enneagram merkezlerine göre farklılık gösterip göstermediğinin ortaya konulması hedeflenmiştir. Halkla ilişkiler mesleğinin konumunu tayin eden ve onu tanımlayan uygulayıcı rollerine ilişkin algıların kişilik özelliklerine göre değişip değişmediğini ifade eden ve bu kapsamda oluşturulan araştırma sorularına aşağıda yer verilmiştir:

1. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin, bu alanı tercih etmelerinde; psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenler ne kadar belirleyicidir?
2. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları cinsiyete göre farklılık göstermekte midir?
3. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları sınıf düzeyine göre farklılık göstermekte midir?
4. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları, üniversite türüne göre farklılık göstermekte midir?
5. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin kişilik özellikleri halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilişkili midir?

6. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları Enneagram kişilik özelliklerine göre farklılık göstermekte midir?
7. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin ait oldukları Enneagram merkezlerine göre halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları farklılık göstermekte midir?

Organizasyonların kurumsal vatandaş bilinciyle hareket eden, belirli ilkeleri ve değerleri temsil eden yapılara dönüştürmek, sorunlar ve konular çerçevesinde elde edilen bilgiyi baskın koalisyonun içinde yer alarak sosyal strateji düzeyinde kararlara dönüştürmek yahut tanıma ve tanıtma faaliyetleri ile sınırlanan bir halkla ilişkiler anlayışını benimsemek farklı sonuçlar doğuracaktır. Halkla ilişkiler uygulayıcılarının ya da uygulayıcı adaylarının halkla ilişkiler uygulamalarında benimsedikleri uygulayıcı rolleri ve yansıttıkları profil, halkla ilişkilerin geleceği açısından önem taşımaktadır. Bu çalışmada, halkla ilişkiler fonksiyonunu yerine getirmeye aday kişilerin, rollere ilişkin algılarını ölçebilmek amacıyla, geleneksel ve yeni boyutları da kapsayan Benita Steyn'in halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerine yaptığı Afrika çalışmaları ve yönetici, teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitsel roller kavramsallaştırması temel alınmıştır. Benita Steyn'in ortaya koyduğu dört uygulayıcı rolünün Enneagram kişilik tiplerine ilişkin özelliklerle ilişkisini belirlemek de çalışmanın hedefleri arasında yer almaktadır.

4.3. Sınırlılıklar

Çalışmanın kapsamını devlet ve vakıf üniversiteleri olmak üzere üniversitelerin 3 ve 4. sınıflarında okuyan ve araştırmaya dahil olan 397 katılımcı oluşturmaktadır. Elde edilen sonuçlar bu kapsamda ele alınmalı ve genele yorumlanmamalıdır. Araştırmanın belirli bir zaman diliminde yürütülmesi (01.02.2022-31.05.2022) zaman açısından çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Çalışmada yer alan farklı devlet ve vakıf üniversiteleri de tüm üniversitelere ulaşamadığı için çalışmadaki bir diğer sınırlılık olarak değerlendirilebilir.

Örnekleme oluşturan katılımcıların Enneagram kişilik tiplerinin eşit dağılmaması ve bazı kişilik tiplerinin fazla bazılarının ise az sayıda olması, benzer şekilde katılımcıların

cinsiyet, üniversite türü gibi değişkenler açısından örnekleme yakın oranlarla dağılmaması çalışmanın bir başka sınırlılığını göstermektedir. Tesadüfi olmayan Kolayda Örnekleme Tekniği'nin örnekleme yöntemi olarak seçildiği çalışmanın, tesadüfi olmayan bir örnekleme yöntemi ile yapılmış olması, genelleme problemi nedeniyle bir diğer sınırlılık olarak değerlendirilebilir.

4.4. Yöntem

Çalışmada halkla ilişkiler kavramı, halkla ilişkilerin işlevi ve uygulayıcı rolleri, meslek kavramı, mesleki gelişim ve bireyi meslek edinmeye taşıyan sürecin kuramsal çerçevesi, kişilik kavramı ve kuramları incelenmiş ayrıca araştırma öncesinde ve araştırma sürecinde konuyla alakalı tezler, kitaplar, süreli yayınlar ve konu kapsamında yapılmış önceki çalışmalar ayrıntılı olarak taranmıştır. Sonrasında bu kuramsal çerçeve üzerinden halkla ilişkiler mesleğinin seçimine yönelik belirleyici olan faktörleri ortaya koymak ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıların kişilik özelliklerinden aldığı etkiyi ölçmek adına alan araştırması yöntemine yer verilmiştir.

4.4.1. Evren ve Örneklem

Araştırma evrenini Türkiye'deki vakıf ve devlet üniversitelerinde Halkla İlişkiler bölümlerinde, örgün öğretim kapsamında okuyan 3. ve 4. sınıf öğrencileri oluşturmaktadır. Bu öğrencilerin tamamına ulaşmak zaman ve maliyet açısından zor olduğundan tesadüfi örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme, özellikle bütçe ve zamanın çok kısıtlı olduğu araştırmalarda, diğer tesadüfi örnekleme yöntemlerinin kullanılmasının mümkün olmadığı durumlarda kullanılmaktadır (Özdemir vd., 2015). Örneklem büyüklüğünün belirlenmesinde Gill ve arkadaşları (2010) tarafından önerilen örneklem hesabı kullanılmış ve yapılan hesaplama üzerinden örneklem büyüklüğünün en az 384 olması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır (Gill, Johnson ve Clark, 2010). Bu çerçevede veri toplama süreci sonunda örnekleme 397 katılımcıya ulaşıldığında bu sayı yeterli görülmüş ve süreç sonlandırılmıştır.

4.4.2. Veri Toplama Teknikleri

Bu araştırmada veri toplama sürecinde online anket tekniği kullanılmıştır. Alan araştırmasında kullanılan bu teknik iki aşamada gerçekleştirilmiş olup ilk aşamada

katılımcıların demografik özelliklerini sorgulayan sorulardan oluşan, ayrıca mesleki yönelimlerinde belirleyici olan faktörleri ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algısal yakınlıklarını sorgulayan ölçek ifadelerinin yer aldığı form kullanılmıştır. Halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin ölçek ifadeleri, Benita Steyn'in çalışmalarında ortaya koyduğu halkla ilişkiler rolleri hakkındaki ifadelerden yola çıkılarak oluşturulmuştur. Oluşturulan formda, işleyen ifadelerin belirlenmesi amacıyla Türkiye uyarlamasına yönelik ön test, halkla ilişkiler bölümünde eğitim görmekte olan 3. ve 4. sınıf öğrencilerinden 180 kişinin katılımı ile yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde çıkan değerler, uygulayıcı rollerine yönelik var olan dört boyuttan (teknisyen, yönetici, yansıtıcı stratejist, eğitimsel) Teknisyen Rol boyutuna ilişkin 1 ifadeyi dışarıda bırakmayı gerektirmiştir. Kalan ifadelerle yapılan güvenilirlik analizinde ise Yönetici Rol boyutuna ilişkin 1 ifadenin çıkarılması durumunda güvenilirlik değeri Cronbach alfanın 0,70'in üzerine çıkması nedeniyle bu ifade de analizden çıkarılmıştır. Diğer tüm boyutlar için Cronbach alfa 0,70'ten yüksek değerde elde edilmiştir. Bundan sonraki veri toplama sürecinde 18 ifadeden oluşan ve bu şekliyle güvenilirliği sağlanan ölçek formu uygulamaya alınmıştır. Veri toplama süreci sonlandırılıp 397 katılımcı üzerinden elde edilen veri setine ilişkin yapılan doğrulayıcı faktör analizinde ise Eğitimsel Rolde yer alan 1 ifadenin faktör yükü 0,40'tan düşük olduğu için çıkarılmış ve ölçeğin bu şekliyle faktör yapıları doğrulanmıştır. Geçerlilik analizi ile, kullanılan tüm alt boyutların geçerliliği kabul edilmiştir. Uygulayıcı roller soru formu 17 önerme ile doğrulanmış ve çalışmada bu şekilde kullanılmıştır. Oluşturulan formun ve CharacterIX Kişilik Envanterinin içeriğine ait bilgiler veri toplama araçları başlığı altında açıklanmaktadır.

İkinci aşamada, örnekleme oluşturan ve birinci soru formunun uygulandığı üç yüz doksan yedi katılımcının Enneagram kişilik tiplerini belirlemeye yönelik CharacterIX Kişilik Envanteri uygulanmıştır. Araştırma katılımcılarının her birine ve tarafıma Characterix Eğitim Hizmetleri A.Ş. tarafından oluşturulan, Enneagram kişilik tiplerine göre güçlü ve sınırlı potansiyellerine, risklerine, düşünce tarzlarına, iletişim tarzlarına, problem çözme yaklaşımlarına, liderlik ve motivasyon tarzlarına, takım çalışmasındaki tutumlarına, stres altındayken ve rahatken sergilenen özelliklerine, iş yaşamında gelişim önerilerine, bireysel eğitim önerilerine yönelik ayrıntılı analizleri içeren raporlar gönderilmiştir. Söz konusu rapor, katılımcıların kendi kişilik tiplerine ait genel yönelimleri, otomatik tepkileri, iç motivasyonları değerlendirme imkanı sunmuştur.

Araştırma kapsamında kullanılan soru formu ve CharacterIX Kişilik Envanteri, internet aracılığıyla sosyal medya ağları üzerinden devlet ve vakıf üniversitelerinde eğitim gören halkla ilişkiler 3. ve 4. sınıf öğrencilerine ulaştırılmış ve yanıtlamaları sağlanmıştır. Birinci aşamada kullanılan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin soru formu ve CharacterIX Kişilik Envanteri 01 Şubat-31 Mayıs 2022 tarihleri arasında dolaşımda kalmıştır. Çalışmaya; Erciyes Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Konya Selçuk Üniversitesi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi, İstanbul Bilgi Üniversitesi, Erzurum Atatürk Üniversitesi, Pamukkale Üniversitesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Dicle Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi, Haliç Üniversitesi, İnönü Üniversitesi, Aksaray Üniversitesi, Akdeniz Üniversitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Gümüşhane Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi, İstanbul Arel Üniversitesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İstanbul Esenyurt Üniversitesi, İstanbul Kent Üniversitesi, Üsküdar Üniversitesi, Kastamonu Üniversitesi, Atılım Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden öğrencilerin katıldığı bilinmektedir. Anketleri yanıtlayan katılımcıların her birinin kişisel bilgileri ve hangi üniversitede eğitim aldıklarına ilişkin bilgileri saklı tutulmuştur.

4.4.3. Veri Toplama Araçları

Çalışmada veri toplama aracı olarak uygulayıcı roller ölçeği için online anket, Enneagram kişilik tiplerinin belirlenmesi için ise Characterix Eğitim Hizmetleri A.Ş. tarafından sağlanan CharacterIX Kişilik Envanteri kullanılmıştır. Online anket, katılımcı öğrencilerin demografik özellikleri ile halkla ilişkiler bölümünü tercihlerinde etkili olabilecek etmenleri incelemeye yönelik sorulardan ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarını ortaya çıkarmaya yönelik ölçek ifadelerinden oluşturulmuştur.

Çalışmada kullanılan "Halkla İlişkiler Uygulayıcı Rollerine"ne ilişkin ölçek ifadeleri Benita Steyn'in çalışmaları üzerinden uyarlanmıştır. Tarihsel halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinin yanı sıra stratejik halkla ilişkilerin temel kavramlarını literatüre kazandıran Benita Steyn'in 'Halkla İlişkilerden Stratejik Halkla İlişkilere' isimli kitapta yer alan "Halkla İlişkiler

Stratejist Rolü" (2011) başlıklı makalesi, American Behavioral Scientist'te 2009 Kasım'da yayımlanan "The Strategic Role of Public Relations is Strategic Reflection: A South African Research Stream" başlıklı makalesi, 1999 yılında Communicare'de yayımlanan "CEO Expectations in Terms of PR Roles" başlıklı makalesi ve 2003 yılında 10. Uluslararası Halkla İlişkiler Araştırmaları Sempozyumu'nda (International PR Research Symposium) sunulan "A Conceptualisation and Empirical Verification of The 'Strategist', (Redefined) 'Manager' and 'Technician' Roles of Public Relations" başlıklı makalesinde yer alan ölçekler, araştırmada kullanılmış olan ölçme aracına temel teşkil etmektedir. Bahsi geçen makalelerde yer alan ölçekler yazarın Avrupa ve Afrika çalışmalarını kapsamakta ve ölçeklere ilişkin Doğrulayıcı Faktör Analizleri, Açıklayıcı Faktör Analizleri, Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizlerinin sonuçlarına yer verilmektedir. Halkla ilişkiler stratejist rolünün kavramsallaştırıldığı, halkla ilişkilerin üç rolünün teorik dayanağını oluşturan ve EBOK'un (European Body of Knowledge) proje bulguları üzerinden tanımlanan 'Eğitimsel Rol'ün de yeni ifadeler eklenerek kavramsallaştırıldığı bu çalışmalar, araştırmada kullanılacak olan ölçme aracı için temel dayanak niteliğindedir. Araştırma, halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri bağlamında dört boyutu ölçmektedir. Bu boyutlardan Stratejist, Yönetici ve Teknisyen rollerinin içeriğine kaynaklık eden ve güvenilir olarak tespit edilen ifadeler, "CEO Expectations in Terms of PR Roles" başlıklı çalışmada ampirik olarak doğrulanmıştır. Eğitimsel rol için kullanılan ifadeler ise dört EBOK (European Body of Knowledge) rolünün doğrulandığı, yansıtıcı stratejist rolünün doğrulandığı ve Eğitimsel role yeni ifadelerin eklenerek güvenilir olduğu tespit edilen "The Strategic Role of Public Relations Is Strategic Reflection: A South African Research Stream" isimli makaleden ve Güney Afrika araştırmalarının yer aldığı 'Halkla İlişkilerden Stratejik Halkla İlişkiler' isimli kitapta yer alan "Halkla İlişkiler Stratejist Rolü" isimli makaleden yararlanarak oluşturulmuştur.

Araştırma kapsamında halkla ilişkiler 3. ve 4. sınıf öğrencilerine gönderilen online anket formu 27 sorudan oluşmaktadır. 1. ve 2. sorular demografik özelliklerine yönelik cinsiyet ve eğitim durumlarını sorgulamakta, takip eden 4 soru ise halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin, bu alanı tercih etmelerinde diğer ifadeyle meslek seçme davranışları üzerinde belirleyici olan; psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal faktörlerin etkisini sorgulamaktadır. 5'li Likert ölçeğinden yararlanılarak oluşturulan diğer sorularla (20 ifadeden oluşan), katılımcıların mesleki vizyonları

doğrultusunda, halkla ilişkiler mesleğinin konumunu tayin eden ve onu tanımlayan uygulayıcı rollerine (teknisyen, yönetici, yansıtıcı stratejist ve eğitimsel) ilişkin algılarını ortaya koymak amaçlanmıştır.

Katılımcıların Enneagram kişilik tiplerini belirlemeye yönelik ise CharacterIX Kişilik Envanteri'nden yararlanılmıştır. Bu envanter Characterix Eğitim Hizmetleri A.Ş. tarafından 2015 yılından bu yana uygulanmakta olan, 21.140 kişi ile geçerlilik ve güvenirlik çalışması yapılmış uyumlu ve kapsamlı bir kişilik ölçme ve değerlendirme aracıdır. Enneagram metodolojisi temelinde Aykut Yıldırım, Dilek Yücedağ ve Olcay Yılmaz tarafından geliştirilen envanter, kişilik özelliklerini dokuz mizaç tipi üzerinden ortaya koymaktadır. Bu çalışmanın üçüncü bölümünde kapsamlı olarak yer verilen Enneagram modeli; farklı ilgileri, ihtiyaçları, korkuları, etkileşim tarzları, düşünme, hissetme ve hareket etme biçimleri olan dokuz ana kişilik tipi tanımlamaktadır. Enneagram kişilik tipolojisi temelinde oluşturulan ölçeğin toplamına ilişkin Cronbach alfa güvenirlik değeri 0,877 iken Tip Bir için 0,816, Tip İki için 0,879, Tip Üç için 0,839, Tip Dört için 0,753, Tip Beş için 0,862, Tip Altı için 0,727, Tip Yedi için 0,832, Tip Sekiz için 0,854, Tip Dokuz için 0,806 olarak tespit edilmiştir (Yılmaz vd., 2018: 114). Envanterin geliştirilmesinde yararlanılan örneklemin büyüklüğü, veri toplanan bireylerin özelliklerinin çeşitlilik boyutuyla oldukça geniş bir yelpazede yer alması ve kişilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik büyük çaplı araştırmalardan biri olması bu ölçeği çalışmada tercih edilir kılmıştır. Ayrıca CharacterIX'in kültürel farklılıklardan bağımsız, akıllı bir algoritma ile çalışan yeni nesil bir envanter olması, farklı kültürlerden bireylere uygulanabilen, uyumlu ve kapsamlı bir kişilik ölçme ve değerlendirme aracı olması önem taşımaktadır. 2015 yılından bu yana üretilmiş 202,730 kişisel rapor sayısı ve uzmanlarca sürekli geliştirilen sistemi, güçlü bir referans niteliği taşımaktadır. Envanterde toplam 72+1 soru bulunmakta ve her bir soru birden fazla cümleden oluşmaktadır. Her bir soruya tek bir yanıtın verilebildiği envantere “Tamamına Katılıyorum”, “Bir Kısımına Katılıyorum”, “Fikrim Yok” ve “Katılmıyorum” şeklinde Likert tipi derecelendirme ölçeği kullanılmaktadır.

4.4.4. Verilerin İstatistiksel Değerlendirilmesi

Verilerin istatistiksel değerlendirilmesinde SPSS 24.0 ve AMOS 24 istatistik programlarından yararlanılmıştır. Demografik soruların ve betimsel istatistiklerin analizinde frekans analizi, ölçek faktör yapılarının incelenmesinde açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör

analizleri, normal dağılıma uygunluk için Kolmogorov Smirnov ve Shapiro Wilk testleri, güvenilirliğin incelenmesinde Cronbach alfa güvenilirlik testi, geçerliliğin değerlendirilmesinde birleşik geçerlilik ve ayrışım geçerlilik değerleri, verilerin normal dağılıma uymaması nedeniyle değişkenler arası ilişkileri ortaya koymak için Spearman korelasyon analizi ve araştırma sorularına cevap aramaya yönelik normal dağılıma uygunluğun olmadığı durumlarda ele alınan parametrik olmayan fark testlerinden Mann Whitney ve Kruskal Wallis testleri kullanılmıştır. Sonuçlar %95, %99 güven aralığında, $p<0,05$, $p<0,01$ anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir.

4.5. Bulgular

Araştırmanın bulguları aşağıda tablolar halinde gösterilmiş ve yorumlara tabloların altında yer verilmiştir.

4.5.1. Katılımcıların Demografik Bilgileri ve Halkla İlişkiler Bölümünü Tercih Etmelerinde Etkili Etmenler

Araştırmaya katılan Halkla İlişkiler 3. ve 4. sınıf üniversite öğrencilerinin cinsiyet, okudukları üniversite türü, eğitim dereceleri ve halkla ilişkiler bölümünü tercih etmelerinde belirleyici olan etmenlere yönelik frekans analizleri aşağıda yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Sayı	Yüzde
Kadın	245	61,7
Erkek	152	38,3
Toplam	397	100,0

Katılımcıların cinsiyet dağılımını gösteren Tablo 1 incelendiğinde kadın öğrencilerin %61,7 oranıyla örnekleme daha fazla sayıda yer aldığı, katılımcıların %38,3'ünün ise erkek öğrencilerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 2: Katılımcıların Üniversite Türü Dağılımı

Üniversite türü	Sayı	Yüzde
Devlet	284	71,5
Vakıf	113	28,5
Toplam	397	100,0

Katılımcı öğrencilerin eğitim görmekte oldukları üniversitelerin türünün dağılımını gösteren Tablo 2 incelendiğinde devlet üniversitesinde okuyan öğrencilerin %71,5 oranla örnekleme çoğunluk olarak yer aldığı, diğer öğrencilerin ise %28,5 oranla vakıf üniversitelerinde okuyan öğrencilerden oluştuğu görülmektedir. Bu durum ağırlıklı grubun devlet üniversitelerinde okuyan kişilerden oluştuğunu göstermektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Sınıf Dağılımı

Sınıf	Sayı	Yüzde
3	211	53,1
4	186	46,9
Toplam	397	100,0

Katılımcıların sınıf dağılımını gösteren Tablo 3 incelendiğinde öğrencilerin yakın oranlarla olmakla birlikte, %53,1'inin 3. Sınıf, %46,9'unun ise 4. Sınıf öğrencilerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 4: Katılımcıların Halkla İlişkiler Bölümünü Tercih Etmelerinde Etkili Etmenler

Psikolojik Kişisel Etmenler	Sayı	Yüzde	Sosyolojik Etmenler	Sayı	Yüzde
Evet	209	52,6	Evet	96	24,2
Hayır	61	15,4	Hayır	189	47,6
Kısmen	127	32,0	Kısmen	112	28,2
Toplam	397	100,0	Toplam	397	100,0
Rastlantısal Etmenler	Sayı	Yüzde	Ekonomik Etmenler	Sayı	Yüzde

Evet	100	25,2	Evet	119	30,0
Hayır	201	50,6	Hayır	144	36,3
Kısmen	96	24,2	Kısmen	134	33,8
Toplam	397	100,0	Toplam	397	100,0

Katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler bölümünü tercih etmelerinde etkili olan etmenlerin gösterildiği Tablo 4 incelendiğinde, çoğunluk olarak psikolojik kişisel etmenlerin %52,6 oranla evet, sosyolojik etmenlerin %47,6 oranla hayır, rastlantısal etmenlerin % 50,6 ile hayır ve son olarak ekonomik etmenlerin yakın oranlarla olmakla birlikte %36,3 oranıyla hayır şeklinde görüş bildirdiği görülmektedir. Bu sonuç katılımcıların halkla ilişkiler bölümü tercihlerinde, psikolojik ve kişisel etmenlerin daha fazla rol oynadığı şeklinde yorumlanabilir.

Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin, bu alanı tercih etmelerinde; psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenlerin belirleyiciliğine yönelik oluşturulan araştırma sorusu Tablo 4’te cevaplanmaktadır. Katılımcıların meslek seçme davranışında psikolojik ve kişisel etmenlerin en fazla rol oynadığı görülmektedir.

4.5.2. Açıklayıcı Faktör Analizi

Açıklayıcı faktör analizi, aralarında ilişki olduğu düşünülen ve bilinen kavramların temel yapısını ortaya koyarak bu kavramlar arasındaki ilişkilerin daha basit anlaşılmasına destek olmakta ve bu amaçla kullanılmaktadır. Analiz sonucunda her biri ana kavramsal yapıyı oluşturacak şekilde kendi aralarında gruplaşmış yeni kavramsal yapılar oluşturulmaktadır. Her bir gruplaşmış yapı değişken, boyut ya da faktör olarak isimlendirilmektedir (Uygun, 2015: 100-102). Açıklayıcı faktör analizi ile bir ölçekteki ifadelerin kaç alt başlıkta toplanabileceği belirlenmekte ve alt gruplarda toplanması amaçlanmaktadır. Bu sayede veri setindeki ifade sayısı azaltılarak daha basit ve kolay anlaşılır kavramsal yapı ya da yapılar oluşturulmaktadır (Seçer, 2013).

Faktör analizi uygulama aşamasında veri setinin faktör analizi için uygun olup olmadığının kararlaştırılmasında Bartlett küresellik testi, örneklemin yeterli olup olmadığının kararlaştırılmasında ise Kaiser Mayer Olkin (KMO) testi kullanılmaktadır (Hair vd., 2009).

Bartlett test değerinin 0,05 veya 0,01 istatistik önem düzeyinde anlamlı olması, veri setinin faktör analizi kullanımına uygun olduğunu (Bartlett, 1950), KMO test değerinin 0,60 ve üzeri elde edilmesi de yine faktör analizi uygulanması için örneklemin yeterli olduğunu göstermektedir (Kaiser, 1974; Sharma, 1996).

Faktör analizinde incelenen bir başka değer, ölçek ifadelerinin faktör yükleridir. Her bir ölçek ifadesi için faktör yükünün 0,40 ve üzeri çıkması gerekmektedir (Hair vd., 2009). Ayrıca analizlerde açıklanan varyans oranının %40 ile %60 arasında elde edilmesi yeterli kabul edilmektedir (Tavşancıl, 2002).

4 boyuttan oluşan halkla ilişkiler uygulayıcı ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonuçları aşağıdaki gibidir.

Tablo 5: Faktör Analizi KMO ve Bartlett Test Sonuçları

KMO ve Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Testi		,778
Bartlett Küresellik Testi	Ki-Kare	995,196
	sd.	190
	P değeri	,000

Açıklayıcı faktör analizinde KMO test değerinin 0,60 ve üzeri elde edilmesi, Bartlett test değeri p (sig.) önem değerinin 0,05'ten küçük çıkması faktör analizi kullanılmasının uygunluğunu ve örneklemin faktör analizi uygulanması için yeterli olduğunu göstermektedir.

Tablo 6: Faktör Analizi Faktör Yükleri ve Boyutların Analizi

	Boyutlar			
	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
YR1	,516			
YR2	,490			

YR3	,525			
YR4	,415			
YR5	,562			
TR1		,326		
TR2		,521		
TR3		,631		
TR4		,514		
TR5		,505		
YSR1			,534	
YSR2			,523	
YSR3			,545	
YSR4			,431	
YSR5			,507	
ER1				,485
ER2				,521
ER3				,457
ER4				,634
ER5				,615

Faktör analizi sonucu, ölçek alt boyutlarının her bir ifadesinin faktör yükleri yukarıda gösterilmiştir. Her bir ifadenin faktör yüklerinin 0,40 ve üzeri çıkması yeterli görülmekte, bu değerden az olan ifadeler ise analizden çıkarılmaktadır. Bu nedenle faktör yükü 0,40'ın altında olan TR1 ifadesi analizden çıkarılmış ve faktör analizi yenilenmiştir.

Tablo 7: Yenilenen Faktör Analizi KMO ve Bartlett Test Sonuçları

KMO ve Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Testi		,785
Bartlett Küresellik	Ki-Kare	962,961

Testi	sd.	171
	P değeri	,000

Tekrarlanan faktör analizi sonucu yeniden elde edilen KMO ve Bartlett değerlerinin yukarıda ifade edildiği gibi beklenen aralıkta olduğu görülmektedir.

Tablo 8: Yenilenen Faktör Analizi Faktör Yükleri ve Boyutların Analizi

	Boyutlar			
	Y ö n e t i c i Rol	Teknisyen Rol	Y a n s ı t ı c ı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
YR1	,519			
YR2	,485			
YR3	,522			
YR4	,617			
YR5	,560			
TR2		,521		
TR3		,628		
TR4		,510		
TR5		,507		
YSR1			,558	
YSR2			,527	
YSR3			,542	
YSR4			,427	
YSR5			,511	
ER1				,484
ER2				,524
ER3				,428
ER4				,645
ER5				,639

Varyans açıklama oranları (%)	15,610	13,319	11,245	10,961
Toplam varyans açıklama oranı (%)	51,135			

Yenilenen faktör analizi sonucu oluşan yeni faktör yükleri değerleri yukarıda gösterilmiştir. Her bir ölçek ifadesi faktör yükünün 0,40 ve üzeri elde edilmesi ölçek faktör yapılarının uygun olduğunu göstermektedir.

Toplam 20 ifadeden oluşan uygulayıcı roller ölçeğinden bir numaralı teknisyen rol (TR1) ölçek ifadesinin çıkarılmasıyla tekrarlanan faktör analizi sonucu ölçeğin orijinal formundaki gibi 4 boyut elde edilmiştir ve bu boyutlar yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi uygulayıcı roller ölçeğini toplamda %51,14 oranında açıklayabilirken, yönetici rolü %15,61, teknisyen rolü %13,32, yansıtıcı stratejist rolü %11,25 ve eğitimsel rolü %10,96 oranında açıklamaktadır.

4.5.3. Güvenilirlik Test Sonuçları

Güvenilirlik, bir ölçeğin aynı koşullar altında yeni ölçümlerde elde edilen değerlerin kararlılığı olarak tanımlanmaktadır. Güvenilirliği olmayan ölçeklerin kullanılması, çalışmanın devamında kullanılacak analizleri anlamsız kılmakta ve araştırma sonuçlarının kabul edilebilirliğini engellemektedir. Güvenilirlik, Cronbach (1951) tarafından geliştirilen alfa katsayısı ile değerlendirilmektedir (Ercan ve Kan, 2004) ve bu değer ölçek ifade sayısının üç ya da daha fazla olması durumunda 0,70 ve üzeri olması gerektiği, iki olması durumunda ise 0,60 değerinin de ölçeğin güvenilirliği için yeterli olarak kabul edilebileceği belirtilmiştir (Hair vd., 2009).

Açıklayıcı faktör analizi sonrası oluşan her bir alt boyutun güvenilirliğinin incelenmesi için Cronbach alfa güvenilirlik değerleri hesaplanmaktadır. Bu sonuçlar Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9: Güvenilirlik Analizi Test Sonuçları

Uygulayıcı Roller	Cronbach Alfa	İfade Sayısı
Yönetmel Rol	,728	4
Teknisyen Rol	,760	4
Yansıtıcı Stratejist Rol	,787	5
Eğitsel Rol	,794	5

Ölçek alt boyutlarının güvenilirliğinin sağlanması için Cronbach alfa değerinin 0,70 ve üzeri çıkması yeterli görülmektedir (Hair vd., 2009). Tablo 9 incelendiğinde tüm ölçek alt boyutları için güvenilirliğin sağlandığı görülmektedir. Güvenilirlik analizi öncesi 5 ifadeden oluşan yönetici rol boyutu için güvenilirlik katsayısı 0,628 olarak elde edilmiş ve güvenilir olmadığı belirlenmiştir. Bu tür durumlarda bazı ifadeler silindiğinde Cronbach alfa değerinin nasıl değişkenlik göstereceğini belirten değerlere bakılmaktadır. Değerler incelendiğinde yönetici rol alt boyutu için dört numaralı ölçek (YR4) ifadesinin çıkarılması durumunda ölçeğin güvenilirliğinin 0,728'e çıkacağı tespit edilmiştir. Bu nedenle, gerçekleştirilen güvenilirlik analizi sonucu yönetici rol ölçeği dört ifadeden oluşturulmuştur.

4.5.4. Verilerin Normallik Sınaması

Verilerin normal dağılıma uygunluğunun incelenmesi, analizde kullanılacak bazı istatistik tekniklerin seçimi ve varsayımların sağlanmasında önemli bir yer tutmaktadır. Normal dağılım incelenmesinde Kolmogorov Smirnov ve Shapiro Wilk testlerinden yararlanılmaktadır. Araştırmada yer alan ölçek ifadelerine ait p istatistik önem değerinin 0,05'ten büyük çıkması veri setinin normal dağılıma uygun olduğunu gösterirken, küçük olması verilerin normal dağılıma uymadığını göstermektedir. Normal dağılıma uygunluğun olmadığı durumlarda korelasyon için Spearman korelasyon kullanılırken, fark testleri için ise parametrik olmayan testler, Mann Whitney ve Kruskal Walls testleri kullanılmaktadır (Field, 2017).

Araştırmada kullanılan uygulayıcı roller ölçeğine ilişkin faktör analizi sonucu elde edilen nihai formuna ilişkin ölçek ifadeleri kullanılarak gerçekleştirilen normallik test sonuçlarında, ölçek ifadelerinin tümü için Kolmogorov Smirnov ve Shapiro Wilk test

sonuçlarının p önem değerlerinin 0,05'ten küçük çıkması normal dağılıma uygunluğun sağlanmadığını göstermektedir. Sonuçlar Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10: Veri Setine İlişkin Normal Dağılım İncelemesi

	K o l m o g o r o v -			Shapiro-Wilk		
	İstatisti			İstatisti		
	k	sd.	p	k	sd.	p
YR1	0,410	397	0,000	0,647	397	0,000
YR2	0,454	397	0,000	0,571	397	0,000
YR3	0,317	397	0,000	0,749	397	0,000
YR5	0,362	397	0,000	0,696	397	0,000
TR2	0,289	397	0,000	0,781	397	0,000
TR3	0,213	397	0,000	0,846	397	0,000
TR4	0,322	397	0,000	0,741	397	0,000
TR5	0,322	397	0,000	0,733	397	0,000
YSR1	0,222	397	0,000	0,836	397	0,000
YSR2	0,247	397	0,000	0,825	397	0,000
YSR3	0,302	397	0,000	0,759	397	0,000

YSR 4	0,371	397	0,00 0	0,695	397	0,000
YSR 5	0,277	397	0,00 0	0,786	397	0,000
ER1	0,277	397	0,00 0	0,771	397	0,000
ER2	0,178	397	0,00 0	0,881	397	0,000
ER3	0,323	397	0,00 0	0,750	397	0,000
ER4	0,267	397	0,00 0	0,796	397	0,000
ER5	0,221	397	0,00 0	0,856	397	0,000

Tablo 10 incelendiğinde araştırmada kullanılan ölçek ifadelerinin dağılımının, Kolmogorov ve Smirnov testleri ile Shapiro Wilk test sonuçlarının tümünde p önem değerlerinin 0,05'ten küçük çıkmaları nedeniyle normal dağılım göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

4.5.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Geçerlilik Test Sonuçları

Doğrulayıcı faktör analizi, ölçek geliştirme ve uyarlama sürecinde öncesinde açıklayıcı faktör analizi ile boyutları belirlenmiş bir yapının yeniden test edilmesine, hangi ölçek alt boyutlarının hangi ölçek ifadelerinden oluştuğunun doğrulanmasına ve geçerliliğin incelenmesine dayanmaktadır (Seçer, 2013).

Doğrulayıcı faktör analizinde, öncelikle oluşan boyutlar arasındaki ilişkilerin doğrulanması amaçlanmaktadır. Bunun nedeni alt boyutların ana kavramı ne kadar ifade ettiğinin ve doğruladığının tespit edilmesidir. Bu aşamada boyutların kendi arasındaki ilişkiler ve her boyutun da kendisini oluşturan ölçek ifadeleri ile arasındaki ilişkiler incelenir.

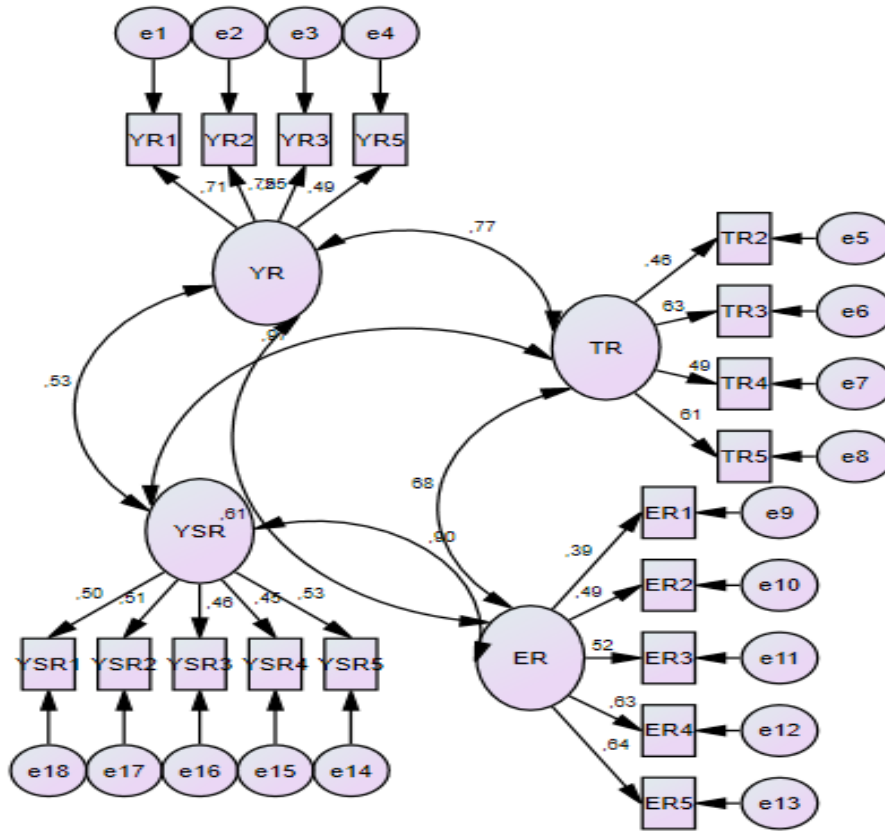
Dolayısıyla doğrulayıcı faktör analizi aşamasında araştırmacının ölçekteki hangi ifadenin hangi boyut altında yer aldığını ve boyutların yapısını bilmesi gerekir (Çokluk vd., 2012).

Oluşan faktör yapılarının geçerliliğinin incelenmesinde doğrulayıcı faktör analizi sonuçları kullanılmaktadır. Analiz sonucu elde edilen değerlerden birleşik güvenilirlik (CR-Composite Reliability) değerinin $CR \geq 0.70$ olması durumunda (Raykov, 1997; Hair vd., 2009) ve benzeşme geçerliliğinin göstergesi olarak kullanılan açıklanan ortalama varyans (AVE-Average Variance Explained) değerinin $AVE \geq 0.50$ olması durumunda geçerliliğin sağlandığı ifade edilmektedir. Yapı geçerliliğinin incelenmesinde ise faktör yükü 0,40'ın altında olan ifadelerin analizden çıkarılması sonucu faktör yapısının doğrulanmasıyla yapı geçerliliğinin sağlandığı kabul edilmektedir (Fornell ve Larcker, 1981).

Bu çalışmada da kullanılan ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması ve faktör yapısının doğrulanması amaçlandığı için doğrulayıcı faktör analizine yer verilmiştir. Ayrıca oluşan ölçek faktör yapılarının geçerliliği doğrulayıcı faktör analizi ile incelenmiştir.

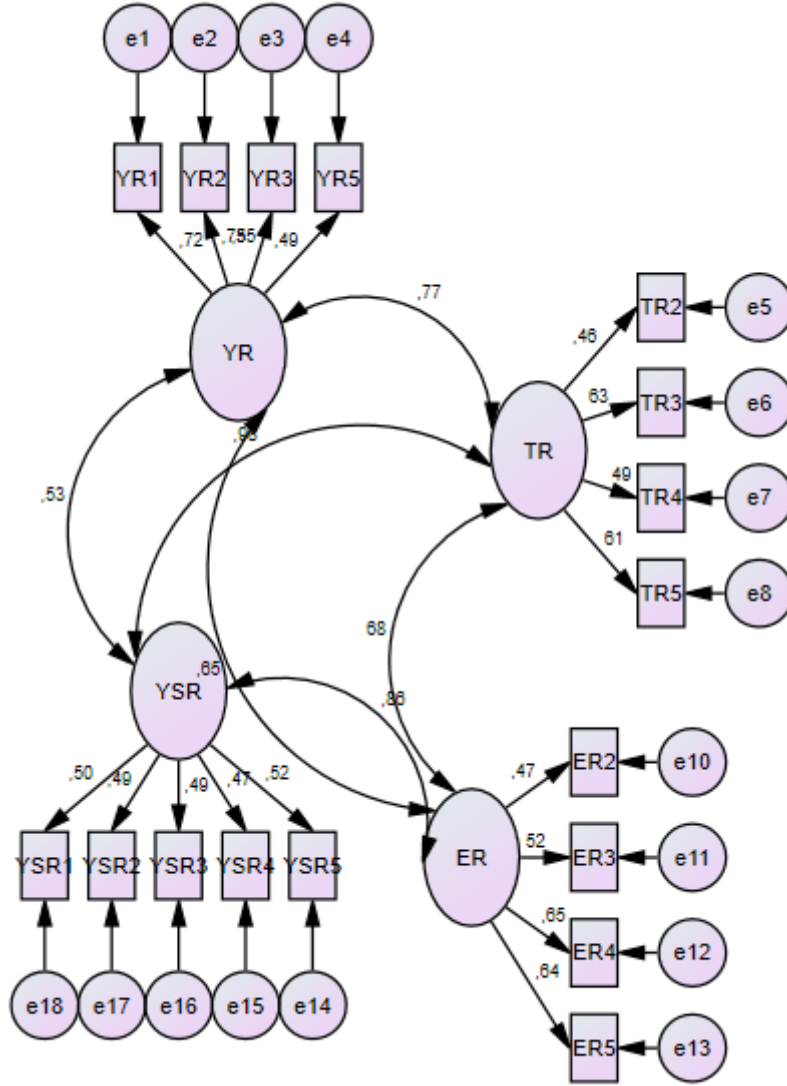
Doğrulayıcı faktör analizinde de açıklayıcı faktör analizinde olduğu gibi faktör yüklerinin değerlerinin 0,40 ve üzeri elde edilmesi gerekmektedir (Hair vd., 2009). Aşağıdaki şekilde her bir alt ifade için oklar üzerinde faktör yüklerinin ne olduğu görülmektedir.

Şekil 6. Doğrulayıcı Faktör Analizi



DFA sonuçlarına bakıldığında eğitimsel rol boyutu için bir numaralı ölçek ifadesinin (ER1) faktör yükünün 0,39 olması ve 0,40'dan az olması nedeniyle analizden çıkarılması kararlaştırılmıştır. Yeniden yapılan DFA sonuçları aşağıda görülmektedir.

Şekil 7. Yenilenen Doğrulayıcı Faktör Analizi



Yenilenen faktör analizi sonuçlarında ölçeğin tüm alt boyutları için faktör yüklerinin 0,40 ve üzeri elde edildiği görülmektedir.

DFA yapılırken yukarıdaki şekillerde görüldüğü gibi her bir alt boyut için değişken çizilerek değişkenler arası kovaryanslar oluşturulmakta ve sonucunda uyum indeksi değerlerine bakılmaktadır.

Tablo 11: Doğrulayıcı Faktör Analizleri Uyum İyiliği Sonuçları

Değişkenler	X ² /sd.	GFI	AGFI	CFI	RMSEA
-------------	---------------------	-----	------	-----	-------

Yönetici rol	2,47	0,89	0,92	0,91	0,06
Teknisyen rol	3,03	0,93	0,96	0,95	0,07
Yansıtıcı stratejist rol	2,59	0,95	0,98	0,97	0,07
Eğitsel rol	3,34	0,88	0,83	0,95	0,08
Uyum İyiliği Değerleri	X ² /sd.	GFI	AGFI	CFI	RMSEA
İyi	≤3	≥0,90	≥ 0,90	≥0,97	≤0,05
Kabul Edilebilir	≤4-5	0,89-0,85	0,89-0,80	≥0,95	0,06-0,08

Kaynak: Jöreskog ve Sörbom, 1984; Meydan ve Şeşen, 2011.

DFA sonrası oluşturulan uyum indeksi değerlerinin hangi aralıkta ve değerde olması gerektiğini gösteren tablo yukarıda yer almaktadır. Oluşan değerlerin kabul edilebilir ve iyi olarak belirlenen değer aralıklarında yer aldığı görülmektedir. Bu sonuç ölçeğin faktör yapılarının doğrulandığını göstermektedir.

Sonrasında ise ölçeklerin geçerliliğine bakılmıştır. Sonuçlar Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12: Ölçek Geçerlilik Test Sonuçları

Boyutlar	CR	AVE
Yönetici Rol	0,771	0,573
Teknisyen Rol	0,783	0,584
Yansıtıcı Stratejist Rol	0,802	0,606
Eğitsel Rol	0,755	0,552

Tablo 12 incelendiğinde CR ve AVE değerlerinin 0,70 ile 0,50 ve üzeri çıktığı görülmektedir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, uygulayıcı roller ölçeğinin çalışma için faktör yapıları doğrulanmış, güvenilirliği ve geçerliliği kabul edilmiştir. Başlangıçta

oluşturulan ölçekte 4 boyutun her biri 5'er ifadeden oluşurken, yapılan analizler sonrası güvenilirliği ve geçerliliği kabul edilen, faktör yapıları doğrulanan ölçek aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi yeni ifade sayılarıyla özetlenmiştir.

Tablo 13: Nihai Ölçek Alt Boyutları ve İfade Sayıları

Ölçek alt boyutu	İfade sayısı
Yönetici Rol	4
Teknisyen Rol	4
Yansıtıcı Stratejist Rol	5
Eğitsel Rol	4

Dolayısıyla toplamda 20 ifadeden ölçek yeni formunda 17 ifadeden oluşturulmuştur.

4.5.6. Enneagram Kişilik Envanterine Ait Betimleyici İstatistikler

Tablo 14: Katılımcıların Enneagram Tipi Dağılımları

Enneagram Tipi	Sayı	Yüzde
1	58	14,6
2	127	32,0
3	9	2,3
4	60	15,1
5	18	4,5
6	49	12,3
7	19	4,8
8	19	4,8
9	38	9,6
Toplam	397	100,0

Katılımcılara Characterix Eğitim Hizmetleri tarafından uygulanmış olan Enneagram kişilik envanteri sonucu, öğrencilerin kişilik tipleri incelendiğinde büyük çoğunluğun %32 oranla İki numaralı kişilik tipi, sonrasında %15,1 oranla Dört numaralı kişilik tipi ve 14,6

oranla Bir numaralı kişilik tipine sahip oldukları belirlenmiştir. Sonrasında ise %12,3 oranla Altı numaralı kişilik tipi, %9,6 oranla Dokuz numaralı kişilik tipi, %4,8 eşit oranlarla Yedi ve Sekiz numaralı kişilik tipleri, %4,5 oranla Beş numaralı kişilik tipi ve son olarak en az oranla %2,3 oranında Üç numaralı kişilik tiplerine sahip öğrencilerin örnekleme yer aldığı belirlenmiştir.

Tablo 15: Katılımcıların Enneagram Merkezi Dağılımları

E n n e a g r a m Merkezi	Sayı	Yüzde
Duygu Merkezi	196	49,4
Düşünce Merkezi	86	21,7
İçgüdüsel Merkezi	115	29,0
Toplam	397	100,0

Enneagram kişilik tipleri, sahip oldukları doğal enerjinin kaynağına göre üç farklı merkezde kümelenmektedir. Enneagram merkezleri, içgüdü, duygu ve düşünce şeklinde ifade bulan üç farklı algılama, işleme ve ifade tarzını temsil etmektedir. Çalışmaya dahil olan katılımcı öğrencilerin Enneagram merkezlerini gösteren Tablo 15 incelendiğinde halkla ilişkiler bölümü öğrencilerinin büyük çoğunluğunun %49,4 oranla duygu merkezli oldukları, sonrasında %29 oranla içgüdüsel merkezli oldukları ve son olarak %21,7 oranla düşünce merkezli oldukları görülmektedir.

4.5.7. Korelasyon Analizi Sonuçları

Korelasyon analizi, değişkenler arasından her iki değişken arasındaki ilişkinin varlığını, ilişkinin var olması durumunda ise bu ilişkinin büyüklüğünü ve yönünün ne olduğunu belirlemek amacıyla kullanılan istatistiksel bir tekniktir (Kalaycı, 2006). İlişkinin yönünün pozitif olması iki değişken arasında olumlu yönde ilişkinin olduğunu, negatif olması ise olumsuz yönde ilişkinin varlığını göstermektedir.

Korelasyon analizi veri setinin normal dağılıma uygun olup olmaması durumuna göre iki farklı teknik kullanılarak yapılmaktadır. Verilerin normal dağılıma uyması durumunda Pearson korelasyon, uymaması durumunda ise Spearman korelasyon analizi kullanılmaktadır

(Field, 2017). Çalışmadaki verilerin normal dağılıma uymaması nedeniyle korelasyon analizinde Spearman korelasyon kullanılmıştır.

Korelasyon katsayısı olan r değerinin $0 < r < 0,19$ arasında olması çok zayıf ilişkiyi, $0,20 < r < 0,39$ arasında olması zayıf ilişkiyi, $0,40 < r < 0,59$ arasında olması orta kuvvette ilişkiyi, $0,60 < r < 0,79$ arasında ise yüksek kuvvette ilişkiyi ve son olarak $0,80 < r < 1$ arasında olması ise çok yüksek kuvvette ilişkiyi göstermektedir (Dunn ve Mannes, 2001).

Tablo 16: Korelasyon Analizi Sonuçları

		Enneagram Tipi	Enneagram Merkezi	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Enneagram Tipi	Spearman Korelasyon	1,000	,647**	0,751**	0,787**	0,378*	0,219*
Enneagram Merkezi	Spearman Korelasyon		1,000	0,227*	0,519**	0,436**	0,381*
Yönetici Rol	Spearman Korelasyon			1,000	,516**	,486**	,416**
Teknisyen Rol	Spearman Korelasyon				1,000	,617**	,476**
Yansıtıcı Stratejist Rol	Spearman Korelasyon					1,000	,609**
Eğitsel Rol	Spearman Korelasyon						1,000
*. Korelasyon 0.05 önem düzeyinde anlamlı							
**. Korelasyon 0.01 önem düzeyinde anlamlı							

Araştırmada yer alan katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıkları ile Enneagram kişilik tipleri ve Enneagram merkezleri arasında ilişki var mıdır

sorusuna cevap aramak için yapılan korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde Enneagram tipinin Enneagram merkezi ile pozitif yönlü ve yüksek kuvvette ilişkili olduğu, uygulayıcı rollerden yönetici ve teknisyen rolleri ile yine yüksek kuvvette ve pozitif yönlü ilişkisi olduğu, yansıtıcı stratejist ve eğitimsel roller ile ise zayıf düzeyde ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Enneagram tipinin halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri arasındaki en güçlü ilişki teknisyen rol üzerinden gerçekleşirken, en zayıf ilişki eğitimsel rol üzerinden gerçekleşmiştir.

Enneagram merkezinin halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri arasındaki ilişki incelendiğinde, Enneagram merkezinin teknisyen ve yansıtıcı stratejist rol ile orta kuvvette, yönetici ve eğitimsel rol ile ise zayıf düzeyde ilişkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Enneagram merkezi ile uygulayıcı roller arasındaki ilişkilerden en güçlü ilişki teknisyen rol, en zayıf ilişki ise yönetici rol üzerinden gerçekleştiği görülmektedir.

Halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinin kendi arasındaki ilişkiler incelendiğinde ise yönetici rolün diğer uygulayıcı roller ile arasında orta kuvvette pozitif yönlü ilişki olduğu, en güçlü ilişkinin ise teknisyen rol üzerinde olduğu belirlenmiştir. Teknisyen rolün yansıtıcı stratejist rol ile arasında yüksek kuvvette pozitif yönlü ilişki olduğu, eğitimsel rol ile arasında ise orta kuvvette ve pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Teknisyen rolün yansıtıcı stratejist rol ile arasındaki ilişkinin daha güçlü olduğu görülmektedir. Son olarak yansıtıcı stratejist rolün eğitimsel rol ile arasındaki ilişkinin pozitif yönlü ve yüksek kuvvette olduğu ortaya çıkmıştır. Uygulayıcı rollerin kendi aralarındaki ilişkide en güçlü ilişkinin teknisyen rol ile yansıtıcı stratejist rol arasında gerçekleştiği görülmektedir.

4.5.8. Fark Testleri Sonuçları

Araştırmanın bu bölümünde araştırma sorularına cevap aramak için fark testlerine yer verilmiştir. Değişkenlerin gruplara göre normal dağılıma uygunluk göstermediği Kolmogorov Smirnov- Shapiro Wilk testi ile incelenmiş ve öncesinde belirtildiği gibi verilerin normal dağılıma uymadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda karşılaştırmalarda parametrik olmayan fark testleri (Mann Whitney U, Kruskal Wallis testleri) kullanılmaktadır. Fark testlerinde amaç, bir kategorik değişkene göre kavramsal bir yapının farklılaşp farklılaşmadığının tespit edilmesi ve fark var ise bu farkın hangi değişkenlerde az ya da fazla olduğunun belirlenmesidir. Kategorik değişkenin iki seçenekli olması durumunda Mann Whitney U

testleri kullanılırken, ikiden fazla seçenekli olması durumunda Kruskal Wallis testi kullanılmaktadır. Farklılığın p istatistik önem düzeyinde kabul edilmesi durumunda farklılığın nelerden kaynaklandığı ve nasıl değişim gösterdiği ortalamalar üzerinden değerlendirilmektedir (Field, 2017). Araştırma sorularında yer alan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yönelik algının cinsiyet, sınıf, üniversite türü, Enneagram kişilik tipi ve Enneagram merkezine göre farklılığına ilişkin sorulara cevap aramak için gerçekleştirilen fark testleri analiz sonuçları aşağıda tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 17: Cinsiyete Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları

	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Mann-Whitney U	17084,000	15441,500	15725,000	17007,500
Wilcoxon W	28712,000	27069,500	27353,000	28635,500
Z	-1,418	-2,912	-2,619	-1,457
P değeri	0,156	0,004	0,009	0,145
	Cinsiyet	N	Ortalama	Std. Sapma
Yönetici Rol	Kadın	245	4,5521	0,4781
	Erkek	152	4,4967	0,47188
Teknisyen Rol	Kadın	245	4,3661	0,63434
	Erkek	152	4,1952	0,63552
Yansıtıcı Stratejist Rol	Kadın	245	4,2318	0,61255
	Erkek	152	4,0671	0,64241
Eğitsel Rol	Kadın	245	4,0351	0,71649
	Erkek	152	3,9434	0,70172

Cinsiyet değişkeni iki seçenekli olarak sorulması nedeniyle ve veri setinin normal dağılıma uyum göstermemesi nedeniyle cinsiyete göre uygulayıcı rollerin farklılığının tespitinde Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Sonuçların gösterildiği Tablo 17 incelendiğinde p değeri 0,01'den küçük olan teknisyen rol ve yansıtıcı stratejist rollerin cinsiyete göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Kadın ve erkek öğrencilere göre farklılığın

istatistiksel olarak anlamlı olduğu bu rollerin ortalama düzeyleri incelendiğinde teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollerin kadın öğrencilerde daha fazla düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 18: Sınıf Değişkenine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları

	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Mann-Whitney U	19147,000	19183,500	18815,000	18560,000
Wilcoxon W	41513,000	36574,500	36206,000	35951,000
Z	-0,428	-0,392	-0,712	-0,936
P değeri	0,006	0,007	0,005	0,003
	Sınıf	N	Ortalama	Std. Sapma
Yönetici Rol	3	211	4,2237	0,47437
	4	186	4,5392	0,47876
Teknisyen Rol	3	211	4,3081	0,64929
	4	186	4,0921	0,62967
Yansıtıcı Stratejist Rol	3	211	4,1858	0,63425
	4	186	4,1495	0,623
Eğitsel Rol	3	211	4,0332	0,70767
	4	186	3,8624	0,7156

Sınıf değişkeninin de araştırmada iki seçenekli olması nedeniyle fark testleri için Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Tablo 18’deki sonuçlar incelendiğinde p değeri 0,01’den küçük olan tüm uygulayıcı rollerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. 3. ve 4. sınıf öğrencilerin uygulayıcı rollere ilişkin istatistiksel olarak anlamlı olan ortalama değerler incelendiğinde, teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitimsel rollerin düzeylerinin 3. Sınıf öğrencilerde daha fazla olduğu, yönetici rollerinde ise 4. Sınıfların düzeyinin daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır.

Tablo 19: Üniversite Türü Değişkenine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları

	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Mann-Whitney U	15373,500	15473,000	15936,500	15423,500
Wilcoxon W	55843,500	55943,000	22377,500	21864,500
Z	-0,669	-0,565	-0,107	-0,606
P değeri	0,030	0,047	0,615	0,035
	Üniversite türü	N	Ortalama	Std. Sapma
Yönetici Rol	Devlet	284	4,5176	0,48806
	Vakıf	113	4,5642	0,44418
Teknisyen Rol	Devlet	284	4,1946	0,62758
	Vakıf	113	4,3156	0,67088
Yansıtıcı Stratejist Rol	Devlet	284	4,1639	0,61686
	Vakıf	113	4,1558	0,6594
Eğitsel Rol	Devlet	284	4,0127	0,70001
	Vakıf	113	3,8381	0,74141

Üniversite türüne göre uygulayıcı rollere ilişkin farklılığın değerlendirildiği Tablo 19 incelendiğinde, p değeri 0,05'ten küçük olan yönetici, teknisyen ve eğitimsel rollerin istatistiksel olarak üniversite türüne göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir. İstatistiksel olarak farklılığın anlamlı olduğu roller için ortalamalar incelendiğinde yönetici ve teknisyen rollerin vakıf üniversitelerinde daha fazla olduğu, eğitimsel rollerin ise devlet üniversitelerinde daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 20: Enneagram Tipine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları

	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Ki-Kare	11,327	8,508	8,849	9,676
sd.	8	8	8	8

P değeri	0,018	0,039	0,036	0,027	
Kruskal Wallis Test					
Enneagram Tipi					
		N	Ortala ma	Std. Sapma	
Yönetici Rol	1	58	4,621	0,50053	
	2	127	4,488	0,48882	
	3	9	4,667	0,39528	
	4	60	4,613	0,43037	
	5	18	4,569	0,4356	
	6	49	4,444	0,45719	
	7	19	4,618	0,42792	
	8	19	4,487	0,47488	
	9	38	4,447	0,53004	
Teknisyen Rol	1	58	4,460	0,61123	
	2	127	4,247	0,65224	
	3	9	4,333	0,44096	
	4	60	4,344	0,65517	
	5	18	4,315	0,66147	
	6	49	4,306	0,6003	
	7	19	4,193	0,67874	
	8	19	4,333	0,75359	
	9	38	4,184	0,61852	
Yansıtıcı Stratejist Rol	1	58	4,286	0,52864	
	2	127	4,128	0,66983	
	3	9	4,311	0,55777	
	4	60	4,181	0,55687	
	5	18	3,922	0,80627	

	6	49	4,241	0,57443	
	7	19	4,158	0,53158	
	8	19	4,325	0,82561	
	9	38	4,037	0,64407	
Eğitsel Rol	1	58	4,007	0,64777	
	2	127	3,973	0,73522	
	3	9	4,311	0,60919	
	4	60	4,043	0,70551	
	5	18	3,900	0,80367	
	6	49	4,094	0,68081	
	7	19	3,747	0,75083	
	8	19	4,200	0,80277	
	9	38	3,890	0,67655	

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20 incelendiğinde, p değeri 0,05'ten küçük olan tüm uygulayıcı rollerin Enneagram kişilik tiplerine göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Ortalama değerler incelendiğinde Üç numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin yönetici rol algılarının daha fazla olduğu, Altı numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin ise daha az olduğu görülmektedir.

Teknisyen role bakıldığında Bir numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin rol algılarının daha fazla düzeyde olduğu, Dokuz numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin ise teknisyen role ilişkin algı düzeylerinin daha düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir.

Yansıtıcı stratejist role ilişkin ortalamalara bakıldığında Sekiz numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerde yansıtıcı stratejist rol algısının daha fazla düzeyde olduğu, Beş numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerde ise bu rolün daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Eğitimsel rollere yönelik ortalama değerler incelendiğinde ise Üç numaralı kişilik tipine sahip katılımcı öğrencilerin eğitimsel rol algılarının daha yüksek düzeyde olduğu, Yedi

numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin ise daha düşük düzeyde eğitimsel rol algısına sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 21: Enneagram Merkezine Göre Uygulayıcı Roller Fark Testleri Sonuçları

	Yönetici Rol	Teknisyen Rol	Yansıtıcı Stratejist Rol	Eğitsel Rol
Ki-Kare	0,960	1,299	0,770	0,167
sd.	2	2	2	2
P değeri	0,029	0,022	0,038	0,520
Kruskall Wallis Test Enneagram Merkezi		N	Ortalama	Std. Sapma
Yönetici Rol	Duygu Merkezi	196	4,5344	0,47002
	Düşünce Merkezi	86	4,5087	0,44795
	İçgüdüsel Merkezi	115	4,5413	0,50862
Teknisyen Rol	Duygu Merkezi	196	4,2806	0,6441
	Düşünce Merkezi	86	4,2829	0,62522
	İçgüdüsel Merkezi	115	4,3478	0,64496
Yansıtıcı Stratejist Rol	Duygu Merkezi	196	4,1522	0,63111
	Düşünce Merkezi	86	4,1558	0,62602
	İçgüdüsel Merkezi	115	4,2072	0,62964
Eğitsel Rol	Duygu Merkezi	196	4,0102	0,72146
	Düşünce Merkezi	86	3,9767	0,72885
	İçgüdüsel Merkezi	115	4,1421	0,6862

Katılımcı öğrencilerin Enneagram merkezlerine göre uygulayıcı rollere ilişkin farklılığın incelendiği Tablo 21’deki sonuçlar incelendiğinde p değeri 0,05’ten küçük olan yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollerin istatistiksel olarak farklılaştığı belirlenmiştir.

Farklılığın istatistiksel olarak anlamlı kabul edildiği rollere yönelik ortalama değerler incelendiğinde, içgüdüsel merkezli öğrencilerin yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollere yönelik algılarının daha fazla düzeyde olduğu, yönetici rol düzeyi için düşünce merkezi yoğun olan öğrencilerde daha az olduğu, teknisyen ve yansıtıcı stratejist roller için duygu merkezi yoğun olan öğrencilerde rol düzeylerinin daha az olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4.6. Bulgulara Yönelik Genel Bir Değerlendirme ve Tartışma

Bu bölümde araştırma bulguları, öncelikle mesleki gelişim kuramları, kişilik kuramları ve halkla ilişkiler çerçevesinde değerlendirilmekte sonrasında ise araştırma sorularına yönelik bir değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Birinci aşamada yer alan değerlendirme, araştırmanın amacına yönelik önem taşıyan, Tablo 1, 4, 14, 15, 17, 18, 19, 20 ve 21’de ortaya çıkan bulgular üzerinden ele alınmaktadır.

4.5.1. Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi

İlk kez ne zaman, nerede ve kim tarafından uygulandığı konusunda fikir birliğine varılmamış olan halkla ilişkilerin, geleneksel boyutuyla ABD’de geliştiği ve yüz yıl kadar önce bir meslek haline geldiği bilinmektedir. Bir meslek dalından uzmanlık dalına dönüşmesi de, uygulayıcı adaylarının kuramsal bir alt yapı ve bilgi bütünlüğü çerçevesinde planlanmış bir eğitim alarak hazırlandıkları bir disiplin haline gelmesi de oldukça yenidir. Başlangıçta teoriden çok tekniği ile tanımlanan halkla ilişkiler, bugün kendi araştırma ve kuramlarını geliştirmiş, diğer saygın uzmanlık alanları ile eşdeğer düzeyde kendi konumunu almıştır. Günümüzde halkla ilişkiler uygulayıcıları hizmet verdikleri kurumların menfaatlerine yönelik çalışmalarda bulunmakla birlikte bu kurumlar tarafından etkilenen kişilerin menfaatlerine yönelik çalışmalar da üretmekte ve bu yönüyle kendisini bir yönetim işlevi olarak ortaya koymaktadır. Değer ve değerler temelinde yükselen halkla ilişkiler, hizmet verdiği kuruma kattığı değerle birlikte toplum için de bir değer taşıyabildiği oranda meşru bir uzmanlık alanı olarak kabul edilebilecektir. Kurumsal bir davranışın sonuçlarından etkilenen hedef kitlelerle ilişkiler geliştiren, onların sözcüsü olan ve bu kurumsal davranışa sorumluluk yükleyen bir halkla ilişkiler anlayışı onun aynı zamanda stratejik bir yönetim işlevi olduğunu göstermektedir. Stratejik yönetim paradigması, tekniklerle tanımlanan geleneksel halkla

ilişkileri dışlamamakla birlikte yönetim ile hedef kitleler arasındaki diyalogu inşa eden, hedef kitlelere yönetim kararlarında sözcülük eden bir iletişime odaklanmaktadır. Kurumlara, kurumsal karar alma süreçlerinde, hedef kitlelerini seslendirme ve yetkilendirme olanağı sunan stratejik yönetim paradigması etik, etkili ve toplumsal değeri olan bir model ortaya koymaktadır (Grunig, 2011: 1-7).

İşletmeleri, sadece kar odaklı düşünen ve davranan organizasyonlar olmaktan kurumsal vatandaş olmaya taşıyan süreç değişen işletme paradigmaları ile açıklanmakta ve toplum bir örgütün en önemli paydaşı olarak yeni konumunu kazanmaktadır. Bu bağlamda halkla ilişkiler, organizasyonların toplumla uyumunu tesis eden, karşılıklı anlayış inşa eden, toplumsal sorumluluk, sürdürülebilirlik ve yönetimle ilgili değişen değerleri ifade etmesi beklenen bir misyon kazanmaktadır. Örgütsel sınırların aşılaraq ortam taraması ile elde edilen bilgilerin strateji formülasyon sürecine dahil edildiği yeni denklemde halkla ilişkiler, toplumun beklentilerini, ilgilerini, değerlerini ve normlarını örgüte ayna gibi yansıtan, sosyal strateji düzeyinde sorumluluk alan bir yönetim fonksiyonu olarak işlev görmektedir (Steyn, 2011b: 120). Bu noktada halkla ilişkiler uygulamalarında benimsenen rol ve stratejiler öne çıkmaktadır. Temelde halkla ilişkiler uygulayıcılarının günlük faaliyetlerini ifade eden rol kavramı, bireylerin ve organizasyonların iletişim haklarını en etkin şekilde kullanmalarını sağlayan, halkla ilişkiler mesleğini tanımlayan ve onu konumlandıran bir nitelik taşımaktadır. Bir diğer ifadeyle geleneksel ve yeniden tanımlanan boyutlarıyla halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri, halkla ilişkilerin uygulanma şeklini ifade etmektedir. Genişleyen işlevi ile stratejik bir fonksiyon olarak ele alınan halkla ilişkileri, en ideal haliyle hayata geçirecek ve ona hak ettiği itibarı kazandıracak olan değer onun insan kaynağıdır. Bu noktada halkla ilişkiler uygulayıcılarının eğitim süreçleri, mesleki bilgileri, tecrübeleri ile ilgili faktörler ve iletişim becerileri, bireysel ve kurumsal hedefler belirleme vizyonları, analitik düşünme kabiliyetleri, soğukkanlılıkları gibi doğuştan gelen kişilik özellikleri ile ilgili nitelikler devreye girmektedir.

İletişim uzmanları; hizmet verilen kuruluşun yapısına, hacmine, amacına göre farklılaşabilen halkla ilişkiler çalışmalarının sorumluluğunu üstlenecek uygulayıcıların, empati ve iletişim becerilerine, araştırmacı ve sabırlı kişilik özelliklerine sahip olmalarının gereğine dikkat çekmektedir (Biber, 2004: 112,113). Peltekoğlu (1993: 39), halkla ilişkiler uygulayıcı adayları için akademik eğitimin yanında, sağduyu genişliği, eleştiri yeteneği,

soğukkanlılık, esneklik, sorgulayıcı zeka gibi uygulamada gerekli olduğunu düşündüğü kişilik özelliklerini vurgulamaktadır. Bir uygulayıcının karar alma mekanizmasının içinde olup politika belirleme süreçlerinde yer alması ya da organizasyonda teknik bir çalışan olarak konumlanmasında, onun halkla ilişkiler konusundaki inanç sistemi ve üstlendiği rol belirleyici olabilmektedir (Dozier, 2005: 349; Akım, 2010a: 95). Halkla ilişkiler uygulayıcılarının ya da uygulayıcı adaylarının benimsedikleri ya da yakınlık duydukları rol, meslek seçme davranışında olduğu gibi onların kişilik özellikleri ile roller arasında kurdukları anlamlı ilişkiler üzerinden şekillenmektedir. Nitekim Yeşilyaprak (2013: 12) isabetli bir meslek seçimini, kişinin yaşantılarına ve kendi özelliklerine yönelik ‘farkındalık’ üzerinden açıklamaktadır. Kariyer kuramcıları, meslek seçimi davranışını; bireyin yaşantıları ile ilişkili, düzenli ve yordanabilen nitelikleriyle birbirini izleyen aşmalardan oluşan mesleki gelişim süreci içinde ele almaktadır (Özgüven, 2000: 151-153). Çocuklukta bir meslek fikrinin oluşmaya başlamasından yetişkinlikte bir meslek sahibi oluncaya kadar devam eden mesleki gelişim süreci, Isaacson’a göre, bireye ve çevresine ait pek çok faktörün etkileşimi ile; uyanış ve farkında olma, meslekleri keşfetme ve araştırma, karar verme, hazırlık ve işe yerleştirme şeklinde ifade bulan beş aşamadan oluşmaktadır (Akt. Çakır, 2004: 137-168). Bu çalışmanın evrenini, meslekle ilgili bilgi ve becerilerin geliştirildiği, seçilen alana yönelik mesleki tutumların şekillendiği ve söz konusu alana ilişkin iş araştırmalarının başladığı ‘Hazırlık (Preparation)’ aşamasını deneyimleyen bireyler oluşturmaktadır. Bireyin içine doğduğu aile, cinsiyeti, kişisel özellikleri, yetiştiği toplum, ait olduğu sosyo-ekonomik sınıf, yaşadığı ülkenin ekonomik ve politik yapısı onun mesleki gelişimini ve meslek kararını biçimlendirmektedir. Bu çalışmada üniversite düzeyinde halkla ilişkiler bölümünde eğitim almakta olan öğrencilerin, bu bölümü tercih etmelerinde belirleyici olan etmenler Super (Akt. Özoğlu, 1982: 101)’ın altı başlık altında topladığı; biyolojik, psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal faktörler üzerinden araştırılmaktadır.

Tablo 1’e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmada katılımcıların cinsiyet dağılımını gösteren Tablo 1 incelendiğinde katılımcı kadın öğrencilerin %61,7 oranıyla örnekleme daha fazla sayıda yer aldığı, %38,3’lük oranın ise erkek öğrencilerden oluştuğu görülmektedir. Bireyin biyolojik olarak kadın ya da erkek oluşu ‘cinsel kimlik’ kavramı ile açıklanırken, içinde yaşadığı toplumun farklı cinsiyetlere

bakış açısı ‘toplumsal cinsiyet’ kavramı ile açıklanmaktadır. Kadın ve erkeklerin, meslek beklentileri ve seçimlerinde ilgi ve tutumlarının biyolojik faktörler üzerinden farklılaşma potansiyeli olmakla birlikte bu konuda yapılan araştırmalar, toplumda kabul gören cinsiyet rollerinin belirleyici olduğunu ortaya koymaktadır. Anne-baba tutumları, eğitim kurumları ve medya organları üzerinden iletilen mesajlar, bireyin içinde yaşadığı toplumun norm ve geleneklerine göre şekillenen kalıp yargılar içermektedir. Açık mesajlar, imgeler ve uygulamalar aracılığıyla cinsiyet rollerini vurgulayan ve cinsiyet rollerine ilişkin modeller sunan kalıp yargılar, cinsiyete uygun davranışları benimsemek ve tercihlerde bulunmak noktasında yönlendirici etkiler yaratmaktadır (Pişkin, 2013: 67-71; Özyurt, 2006: 317-346). Nitekim mesleki gelişim kuramlarından Gottfredson’un Daraltma - Uzlaşma Kuramı da sosyal statü, zeka ve cinsiyete ilişkin algılardan oluşan sosyal benliğin meslek seçiminde önemli bir belirleyici olduğunu, bireylerin kendi benlik kavramları ile uyumlu olmayan mesleki alternatifleri eleyerek ‘daraltma’ yoluna gittiklerini vurgulamaktadır. Gottfredson’a göre birey, inanç ve davranışları üzerinde derin ve sürekli bir etki yaratan benlik kavramıyla uyumlu tercihler yaparken, küçük fedakarlıklar yapmak durumunda kaldığında, önce ilgi alanlarına uygun meslekleri feda etmektedir. İlgiler üzerinden yapılan fedakarlık meslek seçimi ile sonlanmamışsa ikinci unsur mesleğin saygınlık düzeyidir. Kurama göre son seçenek olarak da kişilerin, cinsiyet rolü üzerinden bir fedakarlığa gidebileceği düşünülmektedir (Kuzgun, 2014a: 201-203; Siyez, 2013: 200-209). Bu bağlamda genelde halkla ilişkiler uygulayıcılarının, özelde ise çalışmaya katılan uygulayıcı adaylarının çoğunlukla kadınlardan oluşması, toplumun beklentilerini karşılamaya ve kendileri için tayin edilen toplumsal rolleri benimsemeye yönelik meslek tercihi ile ilişkilendirilebilecek toplumsal cinsiyete dönük rol gelişimi ile açıklanabilir. Nitekim medya içeriklerinde ve zaman zaman da gerçek yaşam pratiklerinde, planlanmış bir eğitim almaksızın, kişisel bağlantılar ve yakınlıklar üzerinden sırf kuruluş bünyesinde bir pozisyon sağlamak niyetiyle ‘halkla ilişkiler uzmanı’ kadrolarının kullanıldığı ve pozisyona düşünülen isim ve karakterlerin çoğunlukla dişi özellikleriyle ön plana çıkarıldığı bilinmektedir. Kuramsal bir alt yapıya ve bilgi bütünlüğüne kavuşmuş, uygulamalı ve bilimsel bir uzmanlık dalı olan halkla ilişkiler mesleğine ilişkin, liyakat temelinde olmayan görüntülerin ve mesajların işlenmesi ayrıca halkla ilişkiler mesleğine feminen özelliklerin atfedilmesi genel çerçevede onun itibarını zedeleyen olumsuz pratikler olarak değerlendirilebilir.

Tablo 4'e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmada, katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler bölümünü tercih etmelerinde etkili olan etmenlerin gösterildiği Tablo 4 incelendiğinde %52,6 oranla psikolojik ve kişisel etmenlerin belirleyici olduğu görülmektedir. Nitekim bireysel farklılıklara kaynaklık eden kişilik özellikleri, zihinsel yetenekler, ilgiler ve psikolojik ihtiyaçlar bireyleri farklı işleri, farklı düzeylerde yapmaya ve bu işlere yönelik farklı düzeylerde istek duymaya yöneltmektedir.

Bununla birlikte her toplumun bünyesinde, bireylerin benimsediği değerleri, sergilediği davranış kalıplarını ve yaptığı seçimleri etkileyen sosyal sınıflar barındırdığı bilinmektedir. Eğitim ve ekonomik unsurlarla şekillenmiş bu sosyal sınıflar, bireylere belirli imkanlar sunmakta ya da bir takım imkanları sınırlandırmaktadır (Pişkin, 2013: 65,66). Sosyo-ekonomik sınıfın aile özelinde açıklanabilen etkileri ise; parasal durum, kültürel etkileşme derecesi, aile ile ilişkiler, anne ve babanın çocuğa ilişkin umut ve beklentileri gibi konularla ilişkilendirilmektedir. Ekonomik ve kültürel olanakları yüksek ailelerin çocukları yetenek ve ilgileri doğrultusunda meslekler seçebilirken, sınırlı olan ailelerin çocukları kısa zamanda maddi kazanç ve mevki sağlayacak mesleklere yönelebilmektedir. Bazı mesleklerin önemli ve itibarlı olduğuna ilişkin koşullandırmalar da, mesleğin toplumsal saygınlığı da meslek seçiminde dolaylı etkiler yaratabilmektedir (Özgüven, 2000: 160). Çalışmada 'Halkla ilişkiler alanı ile ilgili tercihimde, çevremdeki kişi ya da kişilerden aldığım etkiler belirleyici oldu' ölçek ifadesi ile ölçülen sosyolojik etmenler %24,2 evet oranı ile kendini göstermektedir.

Bireylerin içinde yaşadığı ülkenin benimsediği ekonomik sistem iş gücü piyasalarını, arz talep dengelerini ve bunlara bağlı olarak belirli mesleklere duyulan ihtiyacı belirlemektedir. Yürütülen ekonomik politikalar, çıkarılan, yasa, yönetmelik ve mevzuatlar bazı mesleklerin önünü açabilmekte veya yeni meslekler doğurabilmektedir (Pişkin, 2013: 71-74). Nüfusun istihdam olanaklarını ve bireylerin kariyer süreçlerini belirleyen ekonomik etmenler, çalışmada 'Halkla ilişkiler alanını mesleğin istihdam olanakları, kazanç durumu, yükselme imkanları, sosyal güvencesi, kazandırdığı toplumsal saygınlık vb. şartlar üzerinden tercih ettim.' sorusu ile ölçülmekte ve %30,0 evet oranı ile ortaya çıkmaktadır.

Ayrıca bireylerin meslek seçiminde ve kariyer yolculuklarında bireysel kararsızlıklara, tesadüfi tavsiye ve iş önerilerine bağlı olarak gelişebilen mikro faktörler ile doğal afet, salgın ve savaş durumları, köklü toplumsal değişimler gibi makro faktörler belirleyici olabilmektedir. Hayatın bir yönüyle kestirilemeyen niteliği yaşamın diğer alanlarında olduğu gibi meslek seçiminde de, kontrolü büyük oranda bireyde olmayan, belirli olanakları kapatan ya da yeni olanaklara kapı açan rastlantısal etkiler doğurabilmektedir (Özoğlu, 1982: 101). ‘Halkla ilişkiler alanını seçmemde kontrolüm dışında gelişen etmenler belirleyici oldu.’ ölçek ifadesi ile ölçülen rastlantısal etmenler, çalışmada %25,2 evet oranıyla katılımcıların halkla ilişkiler alanını seçmelerinde rol oynamaktadır.

Nihayetinde Kuzgun (2014b: 24)’un genel öğrenme gücü olarak tanımladığı zeka, belirli bir alandaki konuları öğrenme gücü olarak tanımladığı yetenekler ve “Bir gizli gücün gerçekleştirilme dürtüsü ile başlayan ve özü gerçekleştirmenin yarattığı doyumla sonuçlandıkça güçlenen bir yöneliş” (Kuzgun, 2006: 73-93) olarak tanımladığı ilgiler, meslek seçimini etkileyen psikolojik ve kişisel faktörler arasında yer almaktadır. İlgi ve ihtiyaç kavramları ile ilgili olan, davranışlarda güdüleyici rol oynayan meslek değerleri de ulaşılmak istenilen hedefler ve ideallere yüklenen anlam olarak bir mesleği birey için değerli kılan oldukça subjektif özelliklerdir (Pişkin, 2013: 59-62). Bu sebeple kişinin yetenekleri geliştirme, yaratıcılık, ilgi çekici iş etkinlikleri gibi iç kaynaklı; kazanç, takdir, ödül, iş güvencesi gibi iş yerinin koşullarından etkilenen dış kaynaklı değerlere ilişkin önem sırası oluşturması bir diğer ifadeyle kişinin yaratılıştan kaynaklanan ve çevre etkisiyle şekillenen kendine özgü değerlendirme sistemi de bir mesleğe yönelmede belirleyici olan psikolojik ve kişisel faktörler olarak ele alınmaktadır (Kuzgun, 2014a: 69-71).

Kariyer gelişimi ve meslek seçme davranışı üzerindeki bireysel etkileri açıklayan kavramlardan biri de kişiliktir. Farklı kişilik kuramcıları insanın bireyselliğini; bilinçaltına, bilişsel, güdüsel ve duygusal boyutlara odaklanarak farklı konular üzerinden açıklamaya çalışmışlardır. Kişiliğini oluşturan özelliklerle örtüşen meslekler, bireylerin kendilerini ve yeteneklerini doğrulukla ifade edebilecekleri alanlar olarak karşımıza çıkarken, kişilik özellikleri ile uyumlu olmayan meslekler bireylerin zorluk, tatminsizlik ve mutsuzluk alanları olarak tecrübe edilmektedir.

Parsons'ın Özellik ve Faktör Kuramı, İş Uyumu Kuramı ve Holland'ın Tipoloji Kuramı'nın yer bulduğu özellik-faktör uyumlu kuramlar, temelde bireylerin kişilik özellikleri ile bu özelliklere uygun iş çevrelerini eşleştirme düşüncesi üzerinde durmaktadır (Bacanlı, 2013: 90-123). Freud'un Psikanalitik Yaklaşımı'nın, Adler'in Yaklaşımı'nın, Reo'nun Gereksinim Kuramı'nın ve Myers Briggs Tip Teorisi'nin yer aldığı psikodinamik yaklaşımlar, mesleki gelişim ve meslek kimliğinin biçimlenmesinde erken dönem çocukluk yaşantılarının ve aile ilgili deneyimlerin etkisine dikkat çekmektedir (Güneri, 2013: 164). Ginzberg ve arkadaşlarının Mesleki Gelişim Kuramı, Super'ın Yaşam Boyu-Yaşam Alanı Yaklaşımı ve Gttfredson'un Daraltma Uzlaşma Kuramı ile anılan gelişimsel yaklaşımlar meslek seçiminin, erken çocuklukta başlayan, genel kişilik gelişimi ile paralellik gösteren ve yaşam boyu süren bir süreç olduğu varsayımına dayanmaktadır (Kuzgun, 1014b: 80; Siyez, 2013: 213). Krumboltz'un Sosyal Öğrenme Kuramı, Sosyal Bilişsel Kariyer Kuramı ve Bilgi İşleme Yaklaşımı'nın yer bulduğu sosyal-bilişsel yaklaşımlar kariyer gelişimine ilişkin konuları sosyal öğrenme ve bilişsel süreçlere dayalı önermeler üzerinden ele almakta ve bireyi kendini biçimlendiren, öğrenen, meta yeterlilikler kazanabilen, kendi hedeflerini belirleyip, engelleri aşmaya yönelik eyleme geçebilen bir özne olarak konumlandırmaktadır (Özyürek, 2013: 268). Postmodern kuramlar ise bireyin kariyer davranışını, pozitivist bilimsel geleceğin 'değişmez tek bir gerçek' paradigmasından uzaklaşarak bireyin anlam yaratma, kendi gerçekliğini inşa etme inancına dayandırmaktadır. Postmodern yaklaşımlar bireylerin seçimlerinde değerlerin belirleyiciliğine, bireylerin perspektifini benlik kavramını anlamaya, yaşamda üstlendikleri rollerin etkileşimine odaklanmaktadır (Kaya, 2013: 414). Bireylerde meslek fikrinin, mesleki seçimlerin ve kararların oluşumunu ve gelişimini açıklamaya çalışan önemli kariyer kuramcıları, kariyer gelişiminde dikkate alınması gereken ana faktör olarak kişiliği vurgulamışlardır (Yeşilyaprak, 2013: 79-85; Kaya, 2013: 434). Çalışmada katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler bölümünü tercih etmelerinde etkili olan psikolojik ve kişisel etmenler 'Halkla ilişkiler alanını, kişilik özelliklerime (zeka, ilgi ve yetenek özelliklerime) uygunluğu üzerinden tercih ettim.' ölçek ifadesi ile ölçülmekte ve %52,6'lık evet oranıyla sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenlerin kayda değer bir farkla önüne geçmektedir. Verilen kuramsal bilgiler paralelinde bu sonuç, katılımcıların halkla ilişkiler bölümü tercihlerinde daha çok psikolojik ve kişisel etmenlerin rol oynadığı şeklinde yorumlanabilir.

İnsanı biricik ve kendine özgü kılan, seçimlerine ve davranışlarına imzasını atan, düşünme ve hissetme biçimlerini etkileyen kişilik insanın kendisini, diğerlerini ve içinde yaşadığı dünyayı nasıl göreceğinde etkili olmaktadır. İnsan davranışlarını ve bu davranışların arkasında yatan nedenleri açıklamaya çalışan teorisyenler, kişilik içi süreçlerin kaynaklarını; biyoloji kaynaklı etkiler, bilinçaltı, çevresel koşullar, veri işleme biçimleri ve öğrenme gibi farklı boyutlar üzerinden açıklamışlardır.

Üzerinde uzlaşmaya varılmış bir kişilik tanımı olmamakla birlikte kavramı açıklamaya çalışan ortak unsurlar üzerinden nispeten kabul görmüş tanım Cervone ve Pervin (2016: 8)’in ifadesiyle “Bir bireyin durağan (sürekli) ve ayırt edici, duygu, düşünme ve davranış kalıplarına katkı yapan psikolojik özellikler.” şeklindedir. Feist ve Feist (2009)’e göre insan doğasını tanımlamaya ve yorumlamaya çalışan kişilik kuramları, kuramı geliştiren kişinin felsefi yönelimlerine ait ve erken çocukluk yaşantıları, doğum sırası, cinsiyeti, aldığı eğitim ve kişiler arası ilişkilerinin örüntüsü gibi köklü niteliklere ait izler taşıyabilmekte bu sebeple birbirinden farklı düşünceler ve varsayımlar ileri sürmektedir (Akt. Yalçın, 2018: 40).

Psikoloji alanı içinde en temel araştırma konularından biri olan kişilikle ilgili bilinen ilk kuramcı 1800’lü yılların sonlarında, döneminde oldukça farklı bulunan ve ciddi tepkiler toplayan Avusturyalı Nörolog Sigmund Freud’dur (Burger, 2016: 71). Freud’un psikanalitik kuramı, psikanalitik yaklaşımlar arasında kişiliği anlamaya çalışan en eski ve en güçlü kuram olmakla birlikte Freud’la çalışan düşünürler, onun kuramına farklı açılımlarla önemli katkılarda bulunmuşlardır (Burger, 2016: 147-149). Kişiliğin doğasını ve bireysel farklılıkları açıklarken tipolojiler kullanan ve psikanalitik kurama ilk karşı çıkanlardan biri olan Adler, Freud’un aksine insanın özgür iradesine ve gelişim potansiyeline vurgu yapmış, insanı yaratıcı, yetenekli ve sorumlu olarak gören iyimser bir bakış açısını savunmuştur. Çevresel koşullar, kalıtsal özellikler ve bireyin yaratıcı gücünün etkileşimi sonucu oluşan ‘yaşam stili’ kavramını kullanmış ve temel yaşam stilleri üzerinden sosyal olarak faydalı tip, baskın tip, alıcı tip ve kaçınan tip şeklinde dört tip tanımlamıştır (Kararımak, 152-182). Freud’un düşüncelerinden belirli noktalarda ayrılan ve ‘Analitik Psikoloji’ olarak anılan kendi okulunu kuran Jung da psikolojik danışmanlık, meslek danışmanlığı ve eğitim gibi alanlarda sıklıkla başvurulmuş psikolojik tipler sınıflandırmasını ortaya koymuştur. Bireyin benimsediği iki temel tutum üzerinden içedönük ve dışadönük kişilik tiplerini; bilincin, yönelim için kullandığı

yardımcı araçların işlevleri üzerinden ise duyumsal, düşünsel, sezgisel ve duygusal şeklinde anılan dört kişilik tipi tanımlamıştır (Jung, 2009: 8, 61; Burger, 2016: 190). Kızı Isabel Briggs Myers ile birlikte on altı farklı kişilik tipi modelini geliştiren Katrine Briggs, Jung'un psikolojik tip çalışmalarını temel alarak, onun ayırt edilebilir kişilik özelliklerine algılama ve yargılama boyutunu da dahil etmiştir. İnsanları dışadönüklük-içedönüklük, duyu-sezgi, düşünce-duygu ve algılama-yargılama şeklinde dört boyut üzerinden kategorilere ayıran Myers Briggs Tip Göstergesi kişilik özellikleri ile meslek seçimini doğrudan ilişkilendirmek üzere tasarlanan bir ölçme aracı olarak kullanılmaktadır (Güneri, 2013: 164; Burger, 2016: 192). Enneagram kişilik modeli, Jung'un bireysel tercihlere yönelik özellikler üzerinden ortaya koyduğu tipler ile belirli özellikler açısından uyum göstermektedir. Enneagram'a ait dokuz tip üzerinden oluşturulan çeşitlemelerin pek çoğunu, Myers Briggs Tip Göstergesi ile ilişkilendirerek açıklayan çalışmalara rastlamak da mümkündür. Bu durum, Enneagram sisteminin doğruluk derecesini artırması ve sisteme daha geniş bir kapsayıcılık sağlaması açısından önem taşımaktadır.

Bireysel farklılıkları kişilik tipolojileri üzerinden açıklayan Enneagram modeli ise kişinin işlev tarzı ile ilgili yapıyı üç merkez ve dokuz kişilik tipi üzerinden ortaya koymaktadır. Kökleri ilk çağlara ve Pythagoras'a kadar gittiği söylenen Enneagram, modern çağa, bir İç Çalışma okulunun kurucusu olan Gurdjieff tarafından taşınmıştır. Gurdjieff'in ardından, Enneagram sistemine dair bilgileri çeşitli araştırma ve farklı kaynaklardan edindiği içeriklerle geliştiren, ona modern bir boyut kazandıran isim Oscar Ichazo olmuştur. 1970 yılında bir psikiyatrist olan Claudio Naranjo'nun liderlik ettiği 30-40 kişilik bir grup Oscar Ichazo'dan bu sistemle ilgili kapsamlı bir eğitim almış ve bu eğitimden sonra, sistemle ilgili yazılı metinler oluşturularak 1980'lerin başından itibaren bilimsel çalışmalar yapılmaya başlanmıştır (Riso ve Hudson, 2009: 37-39). Dokuz kişilik tipinin dairesel bir düzlem üzerinde gösterildiği sistemde "Ennea" dokuzu ifade ederken "gramma" nokta anlamına gelmektedir. Psikoloji temelinde insan doğasının dokuz temel ve doğal yolla ifadesi ya da dokuz fenomenolojik dünya görüşü şeklinde açıklanan yapı, dünyada var olmanın; deneyimlemenin, algılamanın, anlamanın, değerlendirmenin, kişinin kendisine, diğerlerine ve gerçekliğe dair göstereceği tepkinin farklı yolları olarak düşünülmektedir (Wagner, 1996: 1, 2).

Psikanaliz eğitimine dahil olan ancak görüş ayrılıkları nedeniyle kendi kurumunu kuran Karen Horney psikanalizi modern bilimsel anlayışla birleştirmekte ve kişilik gelişimini determinist değil insancıl temelde ele almaktadır (Kızıldağ, 2018: 272-275; Burger, 2016: 171-176). Nevrozlu kişilerin bütün sosyal ilişkilerinde, diğer bütün insanların ise kaygıları ile baş edebilmek için başvurdukları stratejiler üzerinden ‘insanlara karşı saldırgan kişilik’, ‘insanlara doğru yönelen kişilik’ ve ‘insanlardan uzaklaşan bağımsız kişilik’ şeklinde anılan psikolojik tipler tanımlanmaktadır (Ertürk, 2017: 103; Burger, 2016: 174-176). Enneagram kişilik tipleri Horney’in sınıflandırdığı bu üç majör gruba ilişkilendirilebilmektedir. Ego odaklı ve ego yayımlı kişiler olarak bilinen Üç, Yedi ve Sekiz’ler stres ve zorluk karşısında vazgeçmek, geri çekilmek ya da diğer insanların koruyuculuğuna başvurmak yerine egolarını güçlendirme, pekiştirme ve şişirme yolu ile karşılık vermektedirler. Bu Enneagram tipleri Horney’in ifadesiyle insanlara karşı hareket eden “iddiacılar” grubu içinde yer almaktadır. İnsanlara doğru hareket eden “uyumlular” ise stres ve zorluklar karşısında süperegolarına başvurarak yapılması gereken doğru şeyi bulmaya çalışan ve süperegolarının taleplerine karşı yüksek derecede itaatkar olan Bir, İki ve Altı’yı içine almaktadır. Bilinçli benlikleri ile bilinçsiz, işlenmemiş duygu, düşünce ve dürtüleri arasında pek fazla farklılaşma yaşanmayan Dört, Beş ve Dokuz’lar, stres ve zorluklar karşısında dünyaya karışmaktan uzak durmakta ve hayal dünyalarındaki ‘içsel alanlarına’ çekilmektedirler. Bu şartlar altında çevrede olup bitene karşı ilgisizleşebilen bu Enneagram tipleri ise Horney’in ifadesiyle insanlardan uzaklaşan “içe dönükler” grubu içinde yer almaktadır (Riso ve Hudson, 1999: 60-63). Üçüncü bölümde Psikanalitik Sosyal Kuram başlığı altında yer verilen Horney’e ait bu sınıflandırma, çalışmanın veri analizlerinden yararlanarak, araştırma soruları içinde yer almayan ancak çalışmayı destekleyeceği düşünülen bulgulara ulaşmayı mümkün kılmaktadır. “İddiacılar” olarak anılan ve Üç, Yedi, Sekiz numaralı Enneagram tiplerini içeren grup, araştırmada 11,9’luk yüzdelik oranı oluştururken; “içe dönükler” olarak anılan Dört, Beş ve Dokuz numaralı Enneagram tipleri 29,2’lik yüzdelik oranı oluşturmaktadır. Bir, İki ve Altı numaralı Enneagram tiplerini içeren “uyumlular” grubu ise %58,9 en yüksek oranı ile göze çarpmaktadır. İnsanlara doğru yönelen kişilik olarak da ifade bulan “uyumlular”ın, hayatın farklı alanlarında ilişkileri, iletişimi ve kendisi dışındaki insanları önemseyen ve önceleyen özellikler yansıtmaları ve bu gruba dahil edilen Enneagram tiplerinin araştırmanın

örnekleminde en yüksek yüzdelik oranı oluşturması Enneagram sisteminin doğruluk derecesini artırması ve sisteme daha geniş bir kapsayıcılık sağlaması açısından önem taşımaktadır.

Enneagram kişilik tipleri görünür ortak yönlere sahip olabilir ancak dokuz tipin her biri, dikkatin neye yönlendirildiği, enerjinin nasıl kanalize edildiği ve duygu-düşünce-davranış düzleminde etki oluşturan temel motivasyonlar açısından, sınırları net ve açık bir biçimde çizilmiş farklılıklara sahiptir. Her bir tipin kendine özgü tutum, alışkanlık, tepki, savunma ve güdülenme yöntemleri diğerlerinden farklılık göstermektedir (Riso ve Hudson, 2009: 10; Daniels ve Price, 2016: 19). Enneagram modelinde tiplerin isimlerine ilişkin kullanılan rakamlarda, yüksek ya da düşük bir rakamsal değer söz konusu olmamakla birlikte numaraların kullanılması, nötr değerler olmaları ve tiplere tarafsız bir yolla atıf yapmaları yönüyle uygun bulunmaktadır. Bütün tipler eşsiz değerlere ve sorumluluklara, güçlü yönlere ve zayıflıklara sahiptir. Ayrıca kadın ve erkekler aynı tutum, özellik ve yönelimleri bir miktar farklı yollarla ifade edecek olsalar da Enneagram kişilik tipleri kadın ve erkeklere eşit düzeyde uygunluk göstermekte ve tipin temel unsurları aynı kalmaktadır (Riso ve Hudson, 1999: 16). Dokuz Enneagram tipi, sahip oldukları doğal enerjinin asli kaynağı üzerinden üç farklı grupta kümelenmektedir. İçgüdüsel merkez, içgüdüsel fonksiyonlara karşılık gelmektedir ve içgüdüsel enerjinin ya da hayatta kalma enerjisinin güçlü olduğu Sekiz, Dokuz ve Bir'leri içermektedir. Duyguların tecrübe edilişi ve ifade edilişi gibi hissetme fonksiyonunu düzenleyen duygusal merkezde İki, Üç ve Dört'ler yer almaktadır. Fikirlerin, inançların ve diğer bilişsel aktivitelerin deneyimlenmesi ve ifade edilmesi gibi düşünme fonksiyonunu düzenleyen merkezde ise Beş, Altı ve Yedi'ler bulunmaktadır (Wright, 1998: 3; Chestnut, 2013: 23, 24).

Tablo 14'e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmada Enneagram kişilik envanterine ait betimleyici istatistikler incelendiğinde katılımcı öğrencilerin kişilik tiplerinin büyük çoğunluğunu %32 oranla İki numaralı kişilik tipi oluşturmaktadır. Diğer insanların duygularına ve ihtiyaçlarına karşı hassas ve duyarlı nitelikler gösteren İki'ler için iyi ilişkiler geliştirmek önem taşımaktadır (Daniels ve Price, 2009: 15). İnsanları derin bir şefkatle anlayan, onlara sınırsız bir sabırla yardım edip

cesaretlendiren ve onları oldukları gibi kabul eden sağlıklı İki'ler hayatta iyi olduklarına inandıkları, sevgi, yakınlık, paylaşma, aile, arkadaşlık gibi konularla ilgilenir ve bu konuların içinde neşeleri, şefkatleri, tevazuları, yardımseverlik ve cömertlikleriyle en zengin, en anlamlı, en verimli yaşam tarzına sahip olduklarını düşünürler. Mevcut anda insanlar için yapabilecekleri şeyin en iyisini yapmaya odaklanır ancak devam eden süreçte insanların kendileri hakkında ne düşündükleri ya da herkesin gönlünü kazanıp kazanmadıkları gibi endişelerden özgürleşmeyi bilirler (Palmer, 1995b: 12; Riso ve Hudson, 2020: 143-170). İletişim uzmanları büyük oranda halkla ilişkilerde başarıyı, onun insan kaynağı ile ilişkilendirmekte, halkla ilişkiler eğitiminin yanında bir takım kişisel özelliklere de dikkat çekmektedirler. Kalyon (2012: 333) halkla ilişkiler eğitime yönelik yeterlilikler dışında, sabırlı ve güler yüzlü olmak, dinlemeyi bilmek, açık fikirli olmak, önyargılar taşımamak, araştırmacı ve yaratıcı olmak, dürüst olmak gibi kişisel özellikleri vurgulamaktadır. Asna (1998, 256-260) ise anlamın esasında kelimelerde değil onu kullanan insanlarda olduğuna işaret ederek yazılı ve sözlü iletişimde dilin iyi kullanımını vurgulamaktadır. İnsanı anlama çabasının ve insan sevgisinin önemine işaret ederek bu mesleğin uygulayıcılarına sabırlı, sevecen ve güler yüzlü olmayı tavsiye etmektedir. Uygulamalı bir sosyal bilim dalı olan ve farklı disiplinlerden beslenen halkla ilişkilerin, ifade edilen kişilik özelliklerine sahip kişilik tipleri için cazip bir mesleki seçim olması kestirilebilir bir durumdur. İnsanlarla bağlantılar geliştirmeye ve sosyal ilişkilere yatkınlığı olan, iş birliğine açık, empati ve sözlü iletişim becerileri yüksek İki'ler, geribildirim duyarlı ve insan odaklıdır. Bu noktadan hareketle insanlarla kurduğu ilişkilerde uyumlu ve paylaşımcı olmaları ayrıca deneyimlemeye açık özellikler yansıtmaları onların, genelde iletişim fakültelerine özelde ise halkla ilişkiler bölümlerine yönelmelerinde belirleyici olmuştur şeklinde yorumlanabilir.

Ortalama sağlık seviyelerinde İki'ler, ilgi görme, sevilme ve fark edilme motivasyonu başkalarının hayatları, şartları ve problemleriyle ilgilenir, kendilerine olan saygı ve güvenleri başkalarına yakın olmaya bağlı olduğu için fark gözetmeksizin herkesle bağlantı kurmaya mecbur hissederler (Craig, 2014: 29; Riso ve Hudson, 2020: 143-170). Bu düzeyde İki'ler süpergolarının, diğer insanlar için kendilerini kurban etmeleri gerektiği yönündeki güçlü taleplerine boyun eğler ve kendi değerlerini ancak başkalarının doğrulama ve tasdikleri üzerinden hissedebilirler. Cömert, yüksek derecede duygusal ve ilişkilerinde

yoğundurlar. Onların süperegoları, sevmek için yapılması gerekenleri, kendilerini feda etmenin niteliğini, dışarıdan gelen ne tür davranışların sevgi olarak addedileceğini değerlendiren güçlü bir işleyişe sahiptir (Searle, 2001: 56; Riso ve Hudson, 2020: 143-170). “Ben kimim?” Sorusu ile meşgul olan İki’ler bu soruyu, diğer insanların gözünde kim olduklarını görerek yanıtlarlar ve etraflarında, tepkilerini özellikle de duygularını yansıtabilecek başkaları olmadıkça bunu yapamazlar. İlişkilerin artması, onaylanma olanaklarının da artması anlamına gelir (Rhodes, 2009: 34). Yer verilen nitelikler ve eğilimler üzerinden çalışmaya katılan öğrencilerin büyük oranda İki numaralı kişilik tiplerinden oluşmasında, onların yardım etme motivasyonu yüksek, kendilerine yöneltilen taleplere hayır demekte zorlanan, onaylanma ihtiyacı duyan, empatik ve cömert kişilik özelliklerinin dolaylı bir etki yarattığı söylenebilir. Zira ifade edilen özellikler bilimsel bir çalışmaya destek olmaları yönündeki bir talebe diğer Enneagram tiplerinin pek çoğuna göre daha istekli ve gönüllü olabilecekleri yönündeki bir yorumlamayı destekler niteliktedir.

Çalışmada Enneagram kişilik envanterine ait betimleyici istatistikler incelendiğinde katılımcı öğrencilerin kişilik tiplerinin %15,1 oranla ikinci sırada yer alan Dört numaralı kişilerden oluşması, İki numaralı kişilik tipine benzer gerekçeler üzerinden açıklanabilir. Dört’ler iç gözlemleri ile ilgilenen, sanatçı bir ruha sahip kişilerdir. Dışavurumcu, dramatik, dalgın ve değişken bir doğaya sahip olan Dört’ler, kişiselleştirilmiş hizmet sunarlar ve/veya kendilerine ait tarzı ve zerafeti yansıtan özgün bir üretim yaparlar. Doğru etkiyi, kelime ya da tasarımı kovalamak ve ürünlere kendi kişisel dokunuşunu yansıtmak konularında ödün vermeyen kişiler olabilirler. Yaratıcı bulmadıkları görevlerden hoşlanmazlar ya da o görevlerde kendi izlerini bırakabilecekleri alanlar yaratırlar. Eleştiriler karşısında aşırı hassasiyet gösterebilir ve aniden değişen iş alışkanlıkları geliştirebilirler. En iyi durumlarında, iş ortamlarına, yaratıcılık ve sezgileri getiren, bu ortamı derinlik anlayışlarıyla, stilleri ve kişisel boyuta anlam yükleyen yaklaşımlarıyla zenginleştiren kişilerdir (Riso ve Hudson, 2003: 194-195). Eşsiz yaratıcı becerilerini ve derinliklerini adeta kendilerinden bir hediye olarak, yaptıkları işlere ve etkileşim içinde oldukları insanlara sunarlar (Levine, 2003: 20; Riso ve Hudson, 2020: 203-230). Dört’ler, estetik konulara ilişkin hassasiyetlere sahiptirler ve ziyadesiyle romantiktirler. Kendilerini keşfetmeye, ifade etmeye ve açığa vurmaya yönelik her şeyi severler. Bu keşfe ilişkin müthiş bulguları ile dünyaya güçlü bir katkıda bulunurlar.

Temel arzularına ulaşmış Dört'ler, bilinçaltı duygularının ve dürtülerinin farkındadırlar ve bunlarla uyumludurlar. Bu, Dört'leri oldukça sezgisel kılar ve onların özgün yaratıcılıklarını destekler. Sahip oldukları hususi ve kişisel yaratıcılıkları, kendi duygusal tarihlerini (kendilerini keşif deneyimini) yansıtabildiği gibi evrensel ima ve içerikler de yansıtabilir (Murphy, 2015: 34; Riso ve Hudson, 2020: 203-230). Yer verilen bilgiler ışığında özgün, sezgisel, yaratıcı, estetik duyarlılığı yüksek özellikler yansıtan Dört'lerin, halkla ilişkilerin yaratıcı, sanatsal, devingen ve rutin işleyişlerden nispeten uzak doğası ile uyumlu özellikler yansıttığı söylenebilir. Halkla ilişkiler mesleği; kurum, ürün ve marka imajına katkılarda bulunmak, değişim yönetimine katkıda bulunmak, ilişki yönetimi, etkinlik yönetimi, itibar yönetimi gibi faaliyet alanları üzerinden Dört'lerin özgün ve anlamlı katkılarını yansıtabilecekleri ideallere sahip bir meslektir. Empati kurabilen, yargılayıcı olmayan, hoşgörülü, zihinsel merak taşıyan, sözlü iletişim ve kişiler arası ilişki kurma becerileri yüksek, insan odaklılık şeklinde sıralanabilen kişilik özellikleri Dört'leri; kurumsal sosyal sorumluluk bilincinin oluşumuna ve gelişimine katkıda bulunmak, medya ile ilişkiler geliştirmek, tedarikçi ve perakendecilerle iletişimi sağlamak, siyasi, sosyal, ekonomik ve teknolojik değişimleri izlemek, kriz iletişimini sağlamak gibi halkla ilişkiler faaliyet alanlarında da başarılı kılabilir. İfade edilen kişisel özellikler Dört'lerin, genelde iletişim fakültelerine özelde ise halkla ilişkiler bölümlerine yönelmelerinde belirleyici olmuştur şeklinde yorumlanabilir.

Çalışmada Enneagram kişilik envanterine ait betimleyici istatistikler incelendiğinde en az %2,3 oranında Üç numaralı kişilik tiplerine sahip öğrencilerin örnekleme yer aldığı belirlenmiştir. Üç'ler yeni koşullara uyum sağlayabilen, hırslı bir profil yansıtır. Onlar odaklanmış, mükemmeli isteyen, azimli ve imajına önem veren kişilerdir. Üç'ler, müşterilerin beklentileri doğrultusunda işlerin yapılmasını sağlamak için etkin şekilde çalışabilirler. Genelde ilgi çekici, alımlı ve enerjiktirler; kendilerine ilişkin yansıttıkları imajın farkında oldukları gibi, ekiplerine ve şirketlerine ilişkin bir imaj yansıttıklarını da farkındadırlar. Fark edilmeyi severler. Üç'ler, başarının ve prestijli mevkilerin çekimine kapılırlar. İşkolik ve rekabetçi olabilirler. Kişisel terfi ve statü ihtiyacı konusunda hırslı olabilirler. Önde olmak için kestirme yollara başvurabilen kişiler haline gelebilirler. En iyi durumlarında, işini iyi bilen, hayranlık uyandıran kişilerdir ve diğerleri tarafından ilham verici rol modeller olarak

görülürler (Riso ve Hudson, 2003: 194). Yer verilen bilgiler çerçevesinde Üç'lerin yönlendirici, şartlar özelinde esneme kabiliyeti yüksek, rekabetçi, imaj odaklı, sözlü iletişim becerilerine yatkın, içsel motivasyonu yüksek kişiler oldukları söylenebilir. Bu nitelikler onları, diğer insanlar üzerinde etki yaratabilen, özgüvenli ve problem çözmede yetkin kişiler yapmaktadır. Sonuca, verimliliğe ve bir sonraki adıma odaklı oluşları onları girişimci ve yönetsel alanlarda başarılı kılmaktadır. İdealleri doğrultusunda tutundukları amaca yönelik pragmatist olma potansiyeline sahip, risk alabilen, ikna ve müzakere becerileri yüksek kişilerdir. Sayılan nitelikler üzerinden Üç'lerin; kurum, ürün ve marka imajının oluşumuna katkıda bulunmak, itibarın korunmasını ve sürekliliğini sağlamak, ilişki yönetimi, etkinlik yönetimi, sorunların analizini yapmak ve alternatif çözümler sunmak, kriz iletişimi, değişim yönetimine katkıda bulunmak, medya ile ilişkiler geliştirmek gibi faaliyet alanlarına sahip halkla ilişkiler mesleğini, kişilik özellikleri ile uyumlu bulmaları ve tercih etmeleri muhtemeldir. Nitekim, satış ve pazarlama, reklamcılık, kurumsal ilişkiler, finans ve stratejik yönetim Üç'lerin potansiyellerini yansıtabilecekleri alanlardır. Bu noktada Üç numaralı kişilik tipine sahip öğrencilerin örneklemede en az oranla yer almaları beklenmeyen bir sonuç olmakla birlikte, yaşanan coğrafyada yaşatılan toplumsal kabullerin, mesleklere yönelik algıları ve meslek değerlerini etkilediği bilinmektedir. Toplumların beklentileri, toplumlarda var olan kalıp yargılar ve işleyen değerler belirli meslekleri daha prestijli olarak vurgularken bir takım mesleklere daha az önem ve değer atfedebilmektedir. Üç'lerin yer verilen kişisel özellikleri üzerinden, halkla ilişkiler mesleğine göre toplumsal değeri daha yüksek, daha hızlı sonuç aldırıcı ve daha saygıdeğer bulunan mesleklere yönelebilecekleri sonucu çıkarılabilir.

Bununla birlikte Üç'ler kullanılabilir süre içinde yapılacak iş miktarı çok olduğu için ve bu işlerin tamamlanması için, çoğunlukla duygularını bir tarafa bırakır, kendilerini yansıtmazlar. Üç için her zaman yapılacak bir şeyler vardır, sadece oturmak ve hiç bir şey yapmamak onun için zordur. Zamanını boşa harcadığını düşündüğü insanlara ve işlere karşı toleransları düşüktür (Daniels ve Price, 2009: 15). Bu bilgiden hareketle Üç numaralı kişilik tiplerinin, çalışmada en az oranda yer almalarında, ajandalarında var olmayan, açık bir sonuç ve fayda yaratmayan ve zaman alacağını düşündükleri bir sürece dahil olmakta istekli ve gönüllü olmayışları da bir ihtimal olarak düşünülebilir.

Tablo 15'e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Enneagram kişilik tipleri, sahip oldukları doğal enerjinin kaynağına göre üç farklı merkezde kümelenmektedir. Enneagram merkezleri, içgüdü, duygu ve düşünce şeklinde ifade bulan üç farklı algılama, işleme ve ifade tarzını temsil etmektedir. Çalışmaya dahil olan katılımcı öğrencilerin Enneagram merkezlerini gösteren Tablo 15 incelendiğinde halkla ilişkiler bölümü öğrencilerinin büyük çoğunluğunun %49,4 oranla duygu merkezli oldukları, sonrasında %29 oranla içgüdüsel merkezli oldukları ve son olarak %21,7 oranla düşünce merkezli oldukları görülmektedir. Olumlu ve yanlış kullanımlarına bağlı olarak avantaj ve dezavantajlara sahip olan merkezler, içinde barındırdıkları tiplere ilişkin temel nitelikler yansıtmaktadır. Duygu üçlüsü içinde yer alan İki, Üç ve Dört'ler başkalarına yönelik hareketi yansıtan, insanlarla bağlantıda olmanın önemine inanan ve yaptığı işte değer bulmayı gözetten tiplerdir (Zuercher, 1992: 121, 122). Duyguların deneyimlenme ve dışavurulma fonksiyonunu düzenleyen bu merkezin yanlış işleyişi aşırı alınganlık (duyarlılık), duygusuzluk veya duygusal manipülasyona yol açabilmektedir. Entellektüel merkez olarak da anılabilen düşünce merkezi, tarafsız analizler (çözümlemeler) ve muhakeme gibi işlevler için temel olmakta; fikirlerin, inançların ve diğer bilişsel aktivitelerin deneyimlenmesi ve ifade edilmesi gibi düşünme fonksiyonunu düzenlemektedir. Bu merkezin yanlış işleyişi, kişinin kendisini kaptırarak, bir durum üzerine aşırı analiz yapmasına bağlı olarak hareketsiz kalmasına, bir nevi paralyze olmasına yol açabilmektedir. Sekiz, Dokuz ve Bir kişilik tiplerini içeren içgüdüsel merkez, fiziksel harekette aktif rol oynamakta ve içgüdüsel fonksiyonlara karşılık gelmektedir. Bu merkezin yanlış işleyişi, dürtüsel davranışa ve atalete yol açabilmektedir (Chestnut, 2013: 23, 24). Yer verilen bilgilerden hareketle duygu merkezinin fonksiyonu ve bu merkeze ait temel dinamikler dikkate alındığında, duygusal merkezde yer alan tiplerin yansıttıkları genel nitelikler, onların insanlarla kolay iletişim kurabilen, takdir etme, ilgi görme ve gösterme, değer verme gibi konularda duyarlı, yönlendirici, paylaşımcı, dikkate alan, dinlemeye açık kişiler olduklarına işaret etmektedir. İnsan ilişkilerinde destekleyici, uyumlu ve samimi olmaya çalışan, kişilerle ve hedef kitleleriyle kurdukları iletişim kanallarının açık olmasını önemseyen, ilişkilerinde karşılıklı memnuniyeti gözetten, bilgi akışının canlı tutulması gerektiğine inanan, işbirliğine açık nitelikler yansıtmaktadırlar. Bu grupta yer alan tipler düşünce ve duyguların önemsendiği, bireysel farklılıkların kabul edildiği bir iletişim tarzını benimseyen kişilerdir. Çevrelerini gözlemleme potansiyelleri yüksek, yeteneklerinin ve başarılarının fark edilmesi durumunda, daha fazla odaklanarak üretken

olabilen duygu üçlüsü, hayal gücünün de yaratıcı etkisi ile yeni deneyimleri, uygulamaları, alışlagelmiş rutinlerin dışına çıkan hizmet, faaliyet ve pratikleri, meşgul oldukları işe de yansıtmaya meyilli özellikler göstermektedirler. Yaptıkları ile, çevrelerine katkıda bulunmak isteyen, hayatı ve meşgul oldukları işi anlamlı, nitelikli ve derin kılmak için çalışan duygu üçlüsü için halkla ilişkilerin cazip bir mesleki seçim olması ve örnekleme %49,4'lük en fazla oranla yer alması mesleğin gerektirdiği niteliklerle kişilik özelliklerinin uyumlu olduğunu göstermektedir ve halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin, bu alanı tercih etmelerinde; psikolojik ve kişisel etmenlerin diğer etmenlere göre daha fazla belirleyici olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 17'ye Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Bilindiği gibi bu çalışmada, halkla ilişkiler lisans eğitimi alan öğrencilerin cinsiyet, sınıf, üniversite türü ile Enneagram kişilik tipleri ve merkezlerine göre uygulayıcı rol algılarının nasıl değişkenlik gösterdiğinin incelenmesi amaçlanmıştır. Organizasyonlar, organizasyonel yapıyı oluşturan kişilere yönelik beklentilerini roller üzerinden tanımlamaktadır (Dozier, 2005: 349-356). Halkla ilişkiler, toplumda faaliyet gösteren organizasyonlarla kamular arasında diyalog geliştirmekte ve organizasyonları, kurumsal vatandaş bilinciyle hareket eden, belirli ilke ve değerleri temsil eden yapılara dönüştürmektedir. Bununla birlikte halkla ilişkiler fonksiyonu, organizasyonlara ait davranışların, organizasyon dışından gelen beklentilere uyarak şekillenmesine, organizasyonların toplumdaki rolünü fark etmesine ve gözetilen bu dengeler üzerinden toplumsal refahın artmasına katkı sağlamaktadır. Bu noktada halkla ilişkiler uygulamalarında benimsenen rol ve stratejiler önem kazanmaktadır.

Halkla ilişkiler uygulayıcısının, bünyesinde görev yaptığı kurumun amaçlarına ulaşmasında sunacağı katkının türü ile yakından ilgili olan halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri; en temelde halkla ilişkilerin kime ne tür bir etki ile yaklaştığını ifade etmektedir (Mengü ve Görpe, 2007: 9). Roller, uygulayıcıların organizasyon bünyesinde ne yaptığını ve gündelik etkinliklerini ifade etmekte, halkla ilişkilerin ve örgütsel iletişimin işlevinin anlaşılmasına yardımcı olmaktadır (Dozier, 2005: 349-356). Bu yönüyle uygulayıcıların rolleri, kendilerine verilen yetkilerin ve kendilerinden beklenen sorumlulukların sınırlarını ortaya koyan faaliyetleri ifade etmektedir. Çünkü bir uygulayıcının, karar alma mekanizmasının içinde olup

politika belirleme süreçlerinde yer alıp almaması, organizasyonda aktif ya da pasif olarak varlık göstermesi, bilirkişi ya da teknik bir çalışan olarak konumlanması gibi durumlarda, uygulayıcının üstlendiği rol belirleyici olmaktadır (Akım, 2010a: 95-100). 1970'lerle birlikte Broom ve meslektaşları halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yönelik bir dizi araştırmalar yapmış ve iletişim teknisyeni, iletişim kolaylaştırıcı, sorun çözme süreci kolaylaştırıcı ve uzman reçeteci olarak anılan roller ortaya koymuşlardır. 1982'de Amerika Halkla İlişkiler Derneği üyeleri ile yapılan ulusal ölçekli çalışmada roller için geliştirilen davranış göstergelerinin yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Bu dört kavramsal rol arasında yer alan uzman reçeteci, sorun çözme süreci kolaylaştırıcı ve iletişim kolaylaştırıcı rollerinin, Wisconsin-San Diego State araştırmalarına dayanarak, aynı uygulayıcı tarafından farklı zamanlarda kullanılabildiği tespit edilmiş ve iletişim yöneticisi rolünün alt rolleri olarak ifade edilmiştir (Görpe, 2007: 127; Grunig, 1984: 90, 91). Bu araştırmalar deneysel olarak belirlenen, yönetici ve teknisyen şeklinde ifade edilen iki dominant rol ortaya koymaktadır. Bunlardan yönetici rolündeki uygulayıcı, iletişim politikalarında karar alan, halkla ilişkiler programlarını planlayıp yöneten ve sıklıkla planlama, değerlendirme süreçlerine yönelik araştırma yapan kişilerdir. İletişim teknisyeni ise halkla ilişkiler programlarını uygulamak üzere ihtiyaç duyulan; yazma, redaksiyon, görsel-işitsel yapım, grafik ve mesajların üretimi gibi iletişim ve gazetecilik becerilerini yansıtmaktadır (Grunig ve Hunt, 1984: 91). Dozier ise yaptığı çalışmalar kapsamında, iletişim hedeflerini ve amaçları oluşturan, bütçe hazırlayan, halkla ilişkiler problemlerini çözmek üzere stratejiler geliştiren 'idari yönetici' ve araştırmalardan yararlanarak hedef kitleleri belirleyen, değerlendirmeye yönelik araştırmalar yapan ve çevreyi analiz eden 'stratejik yönetici' şeklinde tanımladığı iki tür yönetici ortaya koymaktadır (Görpe, 2007: 131). Avrupa Halkla İlişkiler Derneği (EUPRERA) tarafından yürütülen Avrupa Bilgi Araştırma Projesi (EBOK), Amerika'da tanımlanan roller dışında; yansıtma rolü, yönetici rolü, operasyonel rol ve eğitim rolü şeklinde ifade bulan dört rol ortaya çıkarmıştır (Mengü, 2010: 149; Görpe, 2007: 132). Stratejik halkla ilişkilerin temel kavramlarının literatüre kazandırılmasında önemli katkıları olan Benita Steyn (2011a: 1-30) ise halkla ilişkilerin değişen işlevlerine vurgu yaparak, geleneksel halkla ilişkiler rollerinden 'yansıtıcı stratejist' rolüne doğru gelişen çalışmalar ortaya koymuştur. Steyn, kurumun toplumdaki yerine, temsil ettiği değerlere, kurumsal vatandaş olmaya, sürdürülebilir davranışlara ve toplumsal açıdan sorumlu olmaya odaklanan sosyal stratejinin

geliştirilmesinde halkla ilişkilerin stratejik rolüne dikkat çekmektedir. Bu rolü benimseyen ve gerçekleştiren kişilerin, aynı zamanda kurumsal sınırların ötesinde ortam taraması yapabilen, topladığı bilgileri strateji formülasyon sürecine girdi olarak sunabilen yansıtıcı stratejist rolü üstlenebilmesinin gereğine inanmaktadır. Steyn'in uygulayıcı rollerine yönelik yaptığı çalışmalara birinci bölümde yer verilmiştir.

Bu çalışmalardan birini de Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin (EBOK) dört rolünü doğruladığı ve üst düzey yöneticilerin halkla ilişkiler uygulayıcılarına yönelik beklentilerini saptamak amacıyla gerçekleştirdiği çalışma oluşturmaktadır. Söz konusu çalışmada halkla ilişkiler stratejist rolü, yeniden tanımlanmış olan teknisyen ve yönetici rolleri ile birlikte kavramsallaştırılmış ve doğrulanmıştır. Bununla birlikte halkla ilişkiler stratejist rolüne ilişkin içerik; Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin (EBOK) yansıtıcı rolünü, bünyesine katmak üzere genişletilmiştir. Son olarak Avrupa Bilgi Araştırma Projesi'nin (EBOK) yeni rolü olan eğitsel rol de Steyn'in bu çalışmasında liderlik iletişimi ile birim yöneticilerini destekleyen orta düzey yönetim rolü olarak kavramsallaştırılmış ve bu rol için on yeni ifade geliştirilmiştir (Steyn, 2009: 524; Steyn, 2011b: 145). Bu çalışmada Steyn'in halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerine yaptığı Afrika çalışmaları ve yönetici, teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitim roller kavramsallaştırması temel alınmıştır.

Çalışmada cinsiyete göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçlarının gösterildiği Tablo 17 incelendiğinde, kadın ve erkek öğrencilere göre farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğu teknisyen ve yansıtıcı stratejist roller dikkat çekmektedir. Kadın katılımcıların halkla ilişkilere yönelik mesleki vizyonlarını yansıtan ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıklarını ifade eden bu bulgular teknisyen rol için 4,36 ortalama değeri ile yansıtıcı stratejist rol için ise 4,23 ortalama değeri ile erkek katılımcılardan yüksek olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle kadın uygulayıcı adayların, halkla ilişkiler çalışanının görev tanımına ve sorumluluklarına ilişkin önermelerden, mesleğin teknik yönünü vurgulayan teknisyen role yönelik önermelere erkek katılımcılara göre daha fazla yöneldiği söylenebilir. Kendilerini gelecekte teknisyen rolünü benimseyen halkla ilişkiler uygulayıcıları olarak görme eğilimleri, halkla ilişkiler rollerinin geleneksel ve ikili yapısı üzerinden ele alındığında Berger'in (2005: 17, 18) de çalışmasında yer alan vurguları hatırlatır niteliktedir. Halkla

ilişkiler profesyonelleri için bilinen roller dışında, aktivist rolü ortaya koyduğu ve halkla ilişkiler için tasarlanan bu aktivist rolün; baskın koalisyona, diğer organizasyonel yapılara ve süreçlere yönelik güç ilişkilerinin gerçeklerini daha şeffaf hale getireceğini vurguladığı bu çalışmada, baskın koalisyon üyelerinin çoğunlukla erkeklerden oluştuğunu ifade etmektedir. Berger, hakimiyet perspektifine yansıyan düalizmde (güç ve güçsüzlük, kazananlar ve kaybedenler, kuvvetlilik ve zayıflık, rasyonel ve irrasyonel) kadınların zayıflığı, irrasyonelliği, güçsüzlüğü ve duygusallığı temsil ettiğini, baskın koalisyondaki güç ilişkileri diyalektiğinin cinsiyetçi bir diyalektik olabileceğini düşünmektedir. Büyük şirketlerdeki baskın koalisyon üyelerinin çoğunun erkek olduğunu ve bu sebeple oluşan genel kanaatin, simetrik yaklaşımı ve paylaşılan/ortak güç ideolojisini de kadın temsiliinde olduğu gibi zayıflıklarla ilişkilendirmeye yönelik şekillendiğini ifade etmektedir. Berger'in çalışması, cinsiyete dayalı diyalektiğin, halkla ilişkiler uygulayıcılarının hem etkili şekilde savunma yapma hem de doğru şeyi yapma yeteneklerini frenlediğini ortaya koymaktadır.

Halkla ilişkilerde cinsiyet kaynaklı olarak yaşanan sorunlar öteden beri uzmanların dikkatini çekmiş ve konu ile alakalı çok sayıda çalışma yapılmıştır. Broom'un 1982 yılında ortaya koyduğu örgütsel rollerle ilgili araştırma ve IABC (The International Association of Business Communicators) araştırma kurumu için yapılan 'The Velvet Ghetto', sonuçları üzerinde çokça durulan ve tartışma yaratan çalışmalardır. Halkla ilişkiler literatürünün büyük bir kısmı, erkeklerin iş hayatına getirdikleri biyolojik ve sosyalleşmeye yönelik özelliklerin onları, esasında riskli olan yöneticilik rolünü yerine getirmeye yöneltirken; kadınların ise, daha güvenli ve az riskli oluşu, teknik işlerin daha az ilgi düzeyi gerektirmesi ve olumlu bağlamsal özellikleri nedeniyle teknisyen rolünü benimsediğini söylemektedir. Teknisyen rolü erkek uygulayıcılar için nispeten bir geçiş rolü olmasına rağmen, kadın uygulayıcıların pek çoğu için nispeten kalıcı olmaktadır (Hon vd., 2005: 442-458). Halkla ilişkilerde cinsiyet temelli sorunları inceleyen pek çok araştırma, kadın ve erkek arasındaki ayrımcılığı; ücretlendirme politikaları, uygulayıcıların benimsedikleri yönetsel ve teknisyen roller ve kadın uygulayıcıların statülerinin önündeki cam tavan engeli başlıkları üzerinden ele almaktadır. Bu çalışmanın bulguları, halkla ilişkiler literatüründe yer bulan, cinsiyet rolü eğilimlerini halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerinden araştıran pek çok çalışma ile tutarlılık göstermektedir.

Halkla ilişkiler uygulayıcısında bulunması gereken özelliklerle, androjen birey özelliklerini ilişkilendiren bir başka çalışmada, halkla ilişkiler eğitimi almakta olan üniversite öğrencilerinin, kadınların halkla ilişkiler alanında yönetici olmalarına ilişkin tutumları ve bu tutumlar üzerindeki cinsiyet ve cinsiyet rolü eğilimleri araştırılmıştır. Söz konusu araştırma bulguları arasında, erkek katılımcıların mesleğe başladıklarında, kadın meslektaşlarına göre daha yüksek maaş almayı, kariyer basamaklarında daha hızlı yol alarak yönetsel kademelere daha hızlı ulaşmayı yani daha hızlı terfi edilmeyi bekledikleri yer almaktadır. Araştırmaya katılan erkek öğrencilerin, kadınların halkla ilişkiler alanında yönetici olmalarına ilişkin tutumlarının, kadın katılımcılara göre daha olumsuz, cinsiyetçi ve ayrımcı olması da dikkat çekmektedir. Aynı zamanda araştırma, devlet üniversitelerinde okuyan öğrenci katılımcıların, kadınların halkla ilişkiler alanında yönetici olmalarına yönelik tutumlarının, vakıf üniversitesi öğrencilerine göre daha olumsuz olduğunu ortaya koymaktadır (Turan, 2014: 68-88).

Türkiye’de halkla ilişkiler alanında kadınların durumunu saptamak amacıyla, akademisyenlerin, uygulayıcıların ve meslek örgütü temsilcilerinin görüşlerine başvurularak yapılan bir araştırma ise yurt dışında tespit edilen genel durumun aksine, Türkiye’de kadınların halkla ilişkiler alanında yönetsel pozisyonlara gelmelerinde çok büyük sorunlar yaşamadıklarını ortaya koymaktadır. Ortaya çıkan sonuçlar olumlu görünmekle birlikte, çıkan sonuçlarda Türkiye’de halkla ilişkilerin bir kadın mesleği olarak görülüyor olmasının da belirleyici olabildiğine işaret edilmektedir. Bu tür bir toplumsal algı temelinde şekillenen ve mesleğin kadınlaşmasına yol açan durumun, esasında halkla ilişkilerin değerine ve statüsüne zarar vereceği vurgusu yapılmaktadır (Öksüz ve Görpe: 2014: 125-142).

Buradan hareketle halkla ilişkiler rollerinin geleneksel ve ikili yapısı üzerinden yönetsel becerilere ve yönetsel bakış açısına sahip uygulayıcıların ve uygulayıcı adaylarının baskın koalisyonda karar vericiler olarak yer alabildiği ya da alabileceğini söylemek mümkündür. Teknisyen rolünü yansıtan bir uygulayıcı ya da benimseyen bir uygulayıcı adayı ise, kendisinden teknik hizmet sağlaması beklenen, stratejik kararlar doğrultusunda mesaj oluşturması ve bilgi dağıtması beklenen kişi olarak konumlanmaktadır. İçinde yaşadığımız çağda, kadınlar da erkekler kadar iş dünyasının içinde aktif şekilde varlık göstermekte ve

ekonomik üretim süreçlerine eşit oranda katkılar sunabilmektedir. Ancak dünya toplumlarında genel kabul gören ataerkil bakış açısı, rekabetçi ve rasyonel niteliklerle anılan ve doğası gereği erkeklere daha uygun bulunan iş dünyasında, kadınları duygusallık, zayıflık ve naiflik gibi niteliklerle ilişkilendirmektedir. Kadın ve erkek beynindeki yapısal ve işlevsel farklılıklara dikkat çekerek nörolojik, kimyasal ve biyolojik süreçlerle, belirli alanlarda kadın ve erkeklerin etkinlik ve beceri farklılıklarını açıklayan görüşler olmakla birlikte meslek yaşamına dair cinsiyete özgü özellikler; toplumsal cinsiyet algısı, toplumsal uygulamalar ve kültürel faktörler üzerinden şekillenmektedir. Bu özellikler, cinsiyet özelliklerine ilişkin kalıp yargılarla toplumsal bir boyut kazanmakta ve toplumlarda yaşatılmaktadır. Kadınların daha pasif, edilgen ve duygusallığı üzerinden irrasyonel niteliklerle anılması, rekabetçi ve oldukça gerçekçi bulunan iş dünyasına erkeklerin daha çok yakıştırılması ve bu sayılan inanç ve kanaatlerin iş dünyasında yer alan erkekler ve dahi kadınlar tarafından pratik edilmesi belirli sonuçlar doğurabilmektedir. Bu yönüyle kadınların karar alma mekanizmalarında yer almak yerine karar alıcıları asiste eden pozisyonlara uygun görülmesi muhtemeldir. Araştırma sonuçlarında kadın katılımcıların yönetsel rollerden ziyade organizasyonun mikro ya da uygulama düzeyinde görülen, karar alıcıların politik kararlarını, iletişim ve gazetecilik becerilerini kullanarak uygulaması beklenen ve teknik yönü vurgulayan teknisyen role yönelik önermelere, erkek katılımcılara göre daha fazla yönelmelerinde ve mesleki vizyonlarını bu şekilde yansıtmalarında, bahsedilen ataerkil yaklaşımın etkisinin belirleyici olduğu yorumuna ulaşılabilir.

Steyn (2011b: 147, 148)'e göre yansıtıcı stratejist rol, temelde halkla ilişkilerin, baskın koalisyona yönelik geliştirici bir fonksiyon olarak işlev gördüğü bir etki yaratmaktadır. Zira kurumsal amaçlarla doğal çevre ve toplumun gözetilmesi arasındaki denge mekanizmaları, örgütsel stratejileri toplumsal beklenti, norm ve değerlere göre oluşturabilen bir anlayış gerektirmektedir. Yansıtıcı stratejist rolündeki bir halkla ilişkiler uygulayıcısı, yönetime dışarıdan (toplumsal) bir bakış açısı sağlayarak, örgütün konumunu yansıtmaya ve organizasyon stratejilerini, ortaya çıkan bu görüntü üzerinden yeniden şekillendirmeye yardımcı olmaktadır. Cinsiyete göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçlarının gösterildiği Tablo 17'de, yansıtıcı stratejist rol için, erkek katılımcıların 4,06, kadın katılımcıların 4,23 ortalama değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma yarattığı görülmektedir. Bu

çerçevede kadın katılımcıların halkla ilişkiler çalışanının görev tanımına ve sorumluluklarına ilişkin önermelerden yansıtıcı stratejist role, erkek katılımcılara göre daha fazla yöneldiği, makro düzeyde çevreye ve faaliyet ortamına karşı daha fazla duyarlı olduğu söylenebilir. Yansıtıcı stratejist rolün, kurumun stratejik paydaşlarının ve bu paydaşlara yönelik gündemlerin belirlenmesinde, kurumsal stratejilerin ve politikaların kilit paydaşlar üzerindeki açık etkilerinin üst yönetime aktarılmasında sorumluluk üstlendiği bilinmektedir. Çevresel ve sosyal konulara yönelik, proaktif olarak incelemeler ve gözlemler yapmak, organizasyonun otonomisini sınırlayan baskı grupları ile diyalog geliştirmek, toplumsal değer ve normlara karşı duyarlı kurumsal davranış geliştirmekle ilgili olan yansıtıcı stratejist rol, kadın uygulayıcı adaylarının mesleki vizyonlarına daha yakın bulunmuştur. Bu yönelim kadın katılımcıların gerçekleştirmeye aday oldukları bu meslekte üstlenecekleri görevler açısından çevresel ve sosyal konulara yönelik duyarlılıklarının, erkek katılımcılara göre daha yüksek olabileceği, bünyesinde yer alacağı organizasyonun kurumsal vatandaş bilinciyle, sosyal olarak sorumlu davranışlar geliştirmesine sağlayacağı katkıda daha istekli ve duyarlı olabileceği şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 18'e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Sınıf değişkenine göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçlarının gösterildiği Tablo 18'deki değerler, tüm uygulayıcı rollerin 3 ve 4. sınıf öğrencilere göre farklılaştığını göstermektedir. Teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitsel rollerin ortalama değerlerinin 3. sınıf öğrencilerde daha fazla olduğu, yönetici rollerinde ise 4. sınıfların ortalama değerinin daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Söz konusu farklılaşmanın en belirgin değerleri teknisyen ve yönetici rollerde dikkat çekmektedir. Çıkan ortalama değerler, halkla ilişkiler rollerinin geleneksel ve ikili yapısı üzerinden ele alındığında teknisyen rolün 3. sınıf öğrencileri için 4,30, 4. sınıf öğrencileri için 4,09 olduğu görülmektedir. Bu çerçevede 3. sınıf öğrenci katılımcıların halkla ilişkiler çalışanının görev tanımına ve sorumluluklarına ilişkin önermelerden mesleğin teknik yönünü vurgulayan teknisyen role ilişkin önermelere, 4. sınıf katılımcılara göre daha fazla yöneldiği, kendilerini gelecekte teknisyen rolünü benimseyen halkla ilişkiler uygulayıcıları olarak görme eğilimlerinin daha fazla olduğu söylenebilir. Günümüzde halkla ilişkiler eğitimi, iletişim fakültelerinde, belirli üniversitelerin uzaktan eğitim programlarında yer alan halkla ilişkiler bölümlerinde, belirli üniversitelerin meslek

yüksekokullarında, ve mesleki teknik anadolu liselerinde verilmektedir. Kalyon (2012: 332, 333) halkla ilişkileri meslek olarak seçmiş herkesin aynı ölçütlerle değerlendirmenin uygun olmadığını, üstlendiği sorumluluklara ve hiyerarşik konumuna göre farklı özellikler üzerinden değerlendirmek gerektiğini ifade etmekle birlikte, halkla ilişkiler personelinde bulunması gereken temel ve ortak yeterliliklere vurgu yapmaktadır. Bunlar arasında; basın, gazetecilik, araştırma yöntemleri, yöneticilik, ekonomi, işletme, hukuk, sosyoloji, psikoloji, yabancı dil gibi konularda eğitimi almış olmak yer almaktadır. Peltekoğlu (1993: 39) ise, halkla ilişkiler öğrencilerinin yazma, konuşma ve grafik tasarımı gibi becerilere yönelik eğitim içerikleri ile birlikte siyasal sistemler ve yönetim teorileri konusunda bilgi sahibi olmalarının önemine dikkat çekmektedir.

Halkla ilişkiler uygulayıcısının mesleki donanımında, iletişim planları geliştirmek, iletişim programlarını uygulamak üzere basın bildirileri ve basın bültenleri yazmak, kurum yayınlarına makaleler hazırlamak, yıllık raporları hazırlamak, davet, fuar ve gala gibi organizasyonlarda sorumluluk üstlenmek gibi yeterliliklerin olması gerektiği bilinmektedir. Ancak mesleği, teknisyen role ilişkin işlevler üzerinden benimseyen bir uygulayıcının baskın koalisyon içinde yer almadığı, iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerinde sorumluluk üstlenmediği söylenebilir. 3. Sınıf öğrenci katılımcıların, halkla ilişkiler uygulayıcılarının görev tanımına ilişkin önermelerden, teknik ağırlıklı işlevlere yönelik seçimlerine ve mesleği bu işlevlere yakınlıkları üzerinden tanımlamalarına karşılık gelen ortalama değerin daha yüksek olması, eğitim aldıkları halkla ilişkiler programının henüz tamamlanmamış olması ile açıklanabilir. Zira kurumsal stratejiyi destekleyen halkla ilişkiler stratejisi geliştirebilmek, halkla ilişkiler planlarının başarı ya da başarısızlığını üstlenmek ve karar alıcı mekanizma içinde yer almak daha bütünsel beceriler ve yeterlilikler gerektirmektedir. Benzer şekilde yönetici rolün, 4. sınıf öğrenci katılımcılar için 4,53, 3. sınıf öğrenci katılımcılar için 4,22 ortalama değerlere sahip olması ve yönetici rolde en belirgin farklılaşmanın yaşanması, bu eğitim kademesinde yer alan 4. sınıf öğrencilerin, araştırma yürütmek ve analiz etmek, sorun çözmek, bağımsız durumlar arasında bağlantı kurmak gibi kazanımları daha fazla edinmiş olmaları üzerinden açıklanabilir. Organizasyonel hedefler geliştirme, stratejik planlama yapma, proje ve program yürütmeyi bilme, kültürler arası ve

global iletişim gibi yeterliliklere bu sınıf düzeyinde daha fazla sahip olunabileceği ve çıkan değerlerin bu etkiler üzerinden şekillendiği yorumu yapılabilir.

Bu noktada belirli bir eğitim ve beceriler gerektiren halkla ilişkilerin en iyi haliyle icra edilmesi, var olan bilgi birikimini yayacak bir eğitim sistemiyle mümkün olmaktadır. Halkla ilişkilerin kolaylıkla ve belirli bir vasıf gerektirmeden yapılabileceğine ilişkin var olan kanaat üzücü olmakla birlikte, bu mesleki uygulamaya ait pratiklerin standartlarını zedeleyecek sonuçlar doğuracaktır. Halkla ilişkiler uygulamalarına yönelik pratiklerin bir yarar üretmesi ve kurumsallaşması ancak planlanmış, sürekli güncellenen bir eğitim planı ve akreditasyonla mümkündür. Dolayısıyla uygulayıcı adaylarının mesleğe adım atmadan önce, üniversitelerde, ihtiyaçlara göre oluşturulmuş programlara yönelmeleri, halkla ilişkilerin profesyonelleşmesine ve bu mesleğe dışarıdan bakan insanların, bu meslekle alakalı temelsiz varsayımlarının değişmesine katkı sağlayacaktır. Araştırma sonuçlarından da görüldüğü gibi üniversitelerde lisans eğitimi almakta olan uygulayıcı adaylarının sınıf dereceleri dahi, bu mesleki pratiğin görev tanıma ilişkin algılarının derinliğinde farklılaşma yaratmaktadır. Halkla ilişkiler mesleki uygulamalarının, kendilerine güvenen, gerekli bilgi ve yeterlilikleri yetkin eğitim kurumlarından almış uygulayıcılar tarafından yerine getirilmesi, halkla ilişkilerin kurumsallaşmasına ve meslekleşmesine engel teşkil eden yanlış ve eksik anlayışların da ortadan kalkmasına katkı sağlayacaktır.

Bu konuda Yıldırım (2015: 61)’a ait ‘Akademisyenlerin ve Öğrencilerin Gözünden Üniversitelerdeki Halkla İlişkiler Eğitimi: Romanya ve Türkiye Eğitim Sisteminin Karşılaştırılması’ başlıklı yüksek lisans tezinde yer verilen Romanyalı erkek bir akademisyenin, derinlemesine görüşmede verdiği yanıt anlam kazanmaktadır:

“Esnek bir alan ve dinamik bir alanda çalışmak avantajlıdır. Çok şey öğrenebilir, bir çok farklı alanda tecrübe kazanabilirsin. Çok fazla avantajı var. Dezavantajı ise insanlarla çalışıyor olmaktır. Romanya’da herkes halkla ilişkiler uzmanı, herkes iletişimcidir ve esasında sizin yardımınıza ihtiyaçları yoktur. Ta ki yanlış karar verene kadar.”

Tablo 19’a Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmada üniversite türüne göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçlarının gösterildiği Tablo 19 incelendiğinde, devlet ve vakıf üniversitelerinde eğitim almakta olan katılımcıların, halkla ilişkiler uygulayıcısının görev tanımına ilişkin önermelerden yönetici role yönelik yakınlıklarında farklılaşma olmakla birlikte, ortalama değerleri incelendiğinde çok yakın düzeyde dağıldıkları görülmüştür.

Vakıf üniversitelerinde eğitim almakta olan öğrencilerin, halkla ilişkiler uygulayıcılarının görev tanımına ilişkin önermelerden, teknik ağırlıklı işlevlere yakınlıkları ve mesleki vizyonlarını halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden, teknisyen rol üzerinden tanımlamaları 4,31 ortalama değeri ile kendini gösterirken; devlet üniversiteleri için bu değerin 4,19 olduğu görülmektedir. Solmaz vd. (2012: 261, 262)'nin Türkiye'de halkla ilişkiler lisans eğitimi üzerine yaptıkları araştırmanın bulguları, hem devlet hem de vakıf üniversitelerinde teorik derslerin uygulama derslerine göre daha fazla olduğunu, her iki üniversite türü için, fakültelerde lisans düzeyinde verilen derslerin sektöre yönelik belirlendiğini, söz konusu derslerin isimlerinin de vakıf üniversitelerinde daha spesifik konulardan oluşan isimlerden oluşmakla birlikte benzerlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte araştırma, zorunlu derslerin her iki üniversite türünde seçmeli derslere göre daha fazla olduğunu ancak devlet üniversitelerinde, öğrencilerin alması gereken seçmeli ders sayısının daha fazla olduğunu göstermektedir. Söz konusu araştırmada devlet üniversiteleri için teorik derslerin toplam dersler içindeki oranı %93 ile %70 arasında değişirken, uygulama derslerinin %33 ile %4 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Vakıf üniversiteleri için ise teorik derslerin toplam dersler içindeki oranı %96 ile %52 arasında değişirken, uygulama derslerinin %48 ile %4 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları ayrıca vakıf üniversitelerinde sektöre yönelik ve piyasa talepleri ile belirlenen derslerin daha ağırlıklı olduğunu, devlet üniversitelerinde ise formasyon derslerinin daha ağırlıklı olduğunu ortaya koymaktadır. Yenğin (2017:180, 219) ise Türkiye'de İletişim Fakültelerinde Halkla İlişkiler Eğitimi ve Sorunları başlıklı doktora tezinde, devlet üniversitelerinde verilen halkla ilişkiler lisans eğitiminin bilimsel düşünme ve çalışma bilincine yönelik, geleneksel bir yapıda olduğunu, bireyleri sorgulama, eleştirme, keşfetme ve düşünme süreçlerine yönlendirici nitelikler taşıdığını belirtmektedir. Vakıf üniversiteleri için ise sektörden kişi ve kurumlarla geliştirilen ilişkiler üzerinden öğrencilerin uygulama becerilerini artırmaya yönelik çabalara

ve bireylerin sektöre hazırlanmasına yönelik sağlanan olanaklara işaret etmektedir. Bununla birlikte genel çerçevede, araştırma bulgularından yola çıkarak halkla ilişkiler lisans eğitimi için üniversiteler arasında bilimsel hazırlık ve kuramsal ders içeriklerine yönelik müfredat birliğinin sağlandığına işaret etmektedir.

Yer verilen bilgiler ve araştırma bulgularından hareketle vakıf üniversitelerinde eğitim almakta olan öğrencilerin, teknik ağırlıklı işlevlere yönelik oluşturulan önermelerin yer aldığı teknisyen rol ortalama değerlerinin devlet üniversitelerine göre daha yüksek çıkması, devlet üniversitelerinde verilen eğitimin genel niteliğinin lisans eğitimi bilincini oluşturan, teorik ve entellektüel birikimi merkeze alan geleneksel bir anlayış üzerinden şekillenmesi olabilir. Bünyesinde iletişim fakültesi bulunan ve halkla ilişkiler lisans programı açan vakıf üniversitelerinin yer aldığı coğrafi lokasyonların sektöre yakın olması, büyük ve avantajlı şehirlerde kurulması dikkat çekmektedir. Sektörün yoğun olduğu bölgelerde konumlanan vakıf üniversitelerinin, bağlantılı oldukları kurumlar aracılığıyla sektör etkileşimini canlı tutmak istemeleri ve bu yönüyle de iletişim ve gazetecilik becerilerini gerektiren uygulama derslerine ağırlık vermeleri anlaşılır olacaktır. Söz konusu derslerde yer alan, ya da staj ortamlarında deneyimlenen uygulama pratiklerinin, baskın koalisyonla etkileşimin sınırlı olması, belirli ve küçük ölçekteki organizasyonların yürütülmesi, basın bülteni ve bildirilerinin yazılması, yıllık rapor ve konuşma metinleri gibi halkla ilişkiler materyallerinin hazırlanması ve mikro düzeyde projelerin yürütülmesi gibi faaliyetleri içermesi olasıdır. Bu bağlamda vakıf üniversitesinde eğitim almakta olan öğrencilerin, aldıkları eğitimin niteliği üzerinden, oluşturdukları mesleki vizyonları halkla ilişkiler teknisyen rolüne uygunluk göstermektedir. Bu grupta yer alan katılımcıların, teknisyen role ilişkin ortalamalarının devlet üniversitelerinde yer alan katılımcılara göre daha fazla olmasında ifade edilen etkiler belirleyici olabilir. Bununla birlikte günümüzde, vakıf ve devlet üniversitelerinin iletişim fakültelerinde verilen eğitimler arasında genel bir standardizasyonun söz konusu olduğu bilinmektedir. Nitekim Türkiye’de faaliyet gösteren pek çok iletişim fakültesi, İletişim Eğitimi Değerlendirme Akreditasyon Kurulu (İLEDK) bünyesinde, akredite kurumlar arasında yer almaktadır. Farklı disiplinlerdeki iletişim eğitim programları için akreditasyon, değerlendirme ve bilgilendirme çalışmaları yaparak, iletişim eğitiminin kalitesinin

yükseltilmesine katkı sunan kurul, iletişim eğitim programlarını, kurumların başvurusu üzerine değerlendirerek, akredite etmektedir.

Üniversite türüne göre uygulayıcı rollere ilişkin farklılığın değerlendirildiği Tablo 19 incelendiğinde devlet üniversitelerinde eğitim almakta olan öğrencilerin, mesleki vizyonlarını halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden, eğitim rolü üzerinden tanımlamaları 4,01 ortalama değeri ile kendini gösterirken; vakıf üniversiteleri için bu değerin 3,83 olduğu görülmektedir. Buradan hareketle devlet üniversitelerinde okuyan katılımcıların yöneticileri, iletişim sorumlulukları konusunda desteklemek, gerektiğinde eğitmek, onları astlara yönelik simetrik iletişim kurmaları noktasında cesaretlendirmek, yöneticileri görevler arası takım çalışmalarını desteklemeleri noktasında ikna etmek gibi sorumlulukları, halkla ilişkiler mesleğinin görev tanımı içinde algılama düzeyleri vakıf üniversitesi öğrencilerine göre daha yüksektir. Bu sonuç, bir yönüyle çalışanlar için gerçekleştirilen tüm iletişim çabalarının, yönetim fonksiyonuna açık faydalar sağlayacağına yönelik bilgiler vermenin ve yöneticiler açısından bu bilinci canlı tutmanın halkla ilişkiler uygulayıcısının sorumlulukları arasında algılanma oranlarını ifade etmektedir. Devlet ve vakıf üniversitelerinin lisans eğitimlerinde var olan farklılıkları ve benzerlikleri araştıran çalışmalar olmakla birlikte, bu araştırmaların çoğunda uygulama ve teori ağırlıklı ders sayıları, zorunlu ve seçmeli dersler, üniversitelerin kadrolarında yer alan akademisyenlerin dereceleri ve sayıları gibi konular üzerinde durulmaktadır. Lisans eğitiminde dönemlere tanımlanan derslerin ve ders içeriklerinin psikoloji, yönetim teorileri, iletişim kuramları vb. temelli olduğuna yönelik karşılaştırmalı nitel çalışmaların yapılması, benimsenen ya da algılanan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinin yorumlanmasında daha sağlam bir dayanak oluşturabilir. Nitekim üniversite türüne göre uygulayıcı rollerden eğitimsel role ilişkin ortaya çıkan farklılaşma, katılımcıların aldıkları eğitimin liderlik, yönetim, kişiler arası iletişim kuramları gibi konu başlıklarını içermesi ya da içermemesi ya da bu konuların benimsenip içselleştirilmesi ya da içselleştirilmemesi üzerinden şekillenmiş olabilir.

Tablo 20'ye Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20 incelendiğinde, tüm uygulayıcı rollerin Enneagram kişilik tiplerine göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Ortalama değerler

incelendiğinde Üç nolu kişilik özelliği yansıtan öğrencilerin, yönetici rol algılarının 4,66 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Üçler bir mesleğin prototipleri olarak ifade edilirler. Onlar için, kestirme yolları kullanmak pahasına da olsa etkili olmak ve zamandan kazanmak önemlidir. Esas konulara odaklanarak detayları sonraya bırakan hedef odaklı insanlardır. Temelde bir itirazla karşılaşana kadar yayılmacı bir rotayı takip eder, karşı çıkıldıktan sonra ise mümkün olan en büyük galibiyet için seçenekleri değerlendirirler. Duygularını profesyonel şekilde kontrol edebilmekle birlikte görevlerinin ve hedeflerinin kesintiye uğraması durumunda öfkelenirler, dolayısıyla öfke genellikle görev kaynaklıdır. Üç'ler ortaya çıkan ürüne, süreçten daha çok değer verirler. Bir çalışan olarak sahip oldukları yeteneğe saygı duyulması, seviliyor olmalarından çok daha önemlidir. Yüksek profilli bir imaj yansıtan, sosyal konumu, kimlik bilgilerini yani 'kimin kim' olduğunu önemseyen kişilerdir. Gerekliğinde insanlar üzerinde güç kullanabilir, liderlik rollerine yönelik rekabet edebilirler. Tanımlanmış hedefleri sever, olumlu geribildirimlere yönelik seçici bir ilgiyle yaklaşırlar . Başarısızlıktan kaçınırlar, parçaları değiştirir ve ortaya çıkan yeni resme yönelik işe yarayan bir sunum yolu bulurlar. Liderlik Üç'ler için tercih edilen bir pozisyonudur. Öz saygının emekle kazanıldığına inanır, bunun insana sınırsız bir enerji verdiğini düşünürler. Bir bukalemun gibi her türlü ortama adapte olma kabiliyetine sahiptirler. Örneğin hız yayımlı bir iş söz konusu ise topun doğru yönde ilerlemesini sağlamak için teoride yer alan her numara denenebilir. Bu, Amerika idealine uyan bir liderlik tarzıdır. Bir Japon Üç, Deming yönetim tarzının tipik özelliği olan süreç odaklı kolaylaştırmaları agresif bir şekilde benimseyebilir. Şayet katılımcı bir yapı popülerse, bir Üç bu tür bir lider olacaktır. Harekete geçtiğinde, Üç'ler tünel görüşüne sahip olur ve rakibi görmezden gelir. Yüksek hızda kendilerinden şüphe etmeyi göze alamazlar, momentumun tek başına onları, ileriye doğru ittiğine inanır ve geriye dönüp bakmazlar. Hedefe odaklanan tip Üç lider, güçlü bir karşı güç onları yollarında durdurmadıkça devam eder. Onları amaca taşıyabilecek herhangi bir risk alınabilir. Ancak Üç'lerin liderliğinde kalite kontrolü feda edilebilir. Nitelikten çok niceliğe, mevcut taahhütlerin kalitesinden çok fırsatların genişletilmesine dikkat edilir. Eğer bir iş, Üç'ün liderlik stilini yansıtıyorsa o işte vizyon, hedefleri genişletmeye odaklı (olarak) şekillenmiştir. Üç'ler bilinen fikirlerle harika deneyler yapabilirler, ancak genellikle orijinal düşünürler veya yenilikçiler değildirler. Bilinen fikirleri yeni durumlara uygulayıp ardından güzelce ambalajlayabilirler. Orijinal fikirler, üzerinde derinlemesine düşünmek ve bu fikirle ilgili

ortaya çıkan sorularla ilgilenmek fazlaca zaman alacaktır. Üç'ün uzun araştırmalar için sabırları yoktur. Onlar önceki projelerden bilinen esaslı çözümleri tercih ederler ve bunları hızla yeni hedeflere uygulamak isterler. Pratik sonuçlarla diğerlerinden önde olmak isterler. Üç'ler bu kişisel tarzlarıyla fazlaca tasdik edilirler çünkü tüm dünya kazananları sever ve nitekim diğer pek çok kişi de birilerinin bir adım öne çıkıp risk almasına sıcak bakar. Üç'lerin dikkati kendi performansları üzerindedir. İşlerini iyi yaptıklarını ve bunu yaparken de iyi göründüklerini bilmek isterler. Birkaç temel ilkenin kendilerine gösterilmesini ve ardından hemen pratik uygulamalara geçmeyi isterler. Anında kullanıma odaklanırlar. Hızlı tempolu, teşvik edici aktivitelerden hoşlanırlar. Üçler genelci olmaktan çok uzmanlaşmayı önemser, mükemmel olacakları bir uzmanlık alanına sahip olmak isterler. Bu alanda becerilerini geliştirmek ve alana ilişkin yeni uygulamaları öğrenmek konularında isteklidirler. Üç'ler satışta ve tanıtım faaliyetlerinde oldukça başarılıdırlar (Palmer, 1995a: 99, 101). Üç'lere ilişkin yer verilen bu nitelikler, dört boyut üzerinden ifade edilen teknisyen, yönetici, yansıtıcı stratejist ve eğitim rolleri çerçevesinde değerlendirildiğinde, yönetici rol görev tanımı ile örtüşen özellikler yansıtmaktadır. Halkla ilişkiler uygulayıcılarının performansını izlemek, kurumsal stratejiyi destekleyen bir halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek, iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini yönetmek konularında sorumlulukları kapsayan halkla ilişkiler yönetici rolü, tip Üç'lerin, taşıdıkları kişilik özellikleri ile rahatlıkla üstlenebilecekleri, mevcut motivasyonları ve doğal yönelimleri üzerinden kolaylıkla yansıtabilecekleri bir roldür denilebilir. Çünkü Üç'ler, pazarda doğması muhtemel talepleri hissetmek ve bu konularda büyük riskler de alarak yenilikler yapabilmek konularında doğal bir yeteneğe sahiptirler. Krizleri fırsata dönüştürmek, mevcut şartları kendi ya da aidiyet hissettiği kurumsal yapının lehine çevirmek konularında doğal bir yetenekleri vardır. Bir başkasının yönlendirmesine ve desteğine gerek duymadan rahatlıkla inisiyatif alabilen, karar verebilen ve onları sonuca en kısa kestirme ve pratik yoldan ulaştırabilecek yolları kullanabilen iş bitiricilerdir. Kurumsal strateji dahilinde, benimsenen pazarlama felsefesini destekleyen bir halkla ilişkiler stratejisi oluşturmak ve bu felsefeyi hayata geçirecek olan iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini yönetmek esasında Üç'lerin var olan potansiyelleri ile rahatlıkla yürütebilecekleri faaliyetlerdir. Üç'ler yaptıkları işlerde, istedikleri ve arzu ettikleri sonuca odaklanan kişilerdir. Özdisiplin bilinci ve temposu yüksek Üç'ler, zamanı önemli bir kaynak olarak ele alır ve

yönetirler. Emek verdikleri ve zaman ayırdıkları işleri, önem ve öncelik değerine göre sıralamakta, arzu edilen hedefleri elde etmek için planlamalar yapmakta, bunları hayata geçirmekte ve kontrol etmekte yani organize etmekte oldukça yetkindirler. Faaliyet gösterdikleri alanda işlevsellikleri, özgüvenleri ve imajları ile de dikkat çeken Üç'lerde, uğraştıkları işte yansıttıkları pratik, atik ve etkin özellikleri, üzerlerinde kendiliğinden şekillenen ve hayran olunan bir kimlik oluşturabilmektedir. Hedef ve iş odaklı olmaları, ünvan ve statü göstergelerini önemsemeleri nedeniyle yönetim kademelerinde yer almak ve liderlik Üç'lerin arzu ettikleri pozisyonlardır. Buradan hareketle tip Üç katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rol algılarından yönetici role ilişkin yüksek ortalama değerleri, onların sahip oldukları kişilik yapısının temel dinamiklerinin halkla ilişkileri; baskın koalisyonun içinde yer alan bir yönetim fonksiyonu olarak algılamalarında belirleyici olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Üç Enneagram kişilik tipi katılımcıların, eğitim rol algılarının da 4,31 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Çalışmada dört boyut olarak araştırılan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden eğitim rolü, çalışanlar için gerçekleştirilen tüm iletişim çabalarının, yönetim fonksiyonuna açık faydalar sağlayacağına yönelik bilgilendirme faaliyetlerini kapsamaktadır. Astlara yönelik bilgi akışı sağlaması, çalışanların tavsiye, düşünce ve kaygılarının dinlenmesi, bu konuda toplanan içeriğin işleyişe dahil edilmesi gibi hususların önemi ve gerekliliği noktasında yönetimi cesaretlendirmek, gerektiğinde eğitmek halkla ilişkiler eğitim rolüne ait sorumluluklar çerçevesinde değerlendirilmektedir. Yönetimin, takım çalışmalarını desteklemesini sağlamak ve takımların performansına yönelik motive edici bir tutum benimsemelerini sağlamak da eğitim rolünü benimseyen bir uygulayıcının görev tanımı içinde yer almaktadır. Bu çerçevede Üç numaralı katılımcıların eğitim rolüne ilişkin yansıttıkları yüksek ortalama değeri yöneticileri, sayılan bu konularda bilgilendirmenin ve bu bilinci canlı tutmanın halkla ilişkiler uygulayıcısının sorumlulukları arasında algılanma oranlarını ifade etmektedir.

Üç'ler, istikrarlı bir tempoda çalışmayan, üzerinde düşünüp tartışmak için zamana ihtiyaç duyan insanlara karşı öfkelenebilir ve tahammül etmekte zorlanabilirler. İşler hallolana dek duyguların bir kenara bırakılması gerektiğine inanırlar. Bir ekip söz konusu ise,

duyguların ancak bir takım ruhu üzerinden ifade edilebileceğini düşünen Üç'ler bütünüyle hedeflerle ve sonuçlarla özdeşleşir, zayıflamakta olan bir işletmenin toparlanmasını sağlayabilirler. Bir felaket ortaya çıktığında, işe gömülüp sıkı çalışırlar, parçası oldukları ekip kazandığında ise zafer yemeğini organize ederler (Palmer, 1995a: 99, 105). Üç'ler, odaklandıkları ve inandıkları hedeflere yönelik, çevresindeki insanları motive ve ikna etme konusunda oldukça yeteneklidirler. Bulundukları pozisyonda hem etkin hem de etkileyici olmak onlar için önemlidir. Benimsedikleri amaca yönelik etrafındaki kişilere moral verebilir ve onların özgüvenlerini destekleyebilirler. Üç'ler gerek duydukları ortam ve koşullarda, oldukça diplomatik davranabilir, özellikle konuşma ve bilgilendirme süreçlerinde bu konudaki beceri ve ustalıklarını kullanabilirler. Yansıttıkları yüksek profil ve etkili konuşma becerileri ile yüz yüze iletişimde oldukça yetenekli olan Üç'ler, eğitim rolü çerçevesinde yöneticilerle hızlı ve kolay iletişim kurabilir, gereğine inandıkları konularda onları yönlendirip kurumsal menfaatler çerçevesinde amaçladıkları yöne çekebilirler. Aynı çerçevede, duygularını meşgul oldukları konu ve durumların dışında tutabilme becerileri; fikirleri, kararları ve durumları kişisellikten uzak değerlendirme prensipleri sayesinde dengeleyici ve sürdürülebilir bir etkileşimi yürütebilirler. Duygusal etkilenimlerinin bu yönüyle az olması, pragmatik ve diplomatik davranabilmeleri, onları yaptıkları işte düzeyli ve profesyonel ilişkiler kurmaya yöneltir, gereksiz çatışmalardan ve zaman kaybından korur. Konu eğitim rolüne ilişkin görev ve sorumluluklar üzerinden ele alındığında Üç'lerin esnek oluşları ve adaptasyon kabiliyetleri de bir avantaj olarak düşünülebilmektedir. Sayılan bu potansiyeller üzerinden Üç'lerin yöneticileri, eğitim rolünün görev ve sorumlulukları çerçevesinde etkilemeleri ve onlara tesir edebilmeleri muhtemel görünmektedir.

Ayrıca Üç'ler, inşa ettikleri ilişkilerde karşılıklı fayda ve yararlılığa inanırlar. Somut ve sonuç odaklı konuşmaya meyilli, özgüvenli ve enerjik tavırlar sergileyen kişilerdir. Gerek duyduklarında sıcak ve samimi tutumlarla insanları etkileyebilen, çözüme yönelik diyalog kurmakta oldukça mahir olan Üç'lerin çalışmada yansıtıcı stratejist rol algılarına yönelik 4,31 ortalama değeri ile tip Sekiz'den sonra en yüksek değere sahip olması dikkat çekmektedir. Nitekim duygusal etkilenimlerinin az olması ve hedef odaklı olmaları onları, pratik çözümler üretmek, risk almak ve engelleri aşmak konularında kararlı kılmaktadır. Onlar için sonuca en kısa sürede ulaşmak, kaynakları en verimli şekilde kullanmak ve projeleri hayata geçirip sonuçlandırmak oldukça önemli ve önceliklidir. Kişisel ve kurumsal imajlarını oldukça

önemseyen Üç'lerin çevreciler, tüketici avukatları ya da yasa yapıcılar gibi, organizasyonun otonomisini sınırlayan baskı grupları ile diyalog geliştirme konusunda sorumluluk almaları ve bünyesinde bulundukları yapıyı tüm boyutlarıyla temsil etme potansiyelleri oldukça yüksektir. Bununla birlikte, toplumsal değer ve normlar, doğal çevre ve kilit paydaşlara dair dinamiklerin incelenmesi, bu konulardaki tespitlerin baskın koalisyonla paylaşılması ve çözüm odaklı uygun aksiyonun alınması tip Üç'ün doğal potansiyeli ile rahatlıkla üstesinden gelebileceği sorumluluklar olarak görülebilir. Çünkü üçüncü bölümde ayrıntılı olarak yer verildiği gibi temel korkuları ve temel arzuları Üç'leri, çevrelerini çok iyi gözlemlemeleri, insanlara ve şartlara göre almaları gereken tavır kolaylıkla almaları noktasında adeta uzmanlaştırmıştır. Dış dünyaya açık olan, teşvik edici etkileşim kurmaya oldukça yatkın olan tip Üç, yenilikçi ve çok boyutlu düşünme tarzları ile de yansıtıcı stratejist rolü benimseyen bir uygulayıcının sorumluluklarını kolaylıkla üstlenebilirler. Kurumun makro düzeyde çevresi ve faaliyet ortamı ile etkileşiminde ortaya çıkan gündem ve sorunların saptanmasında, Üç'ler kişiselleştirmeden uzak değerlendirmeler yapabilirler. Çözüme yönelik muhtemel avantaj ve dezavantajları, olası etki ve sonuçları hesap ederek, gerektiğinde risk alarak, ayrıntılara takılmadan en hızlı, somut ve mantıklı çözüme odaklanabilirler. Bununla birlikte yansıtıcı stratejist rol, gerektiğinde toplumsal değerler ve normlar, doğal çevreye saygı ve toplumsal refaha katkı gibi hassasiyetler özelinde kurumsal stratejide değişiklik yapmayı ve kurumsal stratejiyi yeniden şekillendirmeyi gerektirebilmektedir. Değişen beklentiler ve koşullara bağlı olarak kurumsal stratejinin yeniden şekillenmesini sağlamak ve bu konuda üst yönetime güçlü tavsiyelerde bulunmak, esneklik ve adaptasyon kabiliyetleri üzerinden Üç'ler için zor olmayabilir. Sayılan bu özelliklerle tutarlı şekilde, araştırmada tip Üç için yansıtıcı-stratejist rol algısına yönelik ortalamanın yüksek çıktığı görülmektedir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Bir Enneagram kişilik tipi katılımcıların, teknisyen rol algılarının 4,60 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Bir'ler iş ortamlarında rasyonel, kuralcı bir profil yansıtırlar. Prensipli, amaca yönelik, öz denetimli ve mükemmeliyetçi kişilerdir. Bir'ler kalite ve yüksek standartların devamlılığını sağlamakla ilgilenir, detaylara odaklanır, prosedürler geliştirmeyi ve bu prosedürleri düzene koymayı severler. Genelde diğer insanlara kendilerini nasıl geliştirebilecekleri, nasıl daha etkili olabilecekleri ve işleri nasıl doğru yapabilecekleri

konularında koçluk yapmakta iyidirler. İyi organize olmuş düzenli kişilerdir ayrıca kendilerine ve başkalarına karşı fazlaca eleştireldirler. İsraftan ve işlerin üstün körü yapılmasından hoşlanmazlar ancak aşırı detaycı yönetim anlayışları ve sürekli demoralize eden eleştirileri nedeniyle sorun yaşayabilirler. En iyi durumlarında iyi bir muhakeme yeteneğine sahip, bilgece kararlar verebilen, etik ve sorumlu davranış sergilemekte örnek teşkil eden kişilerdir (Riso ve Hudson, 2003: 193,194). Spesifik ilkeleri, yönergeleri, planlama ve çizelgeleri seven Bir'lerin üretmek için harcanabilecek enerjiyi detaylar üzerinde harcamaları muhtemeldir. Onlar için kimin, hangi konudan sorumlu olduğunu bilmek önem teşkil etmektedir. Hissetmek yerine yapmayı tercih ederler. İş ortamındaki ilişkilerden ziyade işin kendisine odaklanmak isteyen iyi yapılan bir işin bizzat kendisinden zevk alan insanlardır. Bir programın kritik noktalarının farkındadırlar ancak kapsamlı çözümler sunmakta zorlanırlar. Çünkü bu, hata yapılabilecek alanın artması anlamına gelmektedir. Risk almaktan kaçınır, risklerin hatalara yol açacağını düşünürler. Emin olmadıkları konuda aksiyon almak yerine beklemeyi, riske girmemeyi tercih ederler. Sorumluluklarını devretmekte zorluk yaşar, işlerin doğru şekilde yapılması konusunda endişe duyarlar. Onlar için resmileşmiş bir rolde güvende olmak önemlidir, bu sebeple hiyerarşiye ve otoriteye saygı duymak isterler (Palmer, 1995a: 54,55). Bir'lere ilişkin yer verilen bu nitelikler, dört boyut üzerinden ifade edilen teknisyen, yönetici, yansıtıcı stratejist ve eğitim rolleri çerçevesinde değerlendirildiğinde, teknisyen rol görev tanımı ile örtüşen özellikler yansıtmaktadır. Birinci bölümde yer verildiği üzere, iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerine yönelik yönetsel bir inisiyatif almayan, halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek noktasında sorumluluk üstlenmeyen ancak strateji ve taktiklerin uygulanmasında ön planda olan teknisyen rol, bu yönleriyle Bir numaralı kişilik tipi için oldukça ideal görünmektedir. Kurumsal iletişim planlarının ve stratejisinin başarı ya da başarısızlığının üstlenildiği yönetici rol ya da çevreciler, tüketici avukatları ya da yasa yapıcılar gibi, organizasyonun otonomisini sınırlayan baskı grupları ile diyalog geliştirme konusunda sorumluluk alması beklenen yansıtıcı stratejist rol, ortalama sağlık seviyesinde bulunan Bir kişilik tipinin genel konfor alanında rahat aksiyon alabileceği görevler olarak görülmemektedir. İleri düzeyde diyalog geliştirme ve esnek iletişim becerisi gerektiren bu uygulayıcı rolleri, Bir'lerin kendi potansiyelleri içinde değerlendirildiğinde onlar için bir miktar zorlayıcı olabilir. Nitekim organizasyon stratejilerinin, değişen toplumsal değer ve normlar üzerinden yeniden

şekillenmesini sağlamak mizaç özellikleri yönüyle Bir'lerin olağan koşullarda rahatlıkla esneklik yansıtabileceği faaliyetler olmayabilir.

Bir'ler ilerlemenin tek bir doğru yolu olduğunu düşünürler. Kendilerinden ne beklendiğini net olarak bilmek isterler; talimatların belirsiz olduğu durumlarda, kendilerini köşeye sıkışmış ve kaygılı hissederler. Bir işi tamamlamak için, o işin kurallarını ve bu kararlara nasıl uyulacağını bilmeye ihtiyaç duyarlar. “İzlememiz gereken protokol nerede?”, “Teknik el klavuzu nerede?” sorularının yanıtları Bir'ler için oldukça önemlidir. Herhangi bir açıklama yapılmaksızın kuralların değiştirilmesi anksiyetelerinin artmasına sebep olur. Bir'lerin beceriksiz insanların yönetiminde olmaları, muğlak arazilerde haritasız kalmaları gibidir. Maksimum düzeyde rahat hissedebilmeleri için, prosedüre ilişkin her türlü değişikliğin kendilerine önceden haber verilmesi gerekir. Seçeneklerin belirlenmesi, her bir seçeneğe ilişkin net örneklerin verilmesi ve tatbik edilmesi gereken her bir seçenek altındaki şartların belirtilmesi bu noktada Bir'ler için önem taşımaktadır. Tip Bir'in esnek olması, esnekliğin devreye girip etkili olacağı şartların belirtilmesi ile mümkün olmaktadır (Palmer, 1995a: 58, 59). Konu Bir'lerin yönetim anlayışına geldiğinde ise detaycı ve eleştirel nitelikler ön plana çıkmaktadır. Kimin haklı olduğu ile alakalı güç mücadeleleri, tartışmaya yönelik meyilleri ve insanları demoralize eden eleştirelilikleri belirli sorunlar doğurabilmektedir. Bu yönleriyle Bir'lerin yöneticileri, iletişim sorumlulukları konusunda desteklemek, gerektiğinde eğitmek, onları astlara yönelik simetrik iletişim kurmaları noktasında cesaretlendirmek, yöneticileri görevler arası takım çalışmalarını desteklemeleri noktasında ikna etmek gibi sorumlulukları içeren eğitim rolüne ilişkin işlevleri yerine getirmeleri, eleştiri tonu yüksek olma riskini de bünyesinde barındırmaktadır. Tüm bu yönleriyle çalışmada ortaya çıkan bulgular, teoride yer verilen kişilik özellikleri ile uygulayıcı rollerine ilişkin görev tanımlarının Bir numaralı Enneagram tipi için örtüştüğünü göstermektedir.

Ortalama değerler incelendiğinde Sekiz numaralı kişilik özelliği yansıtan öğrencilerin, yansıtıcı stratejist rol algılarının 4,32 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Sekiz'ler güçlü, kararlı kişilerdir. Kendilerine güvenen, hükmedici, düşünce ve isteklerinde inatçı olan, cepheleşen Sekiz'ler başarıp tamamlamak istedikleri şeylere ilişkin net bir vizyona sahiptirler ve bunları mümkün kılacak güçlü bir iradeleri vardır. Zor kararlar alır,

önemli problemleri, sadece göğüs gerilmesi gereken zorluklar, aşılması gereken engeller olarak görürler. Kontrolü ellerinde tutmak isterler ve diğerlerini görevlendirip, onlara yetkilerini devretmekte ya da liderliği paylaşmakta zorluk yaşarlar. Sekiz'ler, insanları koruyarak ve güçlendirerek müdafaa ederler ancak aynı zamanda organizasyonun içinde ve dışında gereğinden fazla düşman edinerek, isteklerini elde etmek ya da yaptırmak için, insanlara göz dağı verebilirler. En iyi durumlarında onlar, diğerlerinin yaşamlarını geliştirmeye çalışan yüce gönüllü ve cömert insanlardır (Riso ve Hudson, 2003: 196). Sekiz'ler ve Üç'ler klasik Amerika iş stilini yansıtmaktadır. Sekiz'ler doğrudan ve iddiacıdır. Öncü figürler olarak çok talep gören, operasyonların devam etme aşamasında önem taşıyan özelliklere sahiptirler. Kriz ve savaş planlarına ihtiyaç duyulduğunda, özellikle genişleme zamanlarında insanların bir patronun arkasında olmak istedikleri bilinmektedir. Duygular polarize edilmişse, Sekiz'lerin çok efektif olabildikleri bilinmektedir, iş tamamlanana kadar uysal taraflarını yadsıyabilirler. Güçlerini delege etmekten çok merkezileştirmeyi tercih ederler. Muhafızların öfkesine karşı adeta zırlanmışlardır ve kırılgan egoların aldığı zarardan ziyade, gerçek zarara ilişkin sonuçları hesaplamakta iyidirler. Sekiz'lerin zihninde, içinde bulundukları yapıya bir katkı sunmayanların elenmesi, işe almalar-işten çıkarmalar ve genel bir güç gösterisi gibi eylemleri içeren yukarıdan aşağıya yeniden düzenleme planları vardır. Genellikle özenle seçtikleri ve sadakatlarından şüphe duymadıkları bir kadronun koruyucusu olurlar. Birlik ve bütünlüğün yaşandığı periyotlarda daha az etkilidirler, günlük yönetim faaliyetleri açık bir rekabetin olmadığı zamanlarda onlara heyecanlı görünmeyebilir (Palmer, 1995a: 216, 221). Üçüncü bölümde de temel motivasyonlarına ve genel kişisel özelliklerine ayrıntılı şekilde yer verildiği üzere Sekiz'ler esasında karar, inisiyatif ve risk almayı gerektiren, bağımsız hareket edebileceği, uygulamaya yönelik düşünme becerilerini kullanabileceği alanlarda oldukça etkilidirler. Doğal olarak liderlik özelliğine sahip olan Sekiz mizaç tipi, yönetim kademelerinde kendi potansiyelleri ile rahatlıkla yaşayıp yaşatabilecek özellikler taşımaktadır. Cesaretli, dürüst, samimi ve açık bir iletişimi benimseme eğilimi göstermektedirler. Gerçekçi, somut sonuçları olan, gerekli değişimleri yapabilmesine olanak tanıyan işlerde başarılı olabilirler. Sekiz'lere ilişkin yer verilen bu nitelikler, dört boyut üzerinden ifade edilen teknisyen, yönetici, yansıtıcı stratejist ve eğitim rolleri çerçevesinde değerlendirildiğinde, esasen teoride en fazla yönetici rol görev tanımı ile örtüşen özellikler yansıtmaktadırlar. Ancak çalışmanın bulgularında ortaya çıkan

sonuçlar Sekiz'lere ilişkin yansıtıcı stratejist rolde en yüksek ortalamayı ortaya koymaktadır. Bu sonuç tip Sekiz kişilik özelliklerinin yansıtıcı stratejist rolün görev tanımına ilişkin sorumluluklarla örtüşen özellikler taşımadığı anlamına gelmemektedir. Nitekim Sekiz'lerin sahip oldukları kararlılıkları, iş bitiricilikleri ve özümleyici olmaları onları, diğer insanları saptanan hedeflere ulaşmaları yönünde sevk etmekte ve idare etmekte yetenekli kılmaktadır. Dışa dönük, bağımsız ve güçlü yapıları ile ilişki içinde oldukları kişi ve gruplara güven ve emniyet hissi veren, zorluklarla ve engellerle cesurca mücadele edebilen kişiler olduğu bilinmektedir. Sahiplendiği ve benimsediği kişilere, gruplara ve konulara yönelik koruyucu ve fedakar olan, gerekirse onlar için dik durmaktan ve çatışmaktan kaçınmayan kişilerdir. evresine karşi etkin ve hakim olma eğilimi gösteren, deneyimlemeye açık özellikleri, zorluklardan ve engellerden kaçmayan bilakis beslenebilen nitelikleri onları başarılı bir yansıtıcı stratejist uygulayıcı konumuna taşıyabilir. Problemlere karşi hemen müdahale etme eğilimi gösteren ve bağımsız karar alabilen Sekiz'ler, etkin zmler önermekte ve uygulamaya koymakta da oldukça yetkindirler. Özellikle bu boyutuyla, dış vrenin kestirilemeyen niteliği, belirli konuların proaktif takibini ya da ortaya çıkabilecek krizlerin net ve kararlı aksiyonlar olarak yönetimini gerektirebilmektedir. Gelecek ve eylem odaklı, sorumluluk almaktan kaçınmayan Sekiz'lerin mevcudiyetlerine ilişkin olası tehditleri algılamakta doğal olarak sahip oldukları yetenek, dünyasına dahil ettiği kişiler ve aidiyet hissettiği grup ve kurumsal yapılar için de geçerli olacaktır. Bu yönleriyle yansıtıcı stratejist rolü benimsemiş tip Sekiz bir uygulayıcı için makro düzeyde vrenin ve faaliyet ortamının proaktif olarak incelenmesi ve gözlemlenmesi hiç zor olmayacaktır. Tehdit algısı oldukça yüksek olduğu bilinen Sekiz'ler için, dahili ve harici paydaşların organizasyona yönelik tutumlarını etkileyen sorunları tanımlamak ve bunları karar mekanizmalarına yorumlayıp stratejik karar verme sürecinde kullanılmak rahatlıkla ve doğallıkla üstlenebileceği sorumluluklar arasında düşünülebilir. Bununla birlikte adaletsiz ve etik olmayan uygulamalara yönelik korumacı tutumları ve hassasiyetleri onları, doğal vreye saygı duyma, toplumsal refahı artırma ve kurumsal vatandaş olma konularında duyarlı uygulayıcılar haline getirebilir. Sayılan bu özelliklerle tutarlı şekilde, araştırmada tip Sekiz için yansıtıcı-stratejist rol algısına yönelik ortalamanın yüksek çıktığı görülmektedir. Bu yönüyle çalışmada ortaya çıkan bulgular, teoride yer verilen kişilik özellikleri ile yansıtıcı stratejist uygulayıcı rolüne ilişkin görev tanımlarının Sekiz numaralı Enneagram tipi için örtüştüğünü göstermektedir.

Ayrıca Sekiz'ler, çalıştıkları ortamda ofis hiyerarşisini kontrol eden, kendini güvence altına almak için sınırlamalar koyma potansiyeli olan kişilerdir. İçinde bulundukları yapıda kimin sorumlu (idarede) olduğu ve yönetimin adil işleyip işlemediği onlar için çok önemlidir. Dikkatleri, projenin ya da organizasyonun kontrolü ya da taraftarların bağlılığı için mücadele eden kişilere yöneltilir. Saygıya değecek muhalifleri ve dürüst yönetimleri severler. Farkında olmadan insanların polarize olmasına ve gruplaşmalarına yol açabilir, kimin nerede durduğunu bilmek ister ve zaman zaman net cevaplara ulaşmak için kışkırtıcı olabilirler. Genelde adalet ve korunma konularında endişelidirler. Gizli ajandalar tutmazlar, öfkeleri doğrudandır. Öfkenin ifade edildiği durumlarda kin tutmazlar. Her konuda bütünüyle bilgilendirilmek isterler. Ayrıntılarda yapılan değişiklikler, Sekiz'lerde manipüle edilme endişesini uyandırabilir. Sekiz'lerle birlikte çalışmak söz konusu ise kendini açıkça ifade etme kilit niteliğindedir. Sekiz'lere göre muhatapları, onların düşüncelerini paylaşmak zorunda değildir ancak görüşlerini bilinir kılmalıdırlar. Sürekli raporlama Sekiz'lerin güvenini kazanmak noktasında kritik öneme sahiptir, bir Sekiz lidere kötü haber vermek üstesinden gelinebilir bir durumdur ancak haber vermemek çok büyük problemlere yol açabilir. Daha büyük meselelerde kontrolden çıktıklarını hissettiklerinde detayları kontrol ederler. Zorlukları görmezden gelmek yerine kucaklarlar ve çoğu zaman sadece kişisel mevcudiyetlerinin (varoluş tarzlarının) zorlamasıyla kilit konumlara gelirler. Olgun Sekiz'ler doğal liderlerdir ancak, olgun olmayan mevkidaşları bir iş yeri felaketi olabilirler. Sekiz'ler, geçim kaynakları, güvenlik ve faydalar açısından düşünen gerçek dünya insanlarıdır. Belirlenmiş kontrol alanlarına sahip olmaları gerekir çünkü Sekiz'ler işbirlikçi olmaktan çok solo performans sergiler ve farkında dahi olmadan yönetimi üstlenirler. Birileri onlara dur diyene dek devam ederler. Bu sebeple onların liderliğinde, sorumluluklara ilişkin net sınırlar çizmek gerekebilir. Kendi etki alanlarına yönelik bir tehdit söz konusu değilse iş birliğine açık bir tutum içinde olurlar ancak bu alanın, ekipmanın ya da bilginin paylaşılması gerektiği durumlarda fazlaca korumacı olabilirler. Sekizler, adil bir arenada mükemmel destek oyuncularıdır. Onları dezavantajlı duruma düşürmek veya kendilerini kanıtlamalarına mahal vermek iyi bir fikir olmayabilir (Palmer, 1995a: 216, 221). Pozisyonu ve yetkinliği ölçüsünde insanları bir araya getirme, belirlenen hedeflere yönlendirme ve özellikle yönetilmekten çok yönetme konularında güçlü bir potansiyel taşıyan Sekiz'ler, sorumluluğunu üstlendiği insanların kişisel verimlerine ve performanslarına önem verirler. Bu süreçte açık iletişimi benimser ve adil bir

işleyiş tesis ederek insanları hedefler doğrultusunda sevk ve idare edebilirler. Sekiz'lerin önemseydiği ve gözetdiği bu konular üzerinden astlara yönelik bilgi akışını sağlamaları ve bu yönde baskın koalisyonu etkileyebilmeleri muhtemel görünmektedir. Haksızlığa uğrayanlara, ezilenlere yönelik koruma içgüdüleri onları; yöneticileri çalışanların tavsiye, düşünce ve kaygılarını dinlemeleri konusunda aktif bir konuma taşıyabilir. Bununla birlikte üçüncü bölümde ayrıntılı şekilde yer verildiği üzere kişilik yapılarının işleyişine bağlı olarak Sekiz'ler de Üç'ler gibi dikte edici ve belletici bir tarzı doğal olarak yansıtabilen kişilerdir. Halkla ilişkiler eğitim rolüne ilişkin ortaya çıkan bulgular da 4,31 ortalama ile ilk sırada çıkan Üç'lerden sonra 4,20 ortalama ile Sekiz'lere işaret etmektedir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Yedi Enneagram kişilik tipi katılımcıların, eğitim rol algılarının 3,74 ile en az değere sahip olduğu görülmektedir. Yedi'ler iş bitirici ve neşeleri yüksek kişilerdir. Spontane, çok yönlü olan ve gündemleri açısından dağılan Yedi'ler; değişim, çeşitlilik, heyecan ve inovasyon konularında diğerlerinden öndedirler. Genelde hitabetleri ve mizah yetenekleri güçlüdür. Yedi'ler, diğer insanların kendi düşüncelerini desteklemelerini sağlayabilirler. Daima yeni imkan ve seçenekler arar, son trendlerle temaslarını korurlar. Kolaylıkla aynı anda birden fazla görevi yerine getirebilir fakat aynı zamanda kapasitelerinin üstünde sorumluluk alabilir ve işlerin sonunu getirmekte yetersiz kalabilirler. Bitmek bilmeyen konuşmalarından ve dağılan zihinlerinden muzdarip olabilirler. Enerjilerini ve yeteneklerini boşa harcamaları nedeniyle arkalarında fazlaca tamamlanamamış proje bırakabilirler. En iyi durumlarında, harcanan emeğe değecek hedeflere odaklanır yüksek düzeyde verimli ve becerikli kişiler olurlar (Riso ve Hudson, 2003: 196). İş ortamlarında Yedi'ler, otoritenin eşitlendiği, kimsenin emir verici bir konumda olmadığı ve insanların istedikleri gibi davranabildiği ortamlarda çalışmak isterler. Kurallarla sabitlenmiş faaliyetlerden hoşlanmaz kuralların etrafından dolaşarak antiautoriter bir duruş sergileyebilirler. Soyut fikirleri, teorileri ve yeni yaklaşımları, rutin uygulamalara tercih ederler. Rutine girmeyen açık uçlu projelerde başarılı olup planları, fikirleri ve yaklaşımları sentezleyebilirler. Pratik olmayan fikirlerde ve verimsiz yaklaşımlarda ısrarcı olabilirler. Parlak bir fikir öne sürüp, bu fikre ilişkin pek çok boşluğa rağmen ikna edici genellemeler ve vaat gibi görünen öneriler sunabilirler. Bir projenin planlama aşaması ve planlama konumlandıktan hemen sonra yetki ve sorumlulukların

devredildiği aşama Yedi'lerin en etkili olabildikleri safhalardır. Tekrar eden sorumluluklardan pek hoşlanmaz, sıkılmaları durumunda fikirlerini kolaylıkla değiştirebilirler. Tip Yedi'nin liderliğinde aniden öncelikler değişebilir ve dağılan parçaları toplamak çalışanlara kalabilir. Yapılan işin gereklilikleriyle alakalı görünmeyen değişiklikler yapabilir, belirsiz ve çelişkili bir görüntü yansıtabilir, denetim eksikliğine sebep olabilirler. Yedi'lerle alakalı zorluklar savunulamaz bir yaklaşım konusunda ısrarcı olduklarında ve rutinlere direnç göstermekte inatçı olduklarında ortaya çıkar. Ortaya çıkan bir krizde Yedi'nin tatile çıkması muhtemeldir. Bununla birlikte Yedi'ler kendi hatalarını görmekte zorlanabilir, işlerin ters gitmesi durumunda planı uygulayan kişi ya da gruplara karşı suçlayıcı olabilirler (Palmer, 1995a: 187-197). İş ortamına yönelik Yedi'lerde gözlemlenebilecek yukarıda yer verilen özellikler ve üçüncü bölümde Yedi'lerin kişilik yapılarına ilişkin ayrıntılı olarak yer veriler bilgilerden hareketle, eğitim rolü için aldıkları 3,74'lük en az ortalama değeri belirli sebeplere dayandırılabilir. Öncelikle Yedi'lerin diğer insanlara karşı sabırsız, aceleci ve talepkar nitelikleri, bir takımın parçası oldukları süreçlerde bir dezavantaj olarak değerlendirilebilir. Ayrıntılara giren, ağırkanlı kişilerle iletişim kurmakta, diğer insanların sınırlarına, farklılıklarına, bireyselliklerine ve hassasiyetlerine karşı duyarlı ve saygılı olmakta zorluk yaşayabilmektedirler. Konulara, sorunlara ve insan ilişkilerine dair durumlara derinlikli bakamayabilir, insanların maddi ihtiyaçların ötesinde duygusal, sosyal ve psikolojik ihtiyaçları da olabileceğini ıskalayabilirler. Kendi ihtiyaçlarına, zevklerine ve arzularına odaklı oluşları nedeniyle empati kurmakta zorlanabilirler. Sürekli ilgiyi kendi üzerlerinde istemeleri, diğer insanların düşüncelerine, tavsiye, uyarı ve beklentilerine karşı yüzeysel ve özensiz yaklaşımlarına sebep olabilir. Aynı sebeplerle alçak gönüllü olmakta zorlandıkları, genelde aşırı rekabetçi ve pragmatik oldukları söylenebilir. Coşkulu, esprili, olumlu ve etkili sözlü iletişim becerilerinin yanında yüksek enerjileri nedeniyle çoğunlukla iyi bir dinleyici olmadıkları söylenebilir. Zihinlerinin gelecek odaklı olması ve yeni deneyim arayışları, onları sakin ve derinlikli olmaktan uzaklaştırabilmekte, uzun süreli dikkat gerektiren işlerden uzaklaştırabilmektedir. Zamanı programlamak, var olan bir programa tabi olmak ve başlamış olan bir işi konsantre ve planlı şekilde nihayete erdirmekte zorluklar yaşanabilmektedir. Ortaya çıkan zorlayıcı ve kapsamlı sorunlara, sistematik ve uzun vadeli çözümler getirmek yerine yüzeysel, geçici ve kısa vadeli çözümlere başvurabilirler. Çalışmada dört boyut olarak araştırılan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden eğitim rolü, çalışanlar için gerçekleştirilen

tüm iletişim çabalarının, yönetim fonksiyonuna açık faydalar sağlayacağına yönelik bilgilendirme faaliyetlerini kapsamaktadır. Astlara yönelik bilgi akışının sağlanması, çalışanların tavsiye, düşünce ve kaygılarının dinlenmesi, bu konuda toplanan içeriğin işleyişe dahil edilmesi gibi hususların önemi ve gerekliliği noktasında yönetimi cesaretlendirmek, gerektiğinde eğitmek halkla ilişkiler eğitim rolüne ait sorumluluklar çerçevesinde değerlendirilmektedir. Yönetimin, takım çalışmalarını desteklemesini sağlamak ve takımların performansına yönelik motive edici bir tutum benimsemelerini sağlamak da eğitim rolünü benimseyen bir uygulayıcının görev tanımı içinde yer almaktadır. Bu rolün gereği olarak gerçekleştirilmesi gereken yüz yüze iletişim süreçleri, kurumsal yapıda işleyen iletişimin niteliğine ilişkin derinlikli ve farkındalıkli bir okumayı gerektirmektedir. Çalışan odaklı iletişimin iyileştirilmesine yönelik karar mekanizmalarını etkileyebilmek, öncelikle bahsi geçen konularda yaşanan ve yaşanması olası olan problemleri fark edebilmeyi gerektirmektedir. Bu noktada atılması gereken adımların etkililiği, bu rolü üstlenen uygulayıcının dinleme ve empati becerileriyle, ilişkilendirilebilir. Ayrıca eğitim rolünün görev tanımını içeren konularda, baskın koalisyona yönelik bir bilinç oluşturmak uzun vadeli, sabırlı, sürekli ve bir yönüyle de diplomatik (biçimlendirilmiş) çalışmalar gerektirmektedir. Yedi'ler insan ilişkilerinde coşkulu, sıcakkanlı, esnek ve iyimser olabilmekle birlikte, şikayetçi, sorunlara odaklanarak onları ifade etmeye çalışan, ağırkanlı ve ayrıntıcı insanlara ve onların problemlerine yönelik düşük tolerans göstermektedirler. Daha çok kendilerine odaklı olmaları nedeniyle, insanların duygusal, sosyal ve psikolojik ihtiyaçlarını fark etmekte zorlanabilmektedirler. Bununla birlikte genellikle tercih ettikleri gayriresmi iletişim tarzları ve tepkisellikleri hem çalışanlara hem de yöneticilere doğru inşa edilen iletişim süreçlerinde sorunlara yol açma potansiyeli taşıyabilir. Genel çerçevede 'eğitim'e ilişkin süreçlerin doğasında rutinlerin, sistematik bir işleyişin olması ve gene doğası gereği sonuçlarının uzun vadede alınabilir olması bu rolü tip Yedi'ler için cazip kılmayabilir. Araştırma bulgularında eğitim rolü için en az ortalama değere sahip olan tip Yedi'ye ilişkin sonuçların, açıklanan gerekçelerle teori ile tutarlı olarak şekillendiği söylenebilir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Dokuz Enneagram kişilik tipi katılımcıların, teknisyen rol algılarının 4,18 ile en az değere sahip olduğu görülmektedir. Dokuz'lar tasasız ve uyumlu kişilerdir. Muhataplarına karşı kabul gösteren,

güven veren, uyuşulabilir ve kayıtsız olan Dokuz'lar grup üyeleri arasında pozitif olanı vurgulayarak harmoni yaratırlar, bu şekilde anlaşmazlık ve gerginlikler yatıştırılmış olur. Onlar destekleyici ve kucaklayıcıdır ve herkesle çalışabilen, etrafındaki insanların parıldamasına alçakgönüllülükle imkan veren kişilerdir. Takım içinde çatışma ve fikir ayrılıklarından hoşlanmaz, huzur ve stabiliteyi temin etmek için gayret gösterirler. Ancak Dokuz'lar diğerlerine fazlaca uyum gösterebilir ve kendilerini ortaya koymaktan fazlasıyla kaçınabilirler. Bu nihayetinde içten içe öfkelenmelerine sebep olur. Etkisiz angarya işlerle ilgilenmeleri, inatçı pasiflikleri ve ciddi ihmalleri nedeniyle sorunlar yaşayabilirler. En iyi durumlarında Dokuz'lar, farklılıklar üzerinde müzakere ederek bunları sonuca bağlayabilen, insanları kararlı ancak dinamik bir yolla bir araya getirebilen kişilerdir (Riso ve Hudson, 2003: 196,197). Huzursuzluk ve sürtüşmenin olmadığı, mevcut otorite ile çalışanlar arasında iyi duyguların hakim olduğu iş ortamlarında rahat ederler. Olumlu ve destekleyici koşullarda gelişim gösterebilirler. Prosedürleri takip edebileceği, hiyerarşik işleyişin belirgin olduğu ve ödül mekanizmalarının net şekilde tanımlandığı iş ortamlarını severler. Ani sürprizlerden hoşlanmazlar. İş yapışlarında otomatik bir işleyiş vardır, bu şekilde büyük miktarlarda ya da uzun süreler boyunca iş ortaya koyabilirler. Verimli ve sonuç üreten rutinler onlara iyi gelir, bu rutinleri takip ederken kendi gündemlerine ilişkin farkındalıkları devre dışı kalabilir. Karar alan olmaktansa, kararları destekleyen bir yapının parçası olmayı tercih ederler. İşleri kitabına göre yapmayı ve spontane kararları minimumda tutmaya eğilimlidirler. Bilinen rotaları tercih eder, olası bir hayal kırıklığı yaşamamak adına umutları artıracak riskler almazlar. Dokuz'lar uygulanabilir bir çözüm bir kez yürürlüğe girdiğinde, bilineni tekrar etme yolunu tercih ederler. Angarya işlere fazlaca vakit ayırmaları, zaman zaman esas sorumluluklarının ertelenmesine sebebiyet verebilir. Bunda, yapılacak çok fazla işle boğulmuş hissetmeleri ve önceliklerini belirlemede zorluk çekmeleri belirleyici olabilmektedir. Diğer insanların tavsiyelerini değerlendirmekte inatçı olabilirler. Yaptıkları işe yönelik ortaya çıkan öfkelerini, var olan problemi görmezden gelerek ya da sorunun kaynağı olarak mevcut yapıyı, yanlış yönetimi ve diğer insanları suçlayarak ifade ederler. Tip Dokuz'a ait bir liderlik; çok fazla yönlendirme gerektirmeyen, kendi kendini motive eden, genel kurallar dahilinde çalışabilen ve kendileri için detayları şekillendirebilen insanlarla iyi sonuçlar üretebilir. Ancak netlik ve hassasiyet gerektiren insanlar ya da hızlı değişimler ve acil kararlar gerektiren durumlar için iyi çalışmayabilir. Bir Dokuz için liderlik stratejisi, herkese bir miktar pay vermek ve fikir

birliği için çaba sarfetmektir. Onlar enerjilerini rutin uygulamalar ve bilinen eylem planları için en verimli şekilde kulanabilen kişilerdir. Çatışmalardan bütünüyle rahatsız olan Dokuz'lar farkında olmadan kararsızlıkları ve inatçı iletişimsizlikleriyle çatışmalara yol açabilirler. Karar verme aşamasında bilgileri açık şekilde ortaya koymamaları ve nihai kararları açıklama ve yorum yapmadan vermeleri de esasında çatışmadan kaçma çabaları olarak değerlendirilebilir. Onlar için açıklama yapmamak ve hiç bir şey söylememek bir yönüyle hayır demekten kaçmayı ummak anlamına gelmektedir. Eylemsizlik stratejisi, yavaşlamak, bir işi yalnızca tanımlanmış minimum gereksinimleri üzerinden yerine getirmek Dokuz'ların pasif agresif tutumlarını yansıtmaktadır. Dokuz'lar, grup zaferinden gurur duyan, başka bir üyenin zaferini kendi zaferleri gibi hissedenden, başkalarının arzuları ve özelemleriyle birleşen doğal takım oyuncularındır. Genellikle bir ekipte, bireysel katkılar üretmekten çok daha yaratıcı ve etkili katkılar sunabilirler (Palmer, 1995a: 240-245). İş ortamına yönelik Dokuz'larda gözlemlenebilecek yukarıda yer verilen özellikler ve üçüncü bölümde Dokuz'ların kişilik yapılarına ilişkin ayrıntılı olarak yer verilen bilgilerden hareketle, teknisyen rolü için aldıkları 4,18'lik en az ortalama değeri farklı açılarla ele alınıp değerlendirilebilir. Onların karmaşık karar süreçlerinden kaçınmak için mevcut plan ve programları takip etme eğilimleri, rutinlerin sağladığı rahatlığa duydukları ihtiyaç Dokuz'ları, sınırları ve tanımı belli olan işlerde başarılı kılmaktadır. Büyük değışimler yaratacak riskli kararlar vermek istemezler. Uzun vadede saptanmış hedeflere ulaşmakta, oldukça sabırlıdırlar. Özellikle kuralların belirli olduğu, görev ve sorumlulukların diğere ifadeyle iş tanımının net olduğu durumlarda, ortamda rutin ve sistematik bir işleyiş söz konusu ise istikrarlı ve verimli şekilde çalışabilirler. Standart temellere duydukları ihtiyaç esasında, çokça karar almak istemeyişlerinden kaynaklanmaktadır. Modüler işleyen (parçalara bölünmüş) süreçlerde, hem kendi yeterliliklerini görebilme imkanı buldukları için hem de onlara net performans hedefleri sunacağı için daha rahat çalıştıkları bilinmektedir. Bu yönleriyle Dokuz'ların, değışim ve riskin az olduğu, çokça karar vermek zorunda kalınmayan teknisyen rol ortalamalarının daha yüksek değerlerde çıkması beklenirken bulguların farklı şekillendiğı görülmektedir. Var olan iletişim ve gazetecilik becerilerini kullanarak, mikro düzeyde görülen iletişim programlarını uygulamak, kurum yayınlarında makaleler yazmak, basın bültenleri ve bildireleri ile duyurum çalışmaları yürütmek, netleşmiş sorumluluklar içermesi boyutlarıyla tip Dokuz için uyumlu bir uygulayıcı rolü olarak düşünülebilmektedir.

Bununla birlikte Dokuz'ların konuları, olayları ve durumları farklı açılardan görmeye yönelik çabaları onların kararlarını ve eylemlerini ertelemelerine sebep olduğu, harekete geçmekte ve önceliklerini tayin etmekte belirli aksamalara yol açtığı bilinmektedir. Ancak Dokuz'lar, olayları tarafsız olarak değerlendirmeyi önemseyen, dengeleyici, bütüncül ve olumlu düşünce tarzına sahip kişilerdir. Problemler karşısında çatışma oluşturmayacak kararlar almaya, konuları tüm boyutlarıyla değerlendirmeye çabalayan, yargılayıcı olmayan, kabullenici ve tutarlı kişilerdir. Anlaşmazlıkları çözüme kavuşturma, gerginlikleri yumuşatma, taraflar arasında uzlaşma sağlama gibi konularda doğal bir yeteneğe sahiptirler. Onların esnek ve yumuşak iletişim tarzları, sakinlikleri, uzlaştırmacı yaklaşımları ve çok iyi bir dinleyici olmaları teorik çerçevede yansıtıcı stratejist role ilişkin görev tanımı ile de fazlaca örtüşen özellikler yansıtmaktadır. Taraflar arasında ortaya çıkan ya da çıkması olası olan çatışmaları ustalıkla yönetme ve idare etme potansiyeline sahip, herkes için fayda üreten bir çözüm bulmaya çalışan, farklı görüş ve alternatif fikirleri uzlaştırmaya oldukça açık kişilerdir. İşbirliği, huzur, barış ve dengeyi tesis etme yönünde sahip oldukları potansiyel güçleri, tüm tarafları dinleyip fırsat vererek onların konumlarını ve hassasiyetlerini gözetmeleri, onlara stratejik paydaşlarla ve baskı gruplarıyla diyalog geliştirme konusunda önemli avantajlar sağlayabilir. Bununla birlikte, içinde bulundukları kurumsal yapıyı, makro düzeyde çevresiyle bir bütün olarak algılamaya, doğal çevre ve toplumsal yapıyla uyumlu kararlar almaya ve bu yönde baskın koalisyonu etkilemeye eğilimli özellikler taşıdıkları söylenebilir. Yansıtıcı stratejist rolün gerektirdiği sorumluluklarla örtüşen potansiyellerine rağmen çalışmada bu role ilişkin ortalamaların da teknisyen rolde olduğu gibi az olduğu gözlemlenmektedir. Tip Dokuz'un uygulayıcı roller fark testleri sonuçları, tüm rol boyutları için ortalama değerlerin alt seviyelerde olduğunu göstermektedir. Ortaya çıkan bu sonuçlar Dokuz'ların farklı bakış açıları arasında parçalanabilen, alternatifler arasında uzun kararsızlıklar yaşayabilen nitelikleriyle de açıklanabilir. Çünkü Dokuz'lar her hangi bir konuya yönelik oluşturulmuş farklı seçeneklerde yer alan özelliklerin birbiri ile çatışma eğiliminden rahatsız olabilirler. Onlar, hedefler, seçimler ve tanımlamalar konusunda evrensel olanı tercih etmeyi, tarafsız olmayı ya da ortalarda kalmayı tercih ederler. Dokuz katılımcıların, halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının belirli sorumluluklar çerçevesinde gruplandırılmış olan uygulayıcı rollerde farklılaşmaması bu gerekçelere dayandırılabilir. Uygulayıcı rollerine yöneliklik oluşturulan dört boyutun tamamında ortalama değerlerinin diğer katılımcılara göre düşük

olması, esasında Dokuz'ların kişilik yapılarıyla alakalı, kendilerini ortaya koymaktan çekinen ve farklılaşan seçenekler arasından net tercihler ortaya koyamayan nitelikleri üzerinden yorumlanabilir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Beş Enneagram kişilik tipi katılımcıların, yansıtıcı stratejist rol algılarının 3,92 ile en az değere sahip olduğu görülmektedir. Beş'ler derinlemesine inceleme yeteneğine sahip, insanları düşünmeye sevk eden kişilerdir. Meraklı, yenilikçi, ketum ve eksantrik Beş'ler özellikle uzmanlık gerektiren (spesifik) ve teknik konularda yorulmak bilmeyen öğrenciler ve araştırmacılarıdır. Detayları anlamaktan, araştırmalara zaman ayırmaktan, kendilerini her nereye götürse de meraklarını takip etmekten hoşlanırlar. Oldukça analitiktirler, zihinleri keşiflerle meşguldür. Projeye ait zaman sınırlamalarını ve ilişkilerini gözetmezler. Kibir, iletişimsizlik, entelektüel münakaşalar ve üstünlük sağlama çabaları nedeniyle zorluk yaşayabilirler. En iyi durumlarında Beş'ler işlerine, dikkat çeken yeni düşünceler ve engin bir derinlik getiren vizyoner öncülerdir (Riso ve Hudson, 2003: 195). İş ortamında Beş'ler zamanlarını ve enerjilerini başkalarının gündemleri için kullanmak istemeyen ve sınırlı enerji rezervine sahip olduklarını düşünen kişiler olarak dikkat çekerler. Mahremiyet ve kişisel ilgi alanları onlar için çok önemlidir. Hazırlıklı olmaya bunun için de öngörülebilirliğe güçlü şekilde ihtiyaç duyarlar. Diğerlerinin varlığı onların konsantre olmalarını zorlaştırır. Beklenmedik sorgulamalar ve spontane reaksiyon vermesi gerektiren durumlar onları hareketsiz kılabilir. Böylesi durumlarda anlamak için içlerine çekilmeye ihtiyaç duyarlar. Karar süreçlerinde duyguların referans olarak alınmasını kontrol kaybı olarak görürler ve içine duyguların dahil edilmediği kararlara değer verirler. Ön safhalardaki etkileşimlerden korunan bir karar alma pozisyonunda verimli olabilirler. Beş'ler genellikle düşünürler analistler olarak konumlandırılırlar. Kişiler arası iletişimden ziyade fikirlere ve bu fikirleri iletecek bir kişisel sunuma odaklanırlar. Üst düzey soyut düşünme yeteneğine sahip olan Beş'ler, çok miktarda bilgiyi temel bir önermeye dönüştürebilirler. Buradaki fikir, uygulanabilir bir içsel görüntü oluşturmak ve bu görüntüyü aslına sadık bir şekilde dış dünyada kopyalamaktır. İlk zihinsel fikri takip ederek, yeni bilgileri orijinal planlarıyla ilişkilendirirken muazzam zorluk yaşayabilirler. Beş'lere ulaşamıyor olmak, onlar hakkında dile getirilen en sık şikayetler arasındadır. Görünürde orada oturuyor ve soruları yanıtlıyor olsalar da muhataplarıyla gerçek

bir bağlantı içinde değillerdir. Bu kişilik tipi, özellikle kişisel temasa ihtiyaç duyan ve birlikte çalıştığı insanlarla bağlantıda olduğunu hissetmek isteyen kişiler için yıkıcı bir etki yaratabilir. Beş'in karar verme süreçlerine ilişkin bilgi eksikliği de klasik bir zorluk olarak değerlendirilebilir. Adeta boş bir ekran, söz konusu karardan etkilenecek kişilerden gelen verileri dikkate almaksızın, nihai kararı anons eder. Çatışmaları idare etmekte zorlanan ve aleni yüzleşmelere karşı savunmasız kalabilen kişilerdir. Böyle durumlarda onların stratejisi, geri çekilmek, düşünmek ve kimse yokken karar almaktır. Bu sebeple pek çok kişiyi etkileyebilecek bir karar, basit bir duyuru gibi sonradan ortaya çıkabilir. Bölümlere ayrılmamış çok sayıda masanın olduğu ve iş arkadaşlarının öğlen yemeğine çıkarak birbirlerine ilişkilerinden bahsettiği bir ofis ortamı Beş'lerin cehennemidir. Beş'ler sınırlar isterler ve kendi projelerinde yalnız olmayı tercih ederler. Kendilerine tesis edilmiş bir özel alan ve telefon onlar için oldukça teşvik edicidir. Kolaylıkla alt üst olabilirler, tüketilebilir ne kadar zaman ve enerjileri kaldığını kontrol ederler. Çok fazla girdinin olduğu bir ortamda etkisiz hale gelebilirler. İzinsiz ve kontrolsüz girişlere fazlaca duyarlıdırlar. Beş'ler kesintili (parçalara bölünmüş) olarak düşünen kişilerdir, tek bir bilgi birimine odaklanır onu ekarte ettikten sonra diğerleri hakkında düşünürler. Parçaların birbiriyle ilişkili olması gerekmez. Her birim bağımsız olarak incelenebilir ve daha sonra, bir pano üzerindeki raptiye gibi, büyük resim bağlamına yerleştirilebilir. Beş'lerin resmin bütününe ilişkin düşünme stilleri, teorik soruyu tanımlayan, sınırları belirgin kenarlara sahip büyük bir pano olarak örneklendirilebilir. Bu pano, hepsi doğru bir şekilde yerleştirildikten sonra teorinin ana örüntüsünü ortaya çıkarması gereken bağımsız bilgi parçalarıyla doludur. Yeni bilgilere yönelik araştırma kesintisiz olarak devam eder ve işe yarar her bir birim büyük resme bağımsız bir parça olarak eklenir. Bu parçalı düşünme tarzları, dikkati hızlı bir şekilde değiştirmeyi zorlaştırır. Öğrenme eğrisi, kesintiler veya görev kaymaları olduğunda çarpıcı bir şekilde düşer. Birinin aniden odaya girmesi durumunda, dikkat izinsiz girişe kayar ve bu durumda Beş'in düşüncelerini yeniden odaklaması zordur. Beşler her seferinde bir tek şeyi veya bir tek kavramı düşünür ve sonra bir sonraki değerlendirmeye geçer. Odaklarını çok hızlı bir şekilde değiştirmek zorunda kalırlarsa zihinsel olarak donabilirler; ve zihinlerine güvendikleri için, ani bir bağlam değişikliği bir miktar tehdit edici hissettirebilir. Hayatı kompartmanlara ayırmalarının altında da aynı dikkat alışkanlıkları yatar, bu da yaşamın farklı sektörlerini birbirinden ayrı tutmak anlamına gelir. Beş'ler bağımsızlıklarını satın almak için çalışırlar.

Lüks bir yaşam tarzını desteklemek için servet biriktirmek onlar için ilgi çekici değildir. Genellikle unvanlar ve ayrıcalıklar gibi çalışan teşviklerini, yönetim tarafından oluşturulan ve insanları sisteme bağlayan bir tuzak biçimi olarak görürler. Beşler genellikle başkalarının gündemleri tarafından manipüle edildiğini hissederler. Enerjilerinin bir işverenin yararına kullanılmasından nefret ederler. Beş'ler, küçük, açıkça belirlenmiş bir uzmanlık alanından sorumlu olmayı severler. Kendi ilgi alanlarını ilgilendiren belirli soruları severler, ancak etraflıca düşünülmemiş belirsiz alanlara doğru kendilerini genişletmek istemezler. Bir Beş'in zihninin içindekileri bütünüyle bilmek neredeyse imkansızdır. Yalnızca onların vermeye istekli olduklarını, onların seçip sundukları bağlamda almak mümkündür. Beş'ler belirli soruları takdir ederler. Sorulan soruları genişletip büyütmezler, bu yolla soru soran kişileri kendilerine çekmeleri ve hatta kendi amaçları için ihtiyaç duyabilecekleri bir bilgiyi sormaları pek mümkün değildir. Birileri ile iletişim kurmak, onlara ulaşmaya çalışmak açık şekilde onların tarzı değildir (Palmer, 1995a: 122-126). İş ortamına yönelik Beş'lerde gözlemlenebilecek yukarıda yer verilen özellikler ve üçüncü bölümde Beş'lerin kişilik yapılarına ilişkin ayrıntılı olarak yer verilen bilgilerden hareketle, yansıtıcı stratejist rolü için aldıkları 3,92'lik en az ortalama değeri farklı açılarla ele alınıp değerlendirilebilir. Beş'lerin çoğunlukla içe dönük, belirli bir uzmanlık alanında derinleşmeyi tercih eden ve oldukça analitik düşünen kişiler oldukları bilinmektedir. Düşünerek hareket eden, kendisini ve kendisi dışındaki her şeyi duygulardan bağımsız olarak algılamayı önemseyen Beş'lerin, planlanmamış, öngörülmemiş şartlara ve durumlara ilişkin esneklik gösterebilmeleri, yeni koşullara göre kendilerini yeniden konumlandırmaları oldukça zordur. Aynı gerekçeler, olumlu olana odaklanmalarında, ilişki içinde olduğu insanlara yönelik motive edici ve hoşgörülü olmalarında da onları sınırlandırabilmektedir. Nitekim çalışmaya dahil olan katılımcılara yönelik oluşturulan Enneagram raporları incelendiğinde müşteri odaklı olma, uyumlu olma, cana yakın olma gibi faktörlere ilişkin puanların Beş'ler için oldukça az değerlerde olduğu dikkat çekmektedir. Bu niteliklerle birlikte tip Beş'in düşüncelerini ve bilgilerini paylaşmak konusunda Enneagram'ın en ketum tipi olması, aksiyon almakta zorlanmaları da Beş'leri yansıtıcı stratejist rolde dezavantajlı kılabilir. Yansıtıcı stratejist rolü benimseyen bir uygulayıcının, aktivist gruplarla, tüketici avukatlarıyla, yasa yapıcılarla, sivil toplum kuruluşları ve medya organlarıyla dinamik diyaloglar geliştirmeleri beklenmektedir. Yansıtıcı stratejist rolün görev ve sorumlulukları dahilinde düşünülen bu

faaliyetler ve makro düzeyde çevreye yönelik araştırma ve gözlemlerden elde edilen verilerin baskın koalisyona yönelik açık, yorumlayıcı ve sürekli bir iletişimle aktarılması göz önüne alındığında Beş'lerin bilinen özellikleriyle zorluk yaşamaları muhtemeldir. Yansıtıcı stratejist rolde Beş'lerin aldığı en az ortalama değeri açıklanan bu gerekçelerle teorik çerçeve ile tutarlılık göstermektedir.

Ancak Beş'lerin, bir konuyu tüm boyutlarıyla araştırmak isteyen, analitik düşünen nitelikleri ve kendileri dışındaki dünyaya ilişkin kesintisiz bir gözlem yapma eğilimleri onları stratejik paydaşların gündemlerinin tespit edilmesi, faaliyet ortamının ve toplumsal çevrenin makro düzeyde gözlemlenip değişen norm ve değerlerin saptanması gibi sorumluluk alanlarında başarılı kılabilir. Nitekim Beş'lerin öğrenme stilleri dahi bilgileri toplama ve toplanan bilgileri kendi içlerinde çözümleme ve yorumlama şeklindedir. Bununla birlikte Beş'lerin iletişim kurmaya açık oldukları zamanlarda, kavramsal düşünme yeteneklerine bağlı olarak ikna ve müzakere edici oldukları söylenebilir. Benzer şekilde Beş'lerin önceliklerini belirlemede ve güçlü bir özdisiplinle gelişim süreçlerini yönetmede de başarılı oldukları söylenebilir. Bu yönleriyle sayılan özellikler yansıtıcı stratejist role ilişkin görev tanımı ile örtüşen bir resim ortaya çıkarabilir ve onları, sağlıklı, ideal potansiyelleri üzerinden başarılı yansıtıcı stratejistler haline getirebilir. Ancak genelde eksik ve kapalı iletişim tarzları, bilgiyi diğer insanlardan saklama eğilimleri, yalnız kalmaya ihtiyaç duymaları, insanlarla ilişki kurmanın öncelikleri arasında yer almaması, zihinlerinin netlik kazanması için çok fazla bilgiye ihtiyaç duymaları ve buna bağlı olarak da aksiyon almakta zorlanmaları onları yansıtıcı stratejist rol için ideal kişiler olmaktan uzaklaştırabilir. Soyut ve kavramsal düşünce tarzları zaman zaman onları gerçekliği tam karşılamayan sonuçlara götürebilir. Araştırma bulgularında yansıtıcı stratejist rol için en az ortalama değere sahip olan tip Beş'e ilişkin sonuçların, açıklanan gerekçelerle teori ile tutarlı olarak şekillendiği söylenebilir.

Katılımcıların Enneagram kişilik tipine göre uygulayıcı rollere yönelik farklılığın değerlendirildiği Tablo 20'de yer alan ortalama değerler incelendiğinde Altı Enneagram kişilik tipi katılımcıların, yönetici rol algılarının 4,44 ile en az değere sahip olduğu görülmektedir. Altı'lar ilişkilerinde bağlı ve sadık kişilerdir. Sevimli, sorumlu, kaygılı, şüpheli Altı'lar gayretli ve sorumluluk sahibi çalışanlardır. İş arkadaşlarının alışma süreçlerini, işlerin yürütülmesini kolaylaştıran ortaklıklar ve ittifaklar kurarlar. Diğer insanların motivasyonlarını ve liyakatlarını tayin edebilir, değerlendirebilirler. İş çevrelerinde

potansiyel problemlere yönelik taramalar yapabilirler. Risk almaktan hoşlanmaz, fikir birliği ve kestirilebilirlik isterler. Grup otoritesinin olmadığı bir tabloda aksiyon ve sorumluluk almakta zorlanabilir, kararsız kalabilirler. İşleri baştan savarak ve diğer insanları suçlayarak daha kötüye gidebilirler. En iyi durumlarında, Altı'lar gruplara temel (kök) değerleri hatırlatan, özerk, bağımsız ve cesur kişilerdir (Riso ve Hudson, 2003: 195). Altı'lar iyi bir analitik güce sahiptirler. İlgileri karşıt pozisyonda olanı sorgulamaya ve test etmeye yönelimlidir. Otoritenin gücüne fazlaca değer verirler. Sahip olduklarından çok daha fazla gücü yansıtan, otoriter bir imaja sahip kişilere yatırım yaparlar. Birileriyle karşılaştırılmak onları dirençsiz kılar ve zayıf düşürür. Kendi zayıflıklarına, ya otorite tarafından korunmanın yollarını arayarak (sadık) ya da onu devirmeye çalışarak (ası) tepki verirler. İçsel anksiyeteyi dengelemek için bir süper kahraman pozisyonu elde etmeye çalışırlar. (Kendine hakim olmak - zorluklara göğüs germek - korkuya karşı sağlamlaşmış, güçlendirilmiş olmak) Her türlü argümanı test etme yönelimindedirler. Her pozisyonun zayıf noktasını algılamaya ilişkin hassasiyete sahiptirler. Adeta sadakat içinde bir karşı koyma duruşu yansıtırlar. "Evet ama...", "Diğer taraftan düşünecek olursak..." şeklinde başlayan cümleleri sıkça kullanırlar. Başarı gerçekleşmeye başladığında, etkili bir şekilde ilerlemeye devam etmek onlar için zordur ve şayet karşı koyan bir güç yoksa odaklanma problemi yaşayabilirler. Zaman kaybederek, bilgisayarın çökmesine bağlı olarak kritik bir dosyayı kaybederek büyük bir başarıyı baltalama ya da önemsizleştirme eğilimi gösterebilirler. Bu eğilim bir nevi, kimsenin otoriteyi sevmediği inancından gelen bir tepki niteliğindedir. Başarıya bağlı gerginlik duygusunun sebebini bulmakta güçlük çekerler. Kendilerine; "Astlarım otoriteyi sevmiyor mu?" "Sahne arkası bir saldırı mı gönderiyorum? Kontrolün ele geçirilmesi olası mı?" "Neden kazanmanın zevkini hissetmiyorum?" gibi sorular sorarlar. Garip bir şekilde Altı'lar sıkıntı altında canlanabilirler. İşlerin yolunda gittiği zamanlara göre ters gittiği dönemlerde genellikle daha net ve güçlü bir şekilde liderlik ederler. Hayali bir en kötü durum senaryosu yerine bilinen bir zorlukla yüzleşmeleri durumunda şüphe ortadan kalkar. Engeller dikkati odaklar ve odaklanmış eyleme geçmek, onların sıradan yeteneklerin çok ötesinde güç ve zeka rezervlerini ortaya çıkarır. Kendilerini aktiviteye tamamen kaptırdıklarında korkular kaybolur, çünkü korku büyük ölçüde zihindedir. Altı'lar genellikle zayıf dava etrafında toplanan liderlerdir. Kendi inançları, başkalarının inancına odaklanarak ateşlenir. Enneagram'ın mükemmeliyetçisi Bir'ler gibi, Altı'lar da kusurlara odaklanır. Pozitif alternatiflerden çok zor

alanlara dikkatlerini yöneltirler. Anti-otoriterlik potansiyel bir çatışma alanıdır. Güvenlik anahtar niteliğindedir. “Gelecekte bizi ne bekliyor?” Konusu önemli bir meşguliyettir. Fikirleri ve çabaları takdir edilirse, özellikle de çalışmaları güvenli bir geleceğe doğru ilerliyorsa, son derece yaratıcı ve işbirlikçilerdir. Kendi çıkarlarını erteleyebilirler ve kendilerini güvende hissettiklerinde başkalarını seve seve desteklerler. Belirsiz bir ortamda gelişemezler, insanların iyi niyetlerinden kolayca şüphe duyarlar. Karışık mesajlar, gizli ittifaklar ve dikkat çekmek için rekabet etmek zorunda kalma durumları Altı’lar için garantili sapma sebebidir. Onlar için güvenlik tam bilgide yatar. Kötü haber, üzerinde oynanmış veya gizlenmiş bilgiye tercih edilir. Hata, bilindiğinde kolaylıkla affedilir, ancak gizlilik manipülasyon gibi hissettirir Altı’yı asi yapar. Eşit olmayan herhangi bir güç düzenlemesi korkuyu tetikler. Altı’lar, güvenlikleri otoritenin iyi niyetine bağlı olduğunda ayrıntılar isterler (Palmer, 1995a: 168-173). İş ortamına yönelik Altı’larda gözlemlenebilecek yukarıda yer verilen özellikler ve üçüncü bölümde Altı’ların kişilik yapılarına ilişkin ayrıntılı olarak yer verilen bilgilerden hareketle, yönetici rolü için aldıkları 4,44’lük en az ortalama değeri belirli sebeplere dayandırılabilir. Altı’ların zarara uğramaktan ve hata yapmaktan duydukları çekinceler nedeniyle net tercihler ortaya koymaktan kaçındıkları bilinmektedir. Özellikle belirsizliklerin ve bilinmeyenlerin çok olduğu durumlarda adeta zihinlerinin ihtimaller altında sıkışması, karar verme süreçlerinin uzamasına yol açmaktadır. Muhtemel aksaklıklara, tehlikelere ve sorunlara odaklanmış zihinleri onların iletişim içinde oldukları öznelere niyetlerini, sadakatlerini ve amaçlarını sorgulamalarına yol açmaktadır. Altı’lar esasında manevi desteğe ihtiyaç duyan kişilerdir. Yönetimsel bir pozisyonda inisiyatif almaktan ziyade işleyişi sorguladıkları, hesap verebilir oldukları bir pozisyonda sadakatle çalışmayı tercih ettikleri ve bu süreçte güvenilir bir otoriteye güçlü şekilde ihtiyaç duyan kişiler oldukları söylenebilir. Analitik düşünme tarzları ve tehlikelere, risklere, olası problemlere odaklı olmaları Altı’ların gergin, kaygılı ve kararsız olmalarına sebep olabilmektedir. Hem bulundukları ortama ve şartlara hem de kendi yetenek ve becerilerine güvensizlik duymalarına sebep olan böylesi durumlarda inisiyatif alıp karar verebilmek, çözüm üretebilmek onlar için oldukça zor bir hal alabilmektedir. Rahatsızlıklarına sebep olan durumlar ve kişiler için tepkisel, savunmacı ve suçlayıcı olmaları ayrıca bu durum ve kişilere yönelik sürekli şikayet etmeleri muhtemeldir. Farklı ve yeni olana dair duydukları korku ve endişe, hem mevcut durumu gerçekçi şekilde tanımlamalarına engel olabilmekte hem de

onları sorunlara yönelik net tercihlerde bulunmaktan alıkoyabilmektedir. Zihinlerinin gelecek odaklı olması ve bu projeksiyonda geleceğe güvensizlik ve endişe ile bakmaları; kişilere, konulara ve durumlara yönelik güçlü önyargılar geliştirmelerine sebep olabilmektedir. Esasında zihinsel netlik ve kesinlik arayışlarının bir sonucu olarak ortaya çıkan önyargılar Altı'ların örgütsel iletişimde merkezi olan dinleme ve anlama süreçlerinin de önünü tıkayabilmektedir. Halkla ilişkiler yönetici rolünü benimseyen bir uygulayıcının iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerine yönelik karar verici bir mekanizma olarak iş görmesi beklenmektedir. Benzer şekilde kurumsal stratejiyi destekleyen bir halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek ve bu yönde kararlar almak; yeni düşüncelere yatkınlık, değişen koşullara yönelik hızlı hareket edebilme ve güçlü karar alabilme becerisi gerektirmektedir. Kurumsal iletişim planlarının ve stratejisinin başarı ve başarısızlıklarına yönelik sorumluluğu üstlenmesi beklenen halkla ilişkiler yöneticisinin aynı zamanda alt birimlerde yer alan uygulayıcıların performansını da denetlemesi beklenmektedir. Sayılan sorumluluklar, problemler karşısında eleştirip, suçlamaya, şikayet etmeye, olumsuz ihtimallere odaklanarak fazlaca sorgulama yapmaya eğilim gösteren bir kişilik yapısının, ortalama sağlık seviyelerinde zorlayıcı olabilir. Altı'ların kurallara, ilkelere ve görev tanımlarına ilişkin açıklık ve netlik beklentileri, inisiyatif alarak net kararlara imza atmaktansa yazılı ilke ve talimatlara yönelmeleri, bilinen ve denenmiş yolları takip etme yönelimleri onları, baskın koalisyonun içinde yer alan bir yönetici roldense, teknisyen role yakınlıştırabilir. Nitekim Altı'ların, sözlü iletişimden ziyade görevleri ile alakalı verileri ve çalışmaları detaylıca yazılı hale getirmekte ve raporlamakta, yani yazılı iletişimde daha iyi oldukları bilinmektedir. Genel çerçevede iş ortamlarına ilişkin sorumluluk algılarının, üstlenilen işe katma değer sağlamak, işi bir adım öteye taşımak ya da söz konusu işe yeni bir boyut kazandırmaktan ziyade eleştirilmemek ve yargılanmamak üzerinden şekillenmesi, problemler karşısında daha yetkin, donanımlı ve güvenilir bir merciye başvurma ya da onay arama ihtiyaçları tip Altı'yı yönetici rol görev tanımına ait sorumluluklardan uzaklaştırabilir. Yer verilen gerekçeler üzerinden yönetici role ilişkin Altı'lara ait 4,44'lük en az ortalama değerin, teoride yer alan bilgilerle tutarlı olarak şekillendiği söylenebilir.

Tablo 21'e Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Katılımcı öğrencilerin Enneagram merkezlerine göre uygulayıcı rollere ilişkin farklılığın incelendiği Tablo 21'deki sonuçlar yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollerin

istatistiksel olarak farklılaştığını göstermektedir. Üçüncü bölümde ayrıntılı olarak yer verildiği gibi Enneagram, kişinin hayattaki işlev tarzını açıklayan ve kişilik yapısına dair oldukça dinamik bir örüntü ortaya koyan bütünsel bir modeldir. Enneagram merkezleri ise insanların algılama, dış dünyayı yorumlama ve etkileşim tarzlarını farklılaştıran, bilgileri işleme ve ifade etme şekillerinde belirleyici işlev gören yapıları ifade etmektedir. Dokuz Enneagram tipinin her biri içgüdüsel, duygu ve düşünce şeklinde ifade bulan merkezlerden birinde yer almakta ve her merkezde üç Enneagram tipi kümelenmektedir. Ancak Enneagram tiplerinin yer aldıkları duygu, düşünce ya da içgüdüsel merkezlerin temel nitelikleriyle ilişkisi, bir diğer ifadeyle merkezlerin dinamiklerinden aldıkları etkiler farklılaşmaktadır. ‘Üç Merkez’ başlığı altında detaylı şekilde işlendiği üzere Üç, Altı ve Dokuz Enneagram tipleri kendi merkezlerindeki birincil enerjiyi baskılayan, kendi merkezlerinin dinamiklerini algılamakta dahi zorluk yaşayan tiplerdir. Örneğin Üç’ler duygu merkezinde yer almalarına rağmen duygularını baskılayan ve duygularından kaçan ; Altı’lar düşünce üçlüsü içinde konumlanmalarına rağmen kendi zihinsel yetkinliklerinden ve zekalarından şüphe duyan insanlardır. Tablo 21’e ilişkin bulguların değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulması gereken bu durum esasında bütünleşme ve stres rotaları, kanat etkileri ve alt tip değişkenleri ile birlikte Enneagram’ın statik olmayan yapısını yansıtmaktadır. Dolayısıyla katılımcıların Enneagram merkezlerine göre uygulayıcı rollere ilişkin net bir farklılaşmanın ortaya çıkması yukarıda açıklanan gerekçelerle kendi başına bir sorun yansıtabilirdi. Araştırmada yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollere ilişkin en yüksek ortalama değerlerin, içgüdüsel merkeze ait olduğu görülmektedir. Enneagram’la ilgili olarak yukarıda dikkat çekilen dinamik işleyişten hareketle, ortaya çıkan ortalama değerler; üçlü yapılar olarak ele alınan merkezlerden duygu ve düşünce merkezlerinin, biçimlendirilmiş ve somutlaştırılmış bir soru formunda kendilerini ifade etmelerinin içgüdüsel merkeze göre bir miktar daha zor olacağı yorumuna ulaşılabilir.

4.6.2. Bulguların Araştırma Amaç Sorularına Yönelik Değerlendirilmesi

Bu başlık altında araştırma sorularına yönelik bir değerlendirme yapılmaktadır. Söz konusu değerlendirmeye ilişkin analitik ve kapsamlı açıklamalar esasında ‘Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi’ başlığı altında bulunmakla birlikte, doğrudan araştırma sorularına yanıt

niteliğinde olan içeriklerin ve ortaya çıkan bulguların daha görünür olması amacıyla bu başlık altında özetlenmektedir.

1. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin, bu alanı tercih etmelerinde; biyolojik, psikolojik ve kişisel, sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenler ne kadar belirleyicidir?

Bireylerin doğuştan getirdikleri yetenekler, gizil güçler ve sonradan edindikleri beceriler onları meslek edinme sürecine taşımaktadır. Kişinin düşüncelerini ve yaşamını biçimlendiren bu süreçte, belirleyici olduğu düşünülen pek çok faktörden söz edilmekle birlikte mesleki gelişimi ve meslek seçimini açıklamaya çalışan kuramcılar bu faktörleri altı temel başlık altında toplamaktadır. Biyolojik etmenler, sosyolojik etmenler, psikolojik ve kişisel etmenler, ekonomik etmenler, rastlantı ve şans etmenleri şeklinde ifade bulan bu faktörlerin, katılımcıların meslek seçme davranışları üzerinde değişen oranlarda belirleyici olduğu görülmekle birlikte psikolojik ve kişisel etmenlerin %52,6 oranıyla en yüksek ortalama değere sahip olduğu dikkat çekmektedir. Bireysel farklılıklara kaynaklık eden kişilik özellikleri, zihinsel yetenekler, ilgiler ve psikolojik ihtiyaçlar bireyleri farklı işleri, farklı düzeylerde yapmaya ve bu işlere yönelik farklı düzeylerde istek duymaya yöneltmektedir. Nitekim Kaya (2013: 434), önemli kariyer kuramcılarının, kariyer gelişiminde dikkate alınması gereken ana faktör olarak kişiliği vurguladıklarına dikkat çekmektedir. Bireyler kendi kişiliklerinin işleyen mekanizmalarına göre farklı mesleklerde başarılı yetkin ya da başarısız pasif olabilmektedir. Kişiliğin dinamiğini oluşturan özelliklerle örtüşen meslekler, bireylerin kendilerini ve yeteneklerini doğallıkla ifade edebilecekleri alanlar olarak karşımıza çıkarken, kişilik özellikleri ile uyumlu olmayan meslekler bireylerin zorluk, tatminsizlik ve mutsuzluk alanları olarak deneyimlenmektedir. Konuyu, insanın sadece bir mesleki alana yönelik eğitim almış olması ve o insana bu mesleği gerçekleştirmeye ilişkin yetki ve yeterlilik kazandırması boyutuyla ele almak, meslek ve insan ilişkisinde psikolojik boyutu dışarda bırakmak anlamına gelmektedir. Bu noktada insanın mesleki ve hatta günlük yaşam tecrübelerinin büyük ölçüde kişiliğinin sağladığı imkan ve yol açtığı sınırlılıklarla şekillendiği dikkat çekmektedir. Katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler bölümü tercihlerinde, önemli bir farkla psikolojik ve kişisel etmenlerin rol oynadığı görülmektedir. Bu durum, meslek seçme

davranışı üzerindeki bireysel etkileri açıklayan kişilik kavramını ve kişilik özelliklerine ilişkin farklılıkları bu çalışma için önemli kılmaktadır. Nitekim bu çalışmada, katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yönelik algılarındaki farklılaşmalar da kişilik ve kişilik özelliklerine ilişkin farklılıklar üzerine temellendirilmekte ve bireysel farklılıkları kişilik tipleri ile ortaya koyan Enneagram modeli üzerinden açıklanmaktadır.

2. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları cinsiyete göre farklılık göstermekte midir?

Halkla ilişkilerde cinsiyet temelli sorunlar uzun bir süredir uzmanların dikkatini çekmekte ve ücretlendirme politikaları, uygulayıcıların benimsedikleri yönetici ve teknisyen rolleri, kadın uygulayıcıların önündeki cam tavan engeli gibi başlıklar, kadın ve erkek arasındaki ayrımcılık çerçevesinde pek çok araştırmaya konu olmaktadır. ‘Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi’ başlığı altında ayrıntılarına yer verilen belirli araştırmaların sonuçları temelde çalışmanın bu amaç sorusuna ait bulgularla paralel özellikler yansıtmaktadır. Örneğin halkla ilişkiler profesyonelleri için bilinen roller dışında, aktivist rolün vurgulandığı Berger (2005: 17, 18)’e ait çalışma, baskın koalisyon üyelerinin çoğunlukla erkeklerden oluştuğunu ifade etmektedir. Broom’un 1982 yılında ortaya koyduğu örgütsel rollerle ilgili araştırma, IABC (The International Association of Business Communicators) araştırma kurumu için yapılan ‘The Velvet Ghetto’ ve halkla ilişkilerde cinsiyet kaynaklı sorunları inceleyen diğer pek çok araştırma, erkeklerin iş hayatına getirdikleri biyolojik ve sosyalleşmeye yönelik özelliklerin onları, esasında riskli olan yöneticilik rolünü yerine getirmeye yöneltirken; kadınların ise daha güvenli ve az riskli oluşu, teknik işlerin daha az ilgi düzeyi gerektirmesi ve olumlu bağlamsal özellikleri nedeniyle teknisyen rolünü benimsediğini söylemektedir (Hon vd., 2005: 442-458). Aynı kapsamda gerçekleştirilen ve halkla ilişkiler uygulayıcısında bulunması gereken özelliklerle, androjen birey özelliklerini ilişkilendirilen Turan (2014: 68-88)’a ait araştırma da erkek katılımcıların mesleğe başladıklarında, kadın meslektaşlarına göre daha yüksek maaş almayı, kariyer basamaklarında daha hızlı yol alarak yönetsel kademelere daha hızlı ulaşmayı yani daha hızlı terfi edilmeyi beklediklerini ortaya koymaktadır. Öksüz ve Görpe (2014: 125-142) tarafından Türkiye’de halkla ilişkiler alanında kadınların durumunu saptamak

amacıyla yapılan bir araştırma ise halkla ilişkilerin bir kadın mesleği olarak görülüyor olmasına bağlı olarak, kadınların halkla ilişkiler alanında yönetsel pozisyonlara gelmelerinde yurt dışında tespit edilen genel duruma kıyasla çok büyük sorunlar yaşanmadığını ortaya koymaktadır. Bu araştırmaya ait olumlu gibi görünen sonuçlarının yanında mesleğin kadınlaşmasına yol açan toplumsal algıların halkla ilişkilerin değerine ve statüsüne zarar vereceği vurgusu yapılmaktadır. Buradan hareketle kadın ve erkeklerdeki etkinlik ve beceri farklılıklarını biyolojik belirleyicilerle açıklayan görüşler olmakla birlikte, toplumsal pratiklerle pekiştirilen ve kültürel faktörler üzerinden şekillenen toplumsal cinsiyet algıları öne çıkmaktadır. Kadınlara pasif, edilgen, duygusal, irrasyonel gibi özellikler atfedilirken erkeklerin iş dünyası ile örtüştüğü düşünülen rekabetçi, gerçekçi ve rasyonel özelliklerle anılması ve bu kanaatlerin benimsenmesi, mesleki vizyonların ataerkil bir paradigmanın etkisiyle şekillenmesine yol açabilmektedir. Çalışmada katılımcıların halkla ilişkilere yönelik mesleki vizyonlarını yansıtan ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıklarını ifade eden bulgular teknisyen rolde kadınlar için 4,36 iken erkekler için 4,19 ortalama değerleri ile ortaya çıkmaktadır. Kadın uygulayıcı adayların, mesleğin teknik yönünü vurgulayan teknisyen rol için, erkek uygulayıcı adaylara göre daha yüksek ortalama değerlere sahip olmaları; organizasyonun mikro ya da uygulama düzeyinde görülen, karar alıcıların politik kararlarını, iletişim ve gazetecilik becerilerini kullanarak uygulaması beklenen teknisyen role yönelik önermelere, erkek katılımcılara göre daha fazla yöneldiklerini ve mesleki vizyonlarını bu şekilde yansıttıklarını göstermektedir. Ortaya çıkan bu sonuçta kadınları karar alan değil, karar alıcıları asiste eden bir mekanizmanın parçası olarak gören, toplumsal yaşamda bu görüşü besleyen inançlar ve pratikler üreten ataerkil yaklaşımın etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir. Bununla birlikte yansıtıcı stratejist rol için, kadın katılımcıların 4,23, erkek katılımcıların 4,06 ortalama değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma yarattığı görülmektedir. Ortaya çıkan bu fark, kurumun stratejik paydaşlarının ve bu paydaşlara yönelik gündemlerin belirlenmesinde, kurumsal stratejilerin ve politikaların kilit paydaşlar üzerindeki açık etkilerinin üst yönetime aktarılmasında sorumluluk üstlenmesi beklenen yansıtıcı stratejist rolün kadın katılımcıların mesleki vizyonlarına daha yakın bulunduğunu göstermektedir. Çevresel ve sosyal konulara yönelik, proaktif olarak incelemeler ve gözlemler yapmak, organizasyonun otonomisini sınırlayan baskı grupları ile diyalog geliştirmek, toplumsal değer ve normlara karşı duyarlı kurumsal davranış geliştirmekle ilgili olan yansıtıcı

stratejist rol, aynı zamanda kurumun stratejik paydaşlarının ve bu paydaşlara yönelik gündemlerin belirlenmesinde, kurumsal stratejilerin ve politikaların kilit paydaşlar üzerindeki açık etkilerinin üst yönetime aktarılmasında da sorumluluk üstlenmeyi gerektirmektedir. Buradan hareketle kadın uygulayıcı adayların erkek adaylara göre, makro düzeyde çevreye ve faaliyet ortamına karşı daha fazla duyarlı olduğu söylenebilir. Sosyal konulara yönelik hassasiyetlerinin onları, gerçekleştirmeye aday oldukları bu meslekte, kurumsal vatandaşlık anlayışını benimseme ve sosyal olarak sorumlu davranışlar geliştirme konularında erkek adaylara göre daha istekli ve avantajlı kıldığı yorumuna ulaşılabilir. Ortaya çıkan bu sonuçlar katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının cinsiyete göre farklılaştığını göstermektedir.

3. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları sınıf düzeyine göre farklılık göstermekte midir?

Sınıf değişkenine göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçları, tüm uygulayıcı rollerin 3 ve 4. sınıf öğrencilere göre farklılaştığını göstermekte, söz konusu farklılaşmanın en belirgin değerleri teknisyen ve yönetici rollerde dikkat çekmektedir. Mesleki ve biçimsel bir uygulama alanı olarak halkla ilişkilerin nispeten yeni olan niteliği ayrıca Türkiye’de gerçekleştirilen sektörel uygulamalarda görev tanımlarına ilişkin kesin ve net ayrımların olmaması bahsedilen farklılaşmanın, tarihsel yönetici ve teknisyen rollerde belirginleşmesine sebep olabilmektedir. Halkla ilişkilerde, akademik eğitimciler ve sektör deneyimi olan yetenekli uygulayıcılar tarafından sağlanan formel eğitim sisteminin, farklı sınıf düzeylerinde farklı kazanımlara yönelik planlandığı bilinmektedir. Belirli eğitim içerikleri, öğrencilerin gazetecilik becerilerinin gelişimini önceleyerek iletişim teknisyeni düzeyindeki kazanımlara odaklanırken, diğerleri daha geniş bir çerçevede farklı disiplinlerin teori ve uygulamalarından yararlanan, sosyal bilimlerde öne çıkan psikoloji, siyaset bilimi, kamu yönetimi ve sosyolojinin birikimlerini de içeren özellikler yansıtmaktadır. Ortaya çıkan ortalama değerler, halkla ilişkiler rollerinin geleneksel ve ikili yapısı üzerinden ele alındığında teknisyen rolün 3. sınıf öğrencileri için 4,30, 4. sınıf öğrencileri için 4,09 olduğunu göstermektedir. Ayrıca yönetici rolün, 4. sınıf öğrenci katılımcılar için 4,53, 3. sınıf öğrenci katılımcılar için 4,22

ortalama değerlere sahip olduğu ve yönetici rolde en belirgin farklılaşmanın yaşandığı görülmektedir. Halkla ilişkiler eğitiminde, teknisyen rolün gerektirdiği becerilere ağırlık verilen ve halkla ilişkiler uygulamalarında kullanılması beklenen medya yazarlığı, grafik, editörlük ve gazetecilik gibi içerik yaratımı niteliğindeki bilgiler halkla ilişkilerin teknik boyutunu ne çıkaran içerikler olarak teknisyen role yakınlık değerlerinde belirleyici olabilmektedir. Halkla ilişkiler araştırması, lme ve performans değerlendirme, halkla ilişkiler stratejik planlaması ve yönetimi, siyasal sitemler, yönetim teorileri, ekonomi ve sosyoloji teorileri gibi daha bütünleyici bilgiler ise halkla ilişkilerin baskın koalisyonda yer almasını ve bir yönetim fonksiyonu olarak konumlanmasını ne çıkaran yönetici role yakınlık değerlerinde belirleyici olabilmektedir. Buradan hareketle 4. sınıf öğrencilerin halkla ilişkileri, organizasyonel hedefler geliştirme, stratejik planlama yapma, proje ve program yürütme, kültürler arası ve global iletişim inşa etme gibi görev tanımları üzerinden algılama düzeylerinin 3. sınıf öğrencilerine göre daha fazla olduğu söylenebilir. Bulundukları eğitim kademesinde 4. sınıf öğrencilerin, araştırma yürütmek ve analiz etmek, sorun çözmek, bağımsız durumlar arasında bağlantı kurmak gibi kazanımları 3. sınıf ğrenci katılımcılara göre daha fazla edinmiş oldukları yorumu yapılabilir. Halkla ilişkiler yönetici rolü, kurumsal stratejiyi destekleyen halkla ilişkiler stratejisi geliştirebilmek, halkla ilişkiler planlarının başarı ya da başarısızlığını üstlenmek ve karar alıcı mekanizma içinde yer almak gibi kapsamlı beceriler ve yeterlilikler gerektirmektedir. Halkla ilişkileri, teknisyen role ilişkin işlevler üzerinden benimseyen bir uygulayıcının baskın koalisyon içinde yer almadığı, iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerinde sorumluluk üstlenmediği söylenebilir. Buradan hareketle 3. sınıf ğrenci katılımcıların, halkla ilişkiler uygulayıcılarının görev tanımına ilişkin önermelerden, teknik ağırlıklı işlevlere yönelik seçimlerine ve mesleği bu işlevlere yakınlıkları üzerinden tanımlamalarına karşılık gelen ortalama değerin 4. Sınıf ğrenci katılımcılara göre daha yüksek olması, eğitim aldıkları halkla ilişkiler programının henüz tamamlanmamış olması ile açıklanabilir. Yer verilen sonuçlar, niversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının sınıf düzeyine göre farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır.

4. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları, üniversite türüne göre farklılık göstermekte midir?

Günümüzde halkla ilişkiler eğitimi, iletişim fakültelerinde, belirli üniversitelerin uzaktan eğitim programlarında yer alan halkla ilişkiler bölümlerinde, belirli üniversitelerin meslek yüksekokullarında, ve mesleki teknik anadolu liselerinde verilmektedir. Yapılan araştırmalar teorik çerçevede, halkla ilişkiler eğitimi veren iletişim fakültelerinin ders içerikleri yönüyle büyük oranda müfredat birliğine sahip olduklarını göstermektedir. Solmaz vd. (2012: 261, 262)'nin Türkiye'de halkla ilişkiler lisans eğitimi üzerine yaptıkları araştırmanın bulguları, devlet ve vakıf üniversitelerinde verilen teorik derslerin uygulama derslerine göre, zorunlu derslerin de seçmeli derslere göre daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır. İfade edilen benzerliklerle birlikte araştırma sonuçları, devlet üniversitelerinde, öğrencilerin alması gereken seçmeli ders sayısının vakıf üniversitelerine göre daha fazla olduğunu ancak vakıf üniversitelerinde de sektöre yönelik ve piyasa talepleri ile belirlenen derslere daha fazla ağırlık verildiğini göstermektedir. 'Türkiye'de İletişim Fakültelerinde Halkla İlişkiler Eğitimi ve Sorunları' başlıklı doktora tezi için yapılan, Yenğin'e (2017:180, 219) ait araştırma ise devlet üniversitelerinde verilen halkla ilişkiler eğitiminin bilimsel düşünme ve çalışma bilincine yönelik geleneksel bir yapıda olduğunu, bireyleri sorgulama, eleştirme, keşfetme ve düşünme süreçlerine yönlendirici özellikler yansıttığını ortaya koymaktadır. Söz konusu araştırma sonuçları, vakıf üniversiteleri için ise verilen eğitimin, sektörden kişi ve kurumlarla geliştirilen ilişkiler üzerinden öğrencilerin uygulama becerilerini artırmaya yönelik çabalar ve bireylerin sektöre hazırlanmasına yönelik sağlanan olanaklar merkezinde şekillendiğini göstermektedir. Üniversite türüne göre uygulayıcı roller fark testleri sonuçları devlet ve vakıf üniversitelerinde eğitim almakta olan öğrencilerin, halkla ilişkiler uygulayıcısının görev tanımına ilişkin önermelerden yönetici role yönelik yakınlıklarını ifade eden ortalama değerlerin çok yakın düzeyde dağıldıklarını göstermektedir. Daha net bir farklılaşmanın yaşandığı teknisyen role ait ortalama değerler ise devlet üniversiteleri için 4,19 ve vakıf üniversiteleri için 4,31 olarak şekillenmektedir. Ortaya çıkan ortalama değerler ve yer verilen araştırmalara ait bilgiler ışığında üniversitelerin türlerine göre değişen eğitimin genel niteliği ve kurumsal olarak benimsenen anlayış farklılıkları üzerinden açıklanabilir. Nitekim

devlet üniversitelerinin verdikleri eğitimde teorik ve entellektüel birikimi merkeze alan geleneksel anlayış, ortaya çıkan sonuçlar üzerinde belirleyici olabilir. Bununla birlikte iletişim fakültelerinde halkla ilişkiler lisans programına yer verilen vakıf üniversitelerine ait yerleşkelerin, sektörün en canlı olduğu büyük ve avantajlı kentlerde kurulduğu bilinmektedir. Sektörel fırsatlar açısından avantajlı lokasyonlarda kurulan vakıf üniversitelerinin bağlantı kurdukları kurumlar ve kişiler aracılığıyla sektör etkileşimini canlı tutmaya odaklanmaları ve programlarına dahil ettikleri seçmeli dersler üzerinden, iletişim ve gazetecilik becerilerini gerektiren uygulamalara ağırlık vermeleri anlaşılır olacaktır. Söz konusu dersler kapsamında pratik edilen ya da staj ortamlarında deneyimlenen uygulamaların, nispeten daha sınırlı yönetsel kazanımlara odaklanması, halkla ilişkiler materyallerinin hazırlanması ya da mikro düzeyde projelerin yürütülmesi gibi faaliyetleri içermesi olasıdır. Söz konusu pratiklerin bu boyutlarda, büyük resme hizmet eden bütünleyici stratejik amaçlar yönüyle değerlendirilememesi, baskın koalisyonla sınırlı bir etkileşimle yürütülmesi ve küçük ölçekli organizasyonlar olması beklenebilir. Bu bağlamda vakıf üniversitelerinde eğitim almakta olan katılımcıların, aldıkları eğitimin niteliği üzerinden, oluşturdukları mesleki vizyonları, halkla ilişkiler teknisyen rolüne uygunluk göstermektedir. Bu grupta yer alan katılımcıların, teknisyen role ilişkin ortalamalarının devlet üniversitelerinde yer alan katılımcılara göre daha fazla olmasında ifade edilen etkilerin belirleyici olduğu yorumu yapılabilir. Uygulayıcı rollerine yönelik ölçülen boyutlardan biri olan eğitim rolü, çalışanlar için gerçekleştirilen tüm iletişim çabalarının, yönetim fonksiyonuna açık faydalar sağlayacağına yönelik bilgiler vermeye ve yöneticiler açısından bu bilinci canlı tutmaya ilişkin sorumluluklar içermektedir. Buradan hareketle araştırma sonuçlarının eğitim rolü için devlet üniversitelerinde 4,02, vakıf üniversitelerinde ise 3,83 olarak şekillenmesi; devlet üniversitelerinde okuyan katılımcıların yöneticileri, iletişim sorumlulukları konusunda desteklemek, gerektiğinde eğitmek, onları astlara yönelik simetrik iletişim kurmaları noktasında cesaretlendirmek, yöneticileri görevler arası takım çalışmalarını desteklemeleri noktasında ikna etmek gibi sorumlulukları, halkla ilişkiler mesleğinin görev tanımı içinde algılama düzeylerinin vakıf üniversitesi öğrencilerine göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Üniversite türüne göre uygulayıcı rollerine ait farklılaşmalara ilişkin değerlendirmeleri, dönemlere tanımlanan derslere ait içeriklerin psikoloji, yönetim teorileri, iletişim kuramları, liderlik, yönetişim, kişiler arası iletişim kuramları vb. temelli olduğuna yönelik yapılacak karşılaştırmalı nitel çalışmalara

dayandırabilmek daha sağlıklı olabilir. Ancak devlet ve vakıf üniversitelerinin lisans eğitimlerinde var olan farklılıkları ve benzerlikleri araştıran çalışmalar büyük oranda uygulama ve teori ağırlıklı ders sayıları, zorunlu ve seçmeli ders sayıları, üniversitelerin kadrolarında yer alan akademisyenlerin dereceleri ve sayıları gibi konular üzerinde durmaktadır.

5. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin kişilik özellikleri halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilişkili midir?

Kişinin kendisini tanıması ve olumlu yollarla gelişmesi, bilinçli bir çaba ile mümkün olmaktadır. Bu çaba olmaksızın, günlük yaşantılarda yaygın olduğu şekilde alışkanlık örüntülerine göre hareket eden mekanik bir işleyiş devam etmektedir. Bu işleyiş, hayatların nispeten sınırsız bir özgürlükle yaşandığına dair üzerinde düşünülmemiş bir inançla ilişkilidir. Oysa kişiler, özgün makinalara benzer şekilde, hayatın erken dönemlerinden itibaren belirli bir programın prensiplerine göre, oldukça kestirilebilir ve tekrar eden şekillerde davranış göstermektedir. Ve yine makine metaforu üzerinden ifade edilecek olursa, varoluşun böyle bir programlama ile nasıl sınırlandırıldığına ilişkin bilinçli bir anlayış geliştirmeden, tıpkı makinelerde olduğu gibi önceden programlanmış bu şartların ötesine geçmek mümkün olmamaktadır. Bu bağlamda insanlar her zaman neyi anlamadığına dair bir anlayışa sahip değildir. Kişi sınırlılıklarını fark edemediği oranda sınırlanmış olacaktır (Chestnut, 2013: 7). Buradan hareketle bireyler icra ettikleri ya da gerçekleştirmeye aday oldukları mesleklerle, sahip oldukları potansiyelleri ve yetenekleri, ilgileri, meslek değerleri geniş çerçevede kişilik özellikleri arasında anlamlı ilişkiler kurabildiği oranda mutlu olabilmekte ve söz konusu mesleki uygulama alanına özgün katkılar sunabilmektedir. Çalışmada, değişkenler arasındaki ilişkiyi belirleyen korelasyon analizi (Tablo 16), katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıkları ile Enneagram kişilik tipleri ve Enneagram merkezleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Çıkan sonuçlar Enneagram tipinin Enneagram merkezi ile pozitif yönlü ve yüksek kuvvette ilişkili olduğunu, uygulayıcı rollerden yönetici ve teknisyen rolleri ile yine yüksek kuvvette ve pozitif yönlü ilişkiye sahip olduğunu, yansıtıcı stratejist ve eğitim rolleri ile ise zayıf düzeyde ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. Enneagram tipinin halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri arasındaki en güçlü ilişki teknisyen rol üzerinden gerçekleşirken, en

zayıf ilişki eğitim rolü üzerinden gerçekleşmiştir. Nitekim dört rol boyutu için de ortaya çıkan sonuçlar katılımcıların sahip oldukları kişilik özelliklerinin, uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıkları ile örtüştüğünü göstermektedir. Ayrıntılı analizlere ‘Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi’ başlığı altında yer verilmekle birlikte örneğin yönetici rol için tip Üç’ün, teknisyen rol için tip Bir’in, yansıtıcı stratejist rol için tip Sekiz’in sahip olduğu en yüksek ortalama değerler, katılımcılara ait kişilik özelliklerinin halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri ile ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır.

6. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları Enneagram kişilik özelliklerine göre farklılık göstermekte midir?

Her türlü teşebbüste kilit başarı diğer insanların, mevcut vizyon ve hedefleri paylaşabilmelerini, net bir istikamette ilerlemelerini ve işleri geribildirim yoluyla aksamadan devam ettirmelerini sağlayacak bir iletişim kurabilme becerisi ile mümkün olduğu bilinmektedir. Ancak bireylerin kişilik tipinin dikkate alınmadığı durumlarda, iletişimde zorluklar yaşanabilmekte çünkü insanlar, diğerlerinin kendileriyle aynı şekilde düşündüğüne, aynı motivasyonlara, değerlere, önceliklere ve reaksiyonlara sahip olduğuna inanma eğilimi göstermektedir. İnsanların farklı yollarla idare edilebileceği fikri genelde bilinse de bu farklılıkların esasen neler olduğuna ilişkin net bir düşünce söz konusu değilse, etkili bir yönetim ve başarı oldukça zor bir hale gelmektedir. Nitekim bu farklılıkların dikkate alınması durumunda çözümler, her bir kişilik tipine özgü reaksiyonlara, motivasyonlara yani o tipin doğasına ilişkin derin bir kavrayışın içinden doğmaktadır. Bu durumda iletişim, katlanan bir etkiyle daha efektif bir hal alabilmektedir. Enneagram her seviyede yönetici ve çalışanlara, her birinin eşit derecede kullanışlı ve geçerli olduğu, dokuz farklı bakış açısının, dokuz bağımsız değerler bütünü, dokuz farklı iletişim tarzının, dokuz farklı problem çözme şeklinin ve dahasının anlaşılmasında yardımcı olmaktadır. Çünkü her bir tip, gelişen ve dengeli bir iş ortamına katkı sağlamak için gerekli olan nitelikler barındırmaktadır (Riso ve Hudson, 2003: 192). Uygulamalı bir sosyal bilim alanı olan halkla ilişkilerin sınırları ve derinliği, uygulayıcıların ve uygulayıcı adaylarının halkla ilişkiler konusunda benimsedikleri

davranış kalıpları, verilen yetkiler çerçevesinde alabilecekleri inisiyatifler, potansiyelleri ölçüsünde sağlayabilecekleri katkılar ve halkla ilişkiler konusundaki inançlar üzerinden şekillenmektedir. Halkla ilişkiler uygulayıcılarının ya da uygulayıcı adaylarının sundukları ya da sunacakları katkının niteliği; onların doğuştan getirdikleri yetenekleri, gizil güçleri ve sonradan edindikleri becerileri bu mesleki uygulama alanında kullanıp geliştirebilmeleri ve kendilerini (bu yolla) var edebilmeleri ile doğru orantılıdır. Bu yönüyle uygulayıcı ya da uygulayıcı adaylarının organizasyonlarda üstlendikleri ve üstlenecekleri roller halkla ilişkilerin geleceği açısından önem taşımaktadır. Halkla ilişkiler bölümünü lisans düzeyinde tercih eden bireylerin halkla ilişkileri anlamlandırıp konumlandırmalarına temel teşkil eden ve bir yönüyle onların mesleki vizyonlarını yansıtan uygulayıcı rollerine ilişkin algılarının kişilik özelliklerine göre istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Ayrıntılı analizlere ‘Bulguların Mesleki Gelişim Kuramları, Kişilik Kuramları ve Halkla İlişkiler Çerçevesinde Değerlendirilmesi’ başlığı altında yer verilmekle birlikte, ortaya çıkan bulgular üzerinden, uygulayıcı rollere ilişkin algıların, kişilik özelliklerine göre farklılaştığı şu şekilde örneklendirilebilir. Katılımcılar arasında yönetici rol için en yüksek ortalama değere sahip olan Üç’ler, bulundukları çevrede güç dengelerini kolaylıkla algılayan ve hiyerarşik yapı içinde en ideal görünen profil için mücadele etmek konusunda doğal bir motivasyona sahip olan rekabetçi kişilerdir. Onlar, Palmer (1995a: 99, 101)’ın da ifade ettiği gibi gerektiğinde insanlar üzerinde güç kullanabilir, liderlik rollerine yönelik rekabet edebilirler. Son derece hedef odaklı oldukları bilinen Üç’ler, elde var olan kaynaklar, olanaklar ya da fikirlerle hızlı çözümler üretebilir, risk alabilir ve en ön sırada başarılarıyla görünür olmayı arzu ederler. Eylemlerinde hızı ve mükemmelliği yansıtan, kolaylıkla inisiyatif alarak karar verebilen bununla birlikte özdisiplin bilinci yüksek kişilerdir. Üç’lerin sahip oldukları bu özellikler, halkla ilişkiler uygulayıcılarının performansını izlemek, kurumsal stratejiyi destekleyen bir halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek, iletişim programlarının planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini yönetmek konularında sorumlulukları kapsayan halkla ilişkiler yönetici rolünü rahatlıkla üstlenebileceklerini, mevcut motivasyonları ve doğal yönelimleri üzerinden bu rolü kolaylıkla yansıtabileceklerini göstermektedir. Yönetici rol için, diğer katılımcılara göre sahip oldukları en yüksek ortalama değerler; onların kişilik yapılarına ait temel dinamiklerin halkla ilişkileri; baskın koalisyonun içinde yer alan bir yönetim fonksiyonu olarak algılamalarında belirleyici olduğu şeklinde yorumlanabilir. Bu bağlamda

yer verilecek bir diğ er örnek ise i g  d  merkezinde yer alan ve eylem insanları olan Bir ‘ler üzerinden ele alınabilir. Diğ er katılımcılara göre teknisyen rolde en yüksek ortalama değ ere sahip olan Bir’ler, prosedürlere ihtiyaç duyan, sınırları belirlenmiş işleri seven ve oldukça detay odaklı kişilerdir. Bu onları, Palmer (1995a: 99, 101)’ın ifadesiyle bir programın kritik noktalarının farkında olan ancak kapsamlı çözümler sunmakta zorlanan kişiler haline getirmekte ve onların üretmek için harcanabilecek enerjiyi detaylar üzerinde harcamalarına sebep olmaktadır. Esneklik konusunda zorluk yaşayan ve emin olamadıkları konularda hareketsiz kalabilen Bir’lerin tercihi genelde tanınlanmış planlama ve çizelgeleri, spesifik ilkeleri takip etmektir. Bir’ler hata ve eksikliklere odaklanan, keskin standartlara sahip, kendilerine ve diğ er insanlara karşı son derece eleştirel kişilerdir. Bu  zellikler onların hayata ve diğ er insanlara güvenmelerini ve sorumluluklarını devretmelerini zorlaştırır. İletişim programlarının planlama, uygulama ve değ erlendirme süreçlerine yönelik yönetsel bir inisiyatif almayan, halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek noktasında sorumluluk üstlenmeyen ancak strateji ve taktiklerin uygulanmasında ön planda olan teknisyen rol, bu yönleriyle Bir numaralı kişilik tipinin genel konfor alanında rahat aksiyon alabileceğ i bir uygulayıcı rolü olarak görülebilir. Gazetecilik becerilerini kullanarak, belirlenen strateji ve taktiklere yönelik iletişimin formüle edileceğ i araçları titizlikle hazırlamak tip Bir’in olağ an koşullarda rahatlıkla  stlenebileceğ i sorumluluklar olarak görülebilir. Teknisyen rol için, diğ er katılımcılara göre sahip oldukları en yüksek ortalama değ erler; onların kişilik yapılarına ait özelliklerin halkla ilişkileri; teknik ağırlıklı işlevler üzerinden algılamalarında belirleyici olduğu şeklinde yorumlanabilir. Konu diğ er katılımcılara göre eğitim rolünde en az ortalama değ ere sahip olan Yedi’ler üzerinden ele alınırsa, Yedi’lerin çeşitlilik, yeni deneyim ve çokça seçenek arayışında oldukları söylenebilir. Onların kurallara bağlanmış faaliyetlerden, rutin işleyişlerden ve uzun vadeli projelerden hoşlanmamaları ve çabuk dağılan zihinleri, işleri sonlandırmakta zorlanmalarına yol açabilmektedir. Yedi’lerin diğ er insanlara karşı sabırsız, aceleci ve talepkar nitelikleri; ayrıntılara giren, ağırkanlı kişilerle iletişim kurmakta, diğ er insanların sınırlarına, farklılıklarına, bireyselliklerine ve hassasiyetlerine karşı duyarlı ve saygılı olmakta zorluk yaşamalarına sebep olabilir. Ortalama seviyelerde Yedi’lerin kendi ihtiyaçlarına, zevklerine ve arzularına odaklı oldukları, aşırı rekabetçi ve pragmatik olabildikleri bilinmektedir. Bu nedenle diğ er insanların düşüncelerine, tavsiye, uyarı ve beklentilerine karşı y zeyssel ve özensiz yaklaşabilir, empati kurmakta zorlanabilirler.

Coşkulu, esprili, olumlu ve etkili sözlü iletişim becerilerinin yanında yüksek enerjileri nedeniyle çoğunlukla iyi bir dinleyici olmadıkları söylenebilir. Çalışmada dört boyut olarak araştırılan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden eğitim rolü, çalışanlar için gerçekleştirilen tüm iletişim çabalarının, yönetim fonksiyonuna açık faydalar sağlayacağına yönelik bilgilendirme faaliyetlerini kapsamaktadır. Astlara yönelik bilgi akışı sağlaması, çalışanların tavsiye, düşünce ve kaygılarının dinlenmesi, bu konuda toplanan içeriğin işleyişe dahil edilmesi gibi hususların önemi ve gerekliliği noktasında yönetimi cesaretlendirmek, gerektiğinde eğitmek halkla ilişkiler eğitim rolüne ait sorumluluklar çerçevesinde değerlendirilmektedir. Baskın koalisyona yönelik böylesi bir bilinç oluşturmak uzun vadeli, sabırlı, sürekli ve bir yönüyle de diplomatik (biçimlendirilmiş) çalışmalar gerektirmektedir. Ayrıca çalışan odaklı iletişimin iyileştirilmesine yönelik karar mekanizmalarını etkileyebilmek kurumsal yapıda işleyen iletişimin niteliğine ilişkin derinlikli ve farkındalıkli bir okumayı, bu konularda yaşanan ve yaşanması olası olan problemlere duyarlı olmayı gerektirmektedir. Bu yönleriyle eğitim rolünü üstlenen bir uygulayıcının etkili dinleme, empati kurabilme ve diplomatik iletişim süreçlerinde yetenekleri olması fark yaratabilmektedir. Oysa Yedi'ler kendilerine odaklı olmaları nedeniyle insanların maddi ihtiyaçların ötesinde duygusal, sosyal ve psikolojik ihtiyaçlarını fark etmekte zorlanabilmektedir. İnsan ilişkilerinde enerjik, sıcakkanlı, esnek ve iyimser olabilmekle birlikte, şikayetçi, sorunlara odaklanarak onları ifade etmeye çalışan, ağırkanlı ve ayrıntıcı insanlara ve onların problemlerine yönelik düşük tolerans göstermektedirler. Bununla birlikte genellikle tercih ettikleri gayriresmi iletişim tarzları ve tepkisellikleri hem çalışanlara hem de yöneticilere doğru inşa edilmesi beklenen iletişim süreçlerinde sorunlara yol açma potansiyeli taşıyabilir. Genel çerçevede 'eğitim'e ilişkin süreçlerin doğasında rutinlerin, sistematik bir işleyişin olması ve gene doğası gereği sonuçlarının uzun vadede alınabilir olması bu rolü tip Yedi'ler için cazip kılmayabilir. Araştırma bulgularında eğitim rolü için en az ortalama değere sahip olan tip Yedi'ye ilişkin sonuçların, açıklanan gerekçelerle teori ile tutarlı olarak şekillendiği söylenebilir.

7. Üniversite düzeyinde halkla ilişkiler alanında eğitim almakta olan öğrencilerin ait oldukları Enneagram merkezlerine göre halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algıları farklılık göstermekte midir?

Enneagram merkezleri insan psişesinin üç temel bileşenini ifade etmektedir: içgüdü, duygu ve zihin. Modern tıp da insan beynini, kök beyin (içgüdüsel beyin); limbik sistem (duygusal beyin; serebral korteks (beynin düşünme işlevinden sorumlu kısım) şeklinde üç bileşene ayırmaktadır (Riso ve Hudson: 2020: 61, 62). Merkezler, Chestnut (2013: 23, 24)’ın ifadesiyle “hareket-duyumsama (kinestetik olarak), hissetme ve düşünme şeklinde ifade bulan üç farklı algılama, işleme ve ifade etme tarzını temsil etmektedir.” Diğer ifadeyle merkezler; insanların algılama, dış dünyayı yorumlama ve etkileşim tarzlarını farklılaştıran, bilgileri işleme ve ifade etme şekillerinde belirleyici işlev gören yapılardır. Dokuz Enneagram tipinin her biri içgüdüsel, duygu ve düşünce şeklinde ifade bulan merkezlerden birinde yer almakta ve her merkezde üç Enneagram tipi kümelenmektedir. Ancak Enneagram tiplerinin yer aldıkları duygu, düşünce ya da içgüdüsel merkezlerin temel nitelikleriyle ilişkisi, bir diğer ifadeyle merkezlerin dinamiklerinden aldıkları etkiler farklılaşmaktadır. Enneagram tiplerinin ait oldukları merkeze ait karakteristik yeteneği ifade etmekte farklılaştıkları hatta merkezlerde yer alan üçlünün kendi aralarında sağlık seviyelerine göre diyalektik bir ilişki yansıttıkları söylenebilir. Örneğin Üç, Altı ve Dokuz Enneagram tipleri kendi merkezlerindeki birincil enerjiyi baskılayan, kendi merkezlerinin dinamiklerini algılamakta dahi zorluk yaşayan tiplerdir. Konuya çalışmanın üçüncü bölümünde ayrıltılı olarak yer verilmekle birlikte Üç, Altı ve Dokuz’un kendi merkezlerinden aldıkları karakteristik yeteneği baskılamaları şöyle ifade edilebilir: Üç’ler duygu merkezinde yer almalarına rağmen duygularını baskılayan ve duygularından kaçan; Altı’lar düşünce üçlüsü içinde konumlanmalarına rağmen kendi zihinsel yetkinliklerinden ve zekalarından şüphe duyan insanlardır. Dokuz’ların ise içgüdü (hareket) merkezinde yer almalarına rağmen öfkeyi yadsıdıkları, iradelerini ortaya koymakta ve harekete geçmekte zorluk yaşadıkları bilinmektedir. Tablo 21’e ilişkin bulguların değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulması gereken bu durum esasında bütünleşme ve stres rotaları, kanat etkileri ve alt tip değişkenleri ile birlikte Enneagram’ın statik olmayan yapısını yansıtmaktadır. Dolayısıyla katılımcıların Enneagram merkezlerine göre uygulayıcı rollere ilişkin net bir farklılaşmanın ortaya çıkması yukarıda açıklanan gerekçelerle esasında kendi başına bir sorun yansıtabilirdi. Araştırmada yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollere ilişkin en yüksek ortalama değerlerin, içgüdüsel merkeze ait olduğu görülmektedir. Enneagram’la ilgili olarak yukarıda dikkat çekilen dinamik işleyiştten hareketle, ortaya çıkan ortalama değerler; üçlü yapılar olarak ele alınan merkezlerden duygu ve düşünce

merkezlerinin, biçimlendirilmiş ve somutlaştırılmış bir soru formunda kendilerini ifade etmelerinin içgüdüsel merkeze göre bir miktar daha zor olacağı yorumuna ulaşılabilir. Nihayetinde katılımcı öğrencilerin Enneagram merkezlerine göre uygulayıcı rollere ilişkin farklılığın incelendiği Tablo 21’deki sonuçlar yönetici, teknisyen ve yansıtıcı stratejist rollerin istatistiksel olarak farklılaştığını göstermekle birlikte, rol farklılaşmalarını merkezler üzerinden yorumlamak Enneagram’ın dinamik yapısı üzerinden oldukça sınırlandırıcı bir değerlendirme olacaktır.

SONUÇ

Değişen dünya toplumlarında oluşan yeni şartlar, kurumsal davranış geliştirmeyi, sağlıklı ve kalıcı ilişkiler inşa etmeyi ve ayrı gruplar arasında karşılıklı fayda üretmek için uyum yaratmayı zorunlu kılmaktadır. 20. yy.'ın başlarından bu yana değişen yönetim paradigmaları ve teknolojik gelişmeler, bilimsel ve sanatsal niteliklere sahip halkla ilişkilerin de yeni boyutlar kazanmasına olanak sağlamıştır. Kuruluşlara rekabet avantajı kazandıran, itibar sorumluluğunu üstlenen ve bu yönleriyle kuruluş yönetimine hizmet eden halkla ilişkiler, kamuoyunu öngörebilmesi ve onun ihtiyaçlarına cevap verebilmesi yönüyle de kamuya hizmet etmektedir. Toplumun kültürünü değiştirme ve dönüştürme gücüne sahip olması, toplumsal bilinci geliştirip demokratik değerleri kamusal alanda gerçekleştirebilmesi yönüyle de toplumları kitlesel niteliklerden uzaklaştıran bir faaliyet alanıdır. Topluma karşı sorumluluk beklentisinin yüksek olduğu ve demokrasi geleneğinin oturduğu toplumlarda, halkla ilişkilere duyulan ihtiyaç yüksek olmaktadır. Bu noktada organizasyona ait davranışın hangi dengeler üzerinden şekillendiği, halkla ilişkiler uygulamalarında benimsenen rol ve stratejiler üzerinden belirlenmektedir. Çünkü Mengü ve Görpe (2007: 9)'nin belirttiği gibi halkla ilişkilerin kimlere ne tür bir etki ile yaklaştığını ifade eden uygulayıcı rolleri, halkla ilişkiler uygulayıcılarının yaratacağı katkının türünde belirleyici olmaktadır. Pek çok iletişim uzmanı bu mesleki uygulama alanının geleceğini bu alanda çalışan ve çalışacak olan iletişimcilerin profili ile ilişkilendirmekte yani halkla ilişkilerin insan kaynağına işaret etmektedir. Halkla ilişkiler uygulayıcılarının ya da uygulayıcı adaylarının sundukları ya da sunacakları katkının niteliği; onların doğuştan getirdikleri yetenekleri, gizil güçleri ve sonradan edindikleri becerileri, bu mesleki uygulama alanında kullanıp geliştirebilmeleri ve kendilerini (bu yolla) var edebilmeleri ile doğru orantılıdır. Halkla ilişkiler iletişiminin ana amacının, anlamak ve anlatmak olduğu gerçeğinden hareketle, halkla ilişkilerin insanı konu alan ve tüm faaliyetlerini insan faktörü üzerinden tasarlayan niteliği dikkat çekmektedir. Buradan hareketle hem halkla ilişkileri gerçekleştiren insan kaynağı hem de bütün uygulamalarının hedef unsuru olan insan ve onun özellikleri büyük önem taşımaktadır. Temelde insandan insana yönelik olan biçimsel iletişimin konu olduğu halkla ilişkiler bu çalışmada, mesleki yönelimlerde belirleyici olan etmenler ve halkla ilişkileri gerçekleştirmeye aday olan kişilerin mesleki vizyonlarını yansıtan, onu anlamlandırıp konumlandırmalarında temel teşkil eden, uygulayıcı rol algıları üzerinden araştırılmaktadır. Geniş çerçevede

organizasyonları kurumsal vatandaş bilinciyle hareket eden, belirli ilkeleri ve değerleri temsil eden yapılara dönüştürmek, sorunlar ve konular çerçevesinde elde edilen bilgiyi baskın koalisyonun içinde yer alarak sosyal strateji düzeyinde kararlara dönüştürmek yahut tanıma ve tanıtma faaliyetleri ile sınırlanan bir halkla ilişkiler anlayışını benimsemek, halkla ilişkilerin öznesi olan uygulayıcılara ve uygulayıcı adaylarına bağlıdır. Halkla ilişkilerin mekanik iş ve ilişkilerin yönetiminden çok öte fonksiyonlarını yerine getirmeye aday olan kişilerin, rollere ilişkin algıları ve bu algıların şekillenmesinde belirleyici olabilecek kişilik özellikleri büyük resimde anlamlı sonuçlar yaratabilmektedir. Bu noktada uygulayıcıların ve uygulayıcı adaylarının halkla ilişkilere özgün ve zengin katkılar sunabilmeleri, halkla ilişkilerde mutlu olmalarına, kendilerini ve yeteneklerini doğallıkla ifade edebilecekleri mesleki alanı seçmiş olmalarına bağlıdır. Türkiye’de eğitim şartları da göz önünde bulundurulursa, araştırma sonuçlarında katılımcı öğrencilerin halkla ilişkiler bölümünü tercih etmelerinde etkili olan psikolojik ve kişisel etmenlerin; sosyolojik, ekonomik ve rastlantısal etmenlerin kayda değer bir farkla önüne geçmesi sevindirici bir durumdur. Nitekim bireysel farklılıklara kaynaklık eden kişilik özellikleri, zihinsel yetenekler, ilgiler ve psikolojik ihtiyaçlar bireyleri farklı işleri, farklı düzeylerde yapmaya ve bu işlere yönelik farklı düzeylerde istek duymaya yöneltmektedir. Dolayısıyla katılımcı öğrencilerin çoğunlukla, gerçekleştirmeye aday oldukları halkla ilişkileri, kişilikleri ile örtüşen, kişilik özellikleri ile uyumlu nitelikleri üzerinden bilinçli bir yönelimle tercih ettikleri söylenebilir. Bu yeteneklerini ve potansiyellerini halkla ilişkilerde değerlendirmeye dair istek duydukları anlamına gelmektedir.

Bununla birlikte bireyin mesleki beklentisinde ve tercihinde biyolojik faktörlerin başında gelen cinsiyet de etkili bir rol oynamaktadır. Kadın ve erkek davranışlarında, ilgi ve tutumlarında ortaya çıkan farklılaşmaların ardında biyolojik ve sonradan öğrenilen toplumsal faktörler olduğu bilinmektedir. Kadın ve erkek bireylerin genelde hayatlarını özelde ise meslek beklentilerini ve seçimlerini yönlendiren, toplumsal uygulama ve kültürel vurgularla gerçeklik kazanan ‘toplumsal cinsiyet’ algıları dikkat çekmektedir. Ebeveyn tutumları, eğitim kurumları ve medya içerikleri, insanın en temel sosyal hayat pratikleri içinde, kadın ya da erkek olmakla ilgili algılarda normlar, gelenekler, sunulan modeller ve kalıp yargılar üzerinden yönlendirici etkiler yaratmaktadır. Bu etkilerle kadınlar ve erkekler, belirli mesleklere, mesleklerin saygınlığına ya da meslek yaşamı ile ilişkilendirilen cinsiyet temelli

özelliklere yönelik toplumsal telkinleri büyük oranda benimseyebilmektedir. Bir yönüyle dayatılan geleneksel rol beklentileri, insanı merkeze alan çağdaş yaklaşımların etkisiyle değişmeye ve tartışılmaya başlamakta, bireylere kişilik özelliklerine, potansiyellerine ve doğal eğilimlerine uygun kariyer gelişimi ortamı sağlayabilmek önem kazanmaktadır. Bu bağlamda genelde halkla ilişkiler uygulayıcılarının, özelde ise çalışmaya katılan uygulayıcı adaylarının çoğunlukla kadınlardan oluşması, toplumun beklentilerini karşılamaya ve kendileri için tayin edilen toplumsal rolleri benimsemeye yönelik meslek tercihi ile ilişkilendirilebilecek toplumsal cinsiyet algısı ile açıklanabilir. Günlük hayatın içinde kültürel değerlerin ve normların ardında gizlenen ayrımcılık temelli anlayış ve inançlar, çoğunlukla sorgulanmamaktadır. Halkla ilişkilerde cinsiyet kaynaklı olarak yaşanan sorunlar öteden beri uzmanların dikkatini çekmiş ve konu ile alakalı çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu bağlamda yaşanan sorunlardan biri de toplumsal cinsiyet algısı temelinde şekillenen ve halkla ilişkiler mesleğinin kadınlaşmasına sebep olan görüştür. Ülkemizde halkla ilişkilerin bir kadın mesleği olduğuna ilişkin dikkat çeken bu görüş esasında halkla ilişkilere, onun zenginliğine, çeşitliliğine ve değerine zarar vermektedir. Nitekim medya içeriklerinde ve zaman zaman da gerçek yaşam pratiklerinde, planlanmış bir eğitim almaksızın, kişisel bağlantılar ve yakınlıklar üzerinden, sırf kuruluş bünyesinde bir pozisyon sağlamak amacıyla ‘halkla ilişkiler uzmanı’ kadrolarının kullanıldığı ve pozisyona düşünülen isim ve karakterlerin çoğunlukla dişil özellikleriyle ön plana çıkarıldığı bilinmektedir. Kuramsal bir alt yapıya ve bilgi bütünlüğüne kavuşmuş, uygulamalı ve bilimsel bir uzmanlık dalı olan halkla ilişkiler mesleğine ilişkin, liyakat temelinde olmayan görüntülerin ve mesajların işlenmesi ayrıca halkla ilişkilere feminen özelliklerin atfedilmesi genel çerçevede onun itibarını zedeleyen olumsuz pratikler olarak değerlendirilebilir. Tüm bu temelsiz ve bilimsellikten uzak yakıştırmalar, halkla ilişkiler fonksiyonunun net faydalar üretmediğine, ölçülebilir ekonomik bir değeri olmadığına, ilişki temelli ve güzel olmakla birlikte rekabet dünyasında pek anlam ifade etmediğine yönelik anlamsız kanaatlerin oluşmasına sebep olabilmektedir. Bilindiği gibi bu çalışmada halkla ilişkileri, lisans eğitimi düzeyinde tercih eden öğrencilerin halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin algılarında, kişilik özelliklerine göre ortaya çıkan farklılaşma araştırılmaktadır. Halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri için, geleneksel halkla ilişkilerden halkla ilişkilerin stratejik rolüne geçişi işaret eden, geleneksel ve yeni boyutları da kapsayan Benita Steyn’in halkla ilişkiler uygulayıcı rolleri üzerine yaptığı Afrika çalışmaları ve yönetici,

teknisyen, yansıtıcı stratejist ve eğitsel roller kavramsallaştırması temel alınmıştır. Halkla ilişkileri, mesleki eğitim alanı olarak seçen bireylerin uygulayıcı rol algıları ile kişilik özellikleri arasındaki ilişki ise Enneagram kişilik tipleri ile ortaya koyulmaktadır. Bu bağlamda çalışmada cinsiyet değişkeni üzerinden dikkat çeken bir diğer sonuç da kadın uygulayıcı adayların, halka ilişkiler çalışanının görev tanımına ve sorumluluklarına ilişkin önermelerden, mesleğin teknik yönünü vurgulayan teknisyen role yönelik önermelere erkek katılımcılara göre daha fazla yönelmesidir. Kadın katılımcıların halkla ilişkilere yönelik mesleki vizyonlarını yansıtan ve halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine ilişkin yakınlıklarını ifade eden bu bulgular bir yönüyle, kendilerini gelecekte teknisyen rolünü benimseyen halkla ilişkiler uygulayıcıları olarak görme eğilimlerini ifade etmektedir. Konu, halkla ilişkiler rollerinin geleneksel ve ikili yapısı üzerinden ele alındığında, yönetsel becerilere ve yönetsel bakış açısına sahip uygulayıcıların ve uygulayıcı adaylarının, baskın koalisyonda karar vericiler olarak yer alabildiği ya da alabileceğini söylemek mümkündür. Teknisyen rolünü yansıtan bir uygulayıcı ya da benimseyen bir uygulayıcı adayı ise, kendisinden teknik hizmet sağlaması beklenen, stratejik kararlar doğrultusunda mesaj oluşturması ve bilgi dağıtması beklenen kişi olarak konumlanmaktadır. İçinde yaşadığımız çağda, kadınlar da erkekler kadar iş dünyasının içinde aktif şekilde varlık göstermekte ve ekonomik üretim süreçlerine eşit oranda katkılar sunmakla birlikte meslek yaşamına dair cinsiyete özgü özellikler; toplumsal cinsiyet algısı, toplumsal uygulamalar ve kültürel faktörler üzerinden şekillenmektedir. Genel kabul gören ataerkil bakış açısı, rekabetçi ve rasyonel niteliklerle anılan ve doğası gereği erkeklere daha uygun bulunan iş dünyasında, kadınları pasif, edilgen, zayıf, naif, duygusal ve irrasyonel niteliklerle ilişkilendirmektedir. İfade edilen inanç ve kanaatlerin etkisiyle kadınların, karar alma mekanizmalarında yer almak yerine karar alıcıları asiste eden pozisyonlara uygun görülmesi muhtemeldir. Araştırma sonuçlarında kadın katılımcıların yönetim rolünden ziyade organizasyonun mikro ya da uygulama düzeyinde görülen, karar alıcıların politik kararlarını, iletişim ve gazetecelik becerilerini kullanarak uygulaması beklenen ve teknik yönü vurgulayan teknisyen role yönelik önermelere, erkek katılımcılara göre daha fazla yönelmelerinde ve mesleki vizyonlarını bu şekilde yansıtmalarında, bahsedilen ataerkil yaklaşımın etkisinin belirleyici olduğu düşünülebilir. Bununla birlikte çevresel ve sosyal konulara yönelik, proaktif olarak incelemeler ve gözlemler yapmak, toplumsal değer ve normlara karşı duyarlı kurumsal davranış geliştirmek ve kurumsal

stratejilerin ve politikaların kilit paydaşlar üzerindeki açık etkilerini üst yönetime aktarmakla ilgili olan yansıtıcı stratejist rol, kadın uygulayıcı adaylarının mesleki vizyonlarına daha yakın bulunmuştur. Araştırmada dikkat çeken bu sonuç, kadın katılımcıların gerçekleştirmeye aday oldukları bu meslekte, üstlenecekleri görevler açısından çevresel ve sosyal konulara yönelik duyarlılıklarının, erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğunu, bünyesinde yer alacağı organizasyonun kurumsal vatandaş bilinciyle, sosyal olarak sorumlu davranışlar geliştirmesine sağlayacağı katkıda daha istekli ve duyarlı olduğunu düşündürmektedir.

Ayrıca çalışmada sınıf değişkenine göre uygulayıcı rol algılarında ortaya çıkan farklılaşmanın en belirgin değerleri teknisyen ve yönetici rollerde dikkat çekmektedir. Ortaya çıkan sonuçlar 3. sınıf öğrenci katılımcıların halkla ilişkiler çalışanının görev tanımına ve sorumluluklarına ilişkin önermelerden mesleğin teknik yönünü vurgulayan teknisyen role ilişkin önermelere; 4. sınıf öğrenci katılımcıların ise kurumsal stratejiyi destekleyen halkla ilişkiler stratejisi geliştirebilmek, halkla ilişkiler planlarının başarı ya da başarısızlığını üstlenmek ve karar alıcı mekanizma içinde yer almak gibi daha bütünsel beceriler ve yeterlilikler gerektiren yönetici role ilişkin önermelere yakınlıklarını göstermektedir. Rollere ilişkin söz konusu farklılaşmanın yaşanması 4. sınıf öğrencilerin, araştırma yürütmek ve analiz etmek, sorun çözmek, bağımsız durumlar arasında bağlantı kurmak gibi kazanımları daha fazla edinmiş olmaları üzerinden açıklanabilir. Bu durum 4. sınıf öğrencilerin bahsedilen kazanımlar üzerinden; organizasyonel hedefler geliştirme, stratejik planlama yapma, proje ve program yürütmeyi bilme, kültürler arası ve global iletişim gibi yeterliliklere daha fazla sahip olabileceklerini akla getirmektedir. Sınıf düzeyinde dahi rol algılarında ortaya çıkan farklılaşma görünür değerlerde iken halkla ilişkilerin kolaylıkla ve belirli bir vasıf gerektirmeden yapılabileceğine ilişkin var olan kanaat oldukça üzücüdür. Halkla ilişkiler uygulamalarına yönelik pratiklerin bir fayda üretmesi ve kurumsallaşması ancak planlanmış, sürekli güncellenen bir eğitim planı ve akreditasyonla mümkün olmaktadır. Halkla ilişkiler mesleki uygulamalarının, kendilerine güvenen, gerekli bilgi ve yeterlilikleri yetkin eğitim kurumlarından almış uygulayıcılar tarafından yerine getirilmesi, halkla ilişkilere ait pratiklerin standartlarını zedeleyen temelsiz varsayımları değiştirecek, halkla ilişkilerin kurumsallaşmasına ve profesyonelleşmesine katkı sağlayacaktır.

Halkla ilişkiler eğitiminin yanında iletişim uzmanları, halkla ilişkiler uygulayıcıları için bir takım kişisel özelliklere de dikkat çekmektedir. Bu konuda; sabırlı, açık fikirli, rasyonel, araştırmacı, yaratıcı, sezgisel, özgüvenli, iddialı ve ortak çalışmaya açık olmak sıklıkla ifade edilen özelliklerdir. Ayrıca sosyal beceri yeteneğine, problem çözme yeteneğine, eleştiri yeteneğine, duygusal zeka yeterliliklerine, iyi dinleme ve empati yetilerine, sözlü ve görsel iletişim yeteneğine de işaret edilmektedir. Değişen koşullara uyum sağlayabilmek, hayır diyebilmek, esneklik, etkili bir duruşa, entellektüel merak ve sorgulayıcı bir zekaya sahip olmak da vurgulanan kişilik özellikleri arasında yer almaktadır. Çalışmada kullanılan Enneagram modelinde, insanların algılama, dış dünyayı yorumlama ve etkileşim tarzlarını farklılaştıran, bilgileri işleme ve ifade etme şekillerinde belirleyici işlev gören yapılar ‘merkezler’ olarak adlandırılmaktadır. Dokuz Enneagram tipinin her biri içgüdüsel, duygu ve düşünce şeklinde ifade bulan merkezlerden birinde yer almakta ve her merkezde üç Enneagram tipi kümelenmektedir. Çalışmada duygu merkezinde kümelenen Enneagram tiplerinin katılımcıların yaklaşık olarak yarısını oluşturduğu görülmektedir. Duygu merkezinde yer alan tiplerin yansıttıkları genel nitelikler, onların insanlarla kolay iletişim kurabilen, yönlendirici, paylaşımcı, dikkate alan, ilgi görme ve gösterme, değer verme konularında duyarlı, dinlemeye açık kişiler oldukları şeklindedir. İnsan ilişkilerinde destekleyici, uyumlu ve samimi olmaya çalışan, kişilerle ve hedef kitleleriyle kurdukları iletişim kanallarının açık olmasını önemseyen ve geribildirime duyarlı kişiler oldukları bilinmektedir. Bireysel farklılıkların kabul edildiği bir iletişim tarzını benimsemeleri, işbirliğine açık olmaları, çevrelerini gözetme ve gözlemleme potansiyellerinin yüksek olması, halkla ilişkileri onlar için tercih edilebilir ve cazip kılabileceğini düşündürmektedir. Yaptıkları ile çevrelerine katkı sunma motivasyonları yüksek, hayatı ve meşgul oldukları işi anlamlı ve derin kılmak için çalışan, insan ilişkilerinde ise karşılıklı memnuniyeti gözetken duygu merkezi tiplerinin genelde iletişim fakültelerine özelde ise halkla ilişkiler bölümlerine yönelmeleri çalışmanın varsayımını desteklemektedir. Bu noktada halkla ilişkiler disiplinine taktiksel açıdan bakmanın hata olduğunu, onun araştırma temelli bir çıkışla, strateji doğrultusunda yapılan ve çıktıları ölçülen süreç odaklı bir yönetim işlevi olduğunu vurgulayan Görpe (2010: 108, 109)’nin ifadeleri akla gelmektedir. Görpe, yüksek lisans ve doktora mülakatlarına katılan adayların halkla ilişkileri tercih etme sebeplerine yönelik verdikleri “insanları seviyorum, insanlarla rahat iletişim kuruyorum.” yanıtlarına dikkat çekerek, halkla ilişkilerin

insanlarla iletişim içine girmeyi gerektirmeyen ancak masa başında araştırma ve değerlendirme yapmayı, strateji oluşturmayı gerektiren süreçlerine işaret etmektedir. İfade edilen görev tanımları ile baskın koalisyonun yanında, danışmanlık olarak konumlandırılan halkla ilişkilerin esasında daha fazla bilgi, vizyon, donanım ve yetenek gerektirdiğini belirtmektedir. Buradan hareketle halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yönelik algıların kişilik özellikleri üzerinden incelendiği çalışmanın bulguları dikkate değer sonuçlar ortaya koymaktadır. Farklı kişilik özelliklerine sahip uygulayıcı adaylarının, farklı yetenek ve potansiyelleri ile dört boyut olarak ele alınan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerinden yakınlık gösterdikleri rolle, halkla ilişkilere katkılar sunabilecekleri söylenebilir. Her bir Enneagram tipinin, oldukça geniş bir yelpazede ele alınabilen halkla ilişkiler fonksiyonuna derinlik kazandırıp zenginleştireceği tahmin edilebilir bir durumdur. Örneğin teorik çerçevede, düşünce grubunda yer alan tip Beş'lerin, halkla ilişkilere nitelikli akademisyenler olarak katkılar sunmaları, halkla ilişkilerde kendilerini güçlü teorisyenler olarak gerçekleştirmeleri en az duygu grubunda yer alarak mesleğe yönelen adaylar kadar halkla ilişkilere derinlik katabilir. Benzer şekilde teorik çerçevede strateji vurgusuyla halkla ilişkilerin değişen niteliğine uygun özelliklere sahip tip Beş'in, masa başında bireysel çalışmalarla strateji geliştirme, planlama ve değerlendirme süreçlerinde halkla ilişkilere boyut kazandırabileceği söylenebilir. Nitekim çalışma sonuçları da sahip oldukları kişilik özellikleri, yetenek ve potansiyelleri ile büyük oranda paralel olarak; teknisyen rolde tip Bir'leri, yansıtıcı stratejist rolde tip Sekiz'leri, yönetici ve eğitim rollerinde ise tip Üç'leri en yüksek ortalama değerlerle ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda katılımcıların yansıttıkları Enneagram tipine göre, mesleki vizyonlarını yansıtan, ve halkla ilişkileri belirli görev tanımları üzerinden konumlandıran uygulayıcı rollerine yönelik algılarında farklılaşma olduğu görülmüştür. Sonuç itibarıyla çalışma, katılımcıların halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine duydukları yakınlıkların cinsiyet, sınıf, üniversite türü ve Enneagram kişilik tipine göre anlamlı şekilde farklılaştığını göstermiştir. Söz konusu farklılaşmaların en net değerlerinin, pek çok değişken için, tarihsel teknisyen ve yönetici rollerde ortaya çıkması, mesleki ve biçimsel bir uygulama alanı olarak halkla ilişkilerin nispeten yeni olan niteliği ve Türkiye'de halkla ilişkilerin görev tanımına ilişkin net ve kesin ayrımların olmaması ile açıklanabilir.

Bireyin kendini tanıdığı ölçüde tercihlerinin ve kararlarının anlamlı ve sağlıklı olacağı düşünüldüğünde kişilik kavramı ve kişilik özellikleri önem kazanmaktadır. Dış dünyada

yaratılan etkilere ve dış dünyadan alınan etkilere yönelik farkındalık da doğrudan bireyin kendini tanıması ile ilişkilidir. Bu çerçevede uygulayıcı adaylarının, icra etmeye aday oldukları halkla ilişkilere sunacakları katkılar, kendilerini tanıdıkları ve halkla ilişkilere ne tür bir etki ile yaklaştıklarını farkında oldukları ölçüde zenginleşebilir. Alanda, farklı kişilik kuramları ile yapılacak olan çalışmalar ve karşılaştırmalı analizler hem halkla ilişkiler fonksiyonun tüm rol boyutlarıyla daha iyi anlaşılmasına ve genel klişelerle algılanan görünümünün değişmesine hem de çeşitli mizaçlara sahip kişilerin bilinçli tercihleri ile halkla ilişkilerin boyut atlamasına katkı sağlayabilir.

KAYNAKÇA

- Acarkan, İsmail: **Kişiliğin DNA'sı Enneagram ve Dokuz Mizaç Modeline Göre Kendimizi Tanımak Başkalarını Anlamak**, İstanbul, Kurtuba Kitap, 2017a.
- Acarkan, İsmail: **Enneagram- Dokuz Mizaç Modeline Göre Kişilik Gelişimi Çocuklar Neden Farklı**, İstanbul, Kurtuba Kitap, 2017b.
- Acarkan, İsmail: **Enneagram İle Kendini Keşfet**, İstanbul, Timaş Yayınları, 2018.
- Adler, Alfred: **Yaşamın Anlamı ve Amacı**, Çev. Kamuran Şipal, İstanbul, Say Yayınları, 2000.
- Akım, Feride: **Halkla İlişkilerde Stratejik Karar Halkla İlişkiler Uygulayıcılarının Roller**, İstanbul, Derin Yayınları, 2010a.
- Akım, Feride: “Halkla İlişkilerin Temel Amaçlarını Faaliyet Alanları ve İlkeleri ile Emniyet Teşkilatındaki İşleyişine İlişkin Genel Bir Bakış” **Polis ve Halkla İlişkiler**, Ed. Yıldız Dilek Ertürk, İstanbul, Kutup Yıldızı Yayınları, 2010b.
- Akım, Feride: **Halkla İlişkilerde Etkili Konuşma ve Sunum Teknikleri**, İstanbul, Derin Yayınları, 2014.
- Aristoteles: **Nikomakhos'a Etik**, Çev. Saffet Babür, Ankara, BilgeSu Yayınları, 2007.
- Arklan, Ümit: **Halkla İlişkiler: "Kavram, Kapsam ve İlişkili Olduğu Alanlar" Düünden Bugüne Halkla İlişkiler**, Ed. Metin Işık, Mustafa Akdağ, Konya, Eğitim Kitabevi, 2011.

- Asna, Alaeddin: **Halkla İlişkiler**, İstanbul, Sabah Kitapçılık, 1998.
- Asna, Alaeddin: **Kuramda ve Uygulamada Halkla İlişkiler**, İstanbul, Pozitif Yayınları, 2012.
- Aspell, Patrick J, Aspell, Dee Dee: **The Enneagram Personality Portraits Enhancing Team Performance Trainers Guide**, San Francisco, 1997.
- Aydede, Ceyda: **Teorik ve Uygulamalı Halkla İlişkiler Kampanyaları**, Ankara, Mediacat Kitapları, 2001.
- Aydede, Ceyda: **Profesyonel Bir İlişki: Medya ve Halkla İlişkiler**, İstanbul, Nobel Yayınları, 2004.
- Bacanlı, Feride: “Lise Öğrencileri İçin Mesleki Grup Rehberliği Programı ve Uygulama Kılavuzu” **Rehberlik ve Psikolojik Danışmada Kullanılan Ölçme Araçları ve Programlar Dizisi**, Ed. Yıldız Kuzgun, Feride Bacanlı, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık, 2005.
- Bacanlı, Feride: “Özellik-Faktör Uyumlu Kuramlar”, **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Baron, Renee, Wagele, Elizabeth: **The Enneagram Made Easy Discover the Nine Types of People**, New York, HarperCollins Publishers, 1994.
- Bartlett, Maurice S.: "Tests Of Significance In Factor Analysis” **British Journal of Statistical Psychology**, 3, (2), 1950, pp. 77-85.
- Bell, Sue II., Bell, Eugene C.: “Public Relations : Functional or Functionary?” **Public Relations Review**, 2, (2), 1976, pp. 47-57.

- Berger, Bruce K.: “Power Over, Power With and Power to Relations : Critical Reflections on Public Relations, the Dominant Coalition and Activism” **Journal of Public Relations Research**, 17, (1), 2005, pp. 5-28.
- Bernays, Edward: **Public Relations**, Oklahoma, University of Oklahoma Press, 1980.
- Bıçakçı, Banu A., Hürmeriç, Pelin: “The Historical Development of Public Relations in Turkey: The Rise of a Profession in Times of Social Transformation,” **Pathways to Public Relations**, Ed. by. Burton St John III, Margot Opdycke Lamme, Jacquie L’Etang, Oxfordshire, Routledge Publishing Company, 2014, pp. 257-272.
- Biber, Ayhan: **Halkla İlişkilerde Teorik Bir Çerçeve**, Ankara, Vadi Yayınları, 2004.
- Broom, Glen M., Sha, Bey-Ling: **Cutlip and Center’s Effective Public Relations**, Harlow, Pearson, 2013.
- Burger, Jerry M.: **Kişilik**, Çev. İnan Deniz Erguvan Sarioğlu, İstanbul, Kaknüs Yayınları, 2016.
- Bülbül, Rıdvan A.: **Halkla İlişkiler**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2004.
- Cervone, Daniel, Pervin, Lawrence A.: **Kişilik Psikolojisi Kuram ve Araştırma**, Çev. Ed. Mustafa Baloğlu, Ankara, Nobel Akademik yayıncılık, 2016.
- Chestnut, Beatrice: **The Complete Enneagram 27 Paths to Greater Self Knowledge**, California, She Writes Press, 2013.

- Condon, Thomas: **The Enneagram Video & Movie Guide 3.0 How To See Personality Styles In The Movies**, The Changeworks, 2011.
- CIPR (Chartered Institute of Public Relations): (Çevrimiçi) <https://www.cipr.co.uk>, 30 Mart 2017.
- Craig, Hannah: **Recognizing the Enneagram**, California, Createspace Publishing, 2014.
- Croft, Veronica, Croft, Chris: **An Extraordinary Guide to Realigning Your Life & Becoming Your Best Self The Enneagram: Pathways to Happiness**, Bloomington, Balboa Press, 2015.
- Cutlip, Scott M., Center, Allen H.: **Effective Public Relations**, New Jersey, Prentice-Hall, 1978.
- Cüceloğlu, Doğan: **İnsan ve Davranışı Psikolojinin Temel Kuramları**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 2014.
- Çakır, Mehmet A.: “Mesleki Rehberlik” **Psikolojik Danışma ve Rehberlik**, Ed. Alim Kaya, Ankara, Anı Yayıncılık, 2004.
- Çamdereli, Mete: **Ana Çizgileriyle Halkla İlişkiler**, İstanbul, Salyangoz Yayınları, 2004.
- Çetinkaya-Yıldız, Gençtanırım-Kurt, Dilek: “İnsancıl Kuram C. Rogers ve A. Maslow” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Çokluk, Ömay, Şekercioğlu, Güçlü, Büyüköztürk, Şener: **Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları**, Ankara, Pegem Akademi, 2012.
- Çoruh, Selahattin: **Propaganda Reklam Halkla ilişkiler**, Ankara, Güven Matbaası, 1969.

- Daniels, David N., Price, Virginia A.: **The Essential Enneagram The Definitive Personality Test and Self-Discovery Guide Revised and Updated**, HarperCollins, 2009.
- Daniels, David N., Price, Virginia A.: **Enneagram Kendini Bilme Sanatı**, İstanbul, Kaknüs Yayınları, 2016.
- David, Oscar: **The Enneagram For Managers Nine Different Perspective of Managing People**, Amsterdam, 2001.
- Demirtaş-Zorbaz, Selen: “Biyolojik Kuram H. Eysenck” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Derin, Sümeyye: “Analitik Psikoloji C. Jung” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Dozier, David M.: “İletişim ve Halkla İlişkiler Uygulayıcılarının Örgütsel Roller” **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.
- Dunn, Dana S.: **Statistics and Data Analysis for Behavioral Sciences**, NewYork, McGraw Hill Companies, 2001.
- Ercan, İlker, Kan, İsmet: “Ölçeklerde Güvenirlik ve Geçerlik” **Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi**, 30, (3), 2004, pp. 211-216.
- Erden, Münire, Akman, Yasemin: **Eğitim Psikolojisi Gelişim - Öğrenme - Öğretme**, Ankara, Arkadaş Yayınevi, 2011.

- Erdoğan, İrfan, Alemdar, Korkmaz: **Öteki Kuram Kitle İletişim Kuram ve Araştırmalarının Tarihsel ve eleştirel Bir Değerlendirmesi**, Ankara, ERK Yayınları, 2010.
- Ertürk, Yıldız D.: “Örgütsel Davranış Açısından Halkla İlişkiler ve İnsan Kaynakları Yönetimi İlişkisine, Örgüt Psikolojisi Yelpazesinden Bir Bakış” **Halkla İlişkiler Alanına Örgütsel Davranış Yansımaları**, Ed. Yıldız D. Ertürk, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2007.
- Ertürk, Yıldız D.: **Davranışlarımız ve Biz Sosyal Psikoloji Bakışıyla Kalabalık İçinde Ben Olmak**, İstanbul, Pozitif Yayınları, 2017.
- Ertürk, Özkan K.: **Küreselleşme Ekseninde Halkla İlişkiler**, Ankara, Birleşik Yayınevi, 2010.
- Fawkes, Johanna: “Halkla İlişkiler Nedir?” **Halkla İlişkiler El Kitabı**, Çev. Murat Yaz, İstanbul, Kapital Medya A. Ş., 2006.
- Field, Andy: **Discovering Statistics using IBM SPSS Statistics**, 5th Edition, Sage Publications, 2017.
- Fornell, Claes, Larcker, David F.: “Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error” **Journal of Marketing Research**, 18, (1), 1981, pp. 39-50.
- Geçikli, Fatma: **Halkla İlişkiler ve İletişim**, İstanbul, Beta Yayıncılık, 2010.
- Geçtan, Engin: **Psikanaliz ve Sonrası**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1998.
- Geçtan, Engin: **Psikodinamik Psikiyatri ve Normaldışı Davranışlar**, İstanbul, Metis Yayınları, 2018.

- Gill, John, Johnson, Phil: **Research Methods for Managers**, Sage Publications, 2010.
- Göksel, Ahmet B.,
Yurdakul, Nilay B.: **Temel Halkla İlişkiler Bilgileri**, İzmir, Ege Üniversitesi Basımevi, 2013.
- Görpe, Serra: "Halkla İlişkiler Roller ve Yansımaları" **Halkla İlişkiler Alanına Örgütsel Davranış Yansımaları**, Ed. Yıldız Dilek Ertürk, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2007.
- Görpe, Serra: "Halkla İlişkilerde Stratejik Planlama ve Planlamanın Önemi" **Polis ve Halkla İlişkiler**, Ed. Yıldız Dilek Ertürk, İstanbul, Kutup Yıldızı Yayınları, 2010.
- Görpe, Serra, Mengü, Seda
Ç.: "Dünyada ve Türkiye’de Halkla İlişkiler Eğitimi Üzerine: Halkla İlişkiler Eğitimine Kültürün Etkisi" **Dünden Bugüne Halkla İlişkiler**, Ed. Metin Işık, Mustafa Akdağ, Konya, Eğitim Kitabevi, 2011.
- Gregory, Anne: "The Capabilities Needed For The Strategic Management Role" **Public Relations a Managerial Perspective**, London, Sage Publications, 2011.
- Grunig, James E.: "Halkla İlişkiler Kavram Strateji ve Uygulamaları Giriş" **Halkla İlişkiler Kavram Strateji ve Uygulamaları**, İstanbul, Der Yayınları, 2011.
- Grunig, James E.: "Yönetimde Mükemmellik Nedir" **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.

- Grunig, James E., Grunig, Lerissa E. “Halkla İlişkiler ve İletişim Modelleri” **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.
- Grunig, James E., Hunt, Todd: **Managing Public Relations**, New York, CBS College Publishing, 1984.
- Grunig, James E., White, Jon: “Halkla İlişkiler Kuram ve Uygulamasında Dünya Görüşlerinin Etkisi” **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.
- Grunig, James E., Repper, Fred C.: “Stratejik Yönetim, Kamular ve Gündemler” **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.
- Güneri, Oya Y.: “Psikodinamik Yaklaşımlar”, **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Güzeloğlu, Ebru: “Halkla İlişkilerde Eylemler ve tepki Stratejileri” **Stratejik Halkla İlişkiler Yönetimi**, Ed. Aylin Göztaş, Füsun Topsümer, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2012.
- Hair, Joseph F., Black, William C., Babin, Barry J., Anderson, Rolph E.: **Multivariate Data Analysis**, New Jersey, Prentice Hall, 2009.
- Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyonu Kasım 2006 Raporu: “The Professional Bond”, (Çevrimiçi) 2006_Report_of_the_Commission_on_Public_Relations_Education.pdf, 25 Mart 2018.

- Halkla İlişkiler Eğitimi Komisyonu Mayıs 2015 Raporu: “Industry-Educator Summit on Public Relations Education”, (Çevrimiçi) <http://www.commissionpred.org/2015/07/summary-report-commission-on-public-relations-educations-cpre-industry-educator-summit-on-public-relationseducation/>, 25 Mart 2018.
- Halkla İlişkiler IPRA Raporu: Çev. Ok. A. Fikret Işıkyakar, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Basımevi, 1987.
- Harlow, Rex F.: “Building a Public Relations Definition” **Public Relations Review**: Volume 2, Issue 4, 1976, pp. 34-42.
- Hellany, Ali: Enneagram: “Exploring Learning Styles of Engineering Students”, GCC Conference IEEE Nisan 2006.
- Hon, Linda Childers, Grunig, Larissa A., Dozier, David M.: “Halkla İlişkiler ve Kadın: Sorunlar ve Fırsatlar” **Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetiminde Mükemmellik**, Çev. Elif Özsayar, İstanbul, Rota Yayınları, 2005.
- Hunt, Todd, Grunig, James E.: **Public Relations Techniques**, Orlando, Harcourt Brace College Publishers, 1994.
- Hurley, Kathleen, Dobson, Theodore: **My Best Self Using The Enneagram to free The Soul Releasing The Power to Love & Create**, New York, HarperCollins Publishers, 1993.
- IPRA (International Public Relations Association): (Çevrimiçi) (<https://www.ipra.org/>, 20 Haziran 2017).
- İbn Miskeveyh: **Ahlakî Olgunlaştırma**, Çev. A. Şener, İ. Kayaoğlu, C. Tunç, Ankara, Kültür ve Turizm bakanlığı Yayınları, 1983.

- İnanç, Banu Y., Yerlikaya, Eşef E.: **Kişilik Kuramları**, Ankara, Pegem Akademi, 2017.
- Jöreskog, Karl, Sörbom, Dag: **LISREL 8: User's Reference Guide**, Chicago, Scientific Software International, 1996.
- Jung, Carl G.: **Bilinç ve Bilinçaltının İşlevi**, Çev. Engin Büyükinall, İstanbul, Say Yayınları, 1999.
- Jung, Carl G.: **İnsan ve Sembolleri**, Çev. Ali Nahit Babaoğlu, İstanbul, Okuyan Us Yayınları, 2009.
- Kaiser, Henry F.: "An Index of Factorial Simplicity" **Psychometrika**, 39, 1974, pp. 31-36.
- Kağıtçıbaşı, Çiğdem: **Yeni İnsan ve İnsanlar**, İstanbul, Evrim Yayınevi, 2006.
- Kalaycı, Şeref: **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, Ankara, Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti., 2006.
- Kalyon, Yeşim: **Halkla İlişkiler ve İletişim**, Ankara, Siyasal Kitabevi, 2012.
- Kararırmak, Özlem: "Bireysel Psikoloji A. Adler" **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Kaya, Alim: "Kariyer Danışmanlığında Değerlendirme" **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Kazancı, Metin: **Kamuda ve Özel Kesimde Halkla İlişkiler**, Ankara, Turhan Kitabevi, 2013.

- Kızıldağ, Seval: “Psikanalitik Sosyal Kuram K. Horney” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Kuzgun, Yıldız: **Meslek Rehberliği ve Danışmanlığına Giriş**, Ankara, Nobel yayınları, 2003.
- Kuzgun, Yıldız: “Zeka ve Yetenekler İnsanın En Önemli Uyum Araçları” **Eğitimde Bireysel Farklılıklar**, Ed. Yıldız Kuzgun, Deniz Deryakulu, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2006.
- Kuzgun, Yıldız: **Meslek Gelişimi ve Danışmanlığı**, Ankara, Nobel Yayınları, 2014a.
- Kuzgun, Yıldız: **Meslek Rehberliği ve Danışmanlığına Giriş**, Ankara, Nobel Yayınları, 2014b.
- Lapid-Bogda, Ginger: **What Type of Leader Are You Using The Enneagram System to Identify and Grow Your Leadership Strengths And Achieve Maximum Success**, McGraw-Hill eBooks, 2007.
- Lapid-Bogda, Ginger: **Bringing Out The Best in Everyone You Coach Use The Enneagram System For Exceptional Results**, McGraw-Hill eBooks, 2010.
- L’Etang, Jacquie, Pieczka, Magda: “Halkla İlişkiler Eğitimi” **Halkla İlişkilerde Eleştirel Yaklaşımlar**, Çev. Gülcan Işık, Ankara, Vadi Yayınları, 2002.

- Levine, Janet: **Know Your Parenting Personality How to Use Enneagram to Become the Best Parent You Can Be**, New Jersey, John Wiley & Sons Inc, 2003.
- Maitri, Sandra: **The Spiritual Dimension of The Enneagram Nine Faces of The Soul**, New York, Penguin Putnam Inc., 2001.
- Maslow, Abraham: **İnsan Olmanın Psikolojisi**, Çev. Okhan Gündüz, İstanbul, Kuraldışı Yayıncılık, 2001.
- Mengü, Seda Ç, Görpe, Serra: “Halkla İlişkilerde Aydınlanma: Kamusal İletişim Stratejilerinin Gerçekleşmesinde Halkla İlişkiler Roller ve Etik” **Halkla İlişkiler ve Reklam üzerine Etik Değerlendirmeler**, Ed. İdil Sayımer, Pınar Eraslan Yayınoğlu, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2007).
- Mengü, Seda: “Bir Meslek Olarak Halkla İlişkiler, İşlev, Roller ve Modeller” **Polis ve Halkla İlişkiler**, Ed. Yıldız Dilek Ertürk, İstanbul, Kutup Yıldızı Yayınları, 2010.
- Mengü, Seda Ç.: **Halkla İlişkiler Bir Kültür Politikası**, Konya, Eğitim Kitabevi, 2012.
- Merter, Mustafa: **Psikolojinin Üçüncü Boyutu Nefs Psikolojisi ve Rüyaların Dili**, İstanbul, Kaknüs Yayınları, 2014.
- Meydan, Cem H., Şeşen, Harun: **Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2011.
- Murphy, James: **Enneagram Evaluation Know Who You Are and How You Can Use That to the Fullest**, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2015.

- Myers, Isabel B., Myers, Peter B.: **Kişilik**, Çev. Hüsnü Ovacık, İstanbul, Kuraldışı Yayınları, 1997.
- Naranjo, Claudio: **The Enneagram of Society Healing The Soul to Heal The World**, Nevada City California, Gateways Books and Tapes, 2004.
- Oğuz-Duran, Nagihan: "Psikososyal Gelişim Kuramı Erik H. Erikson" **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Orrick, James B.: **Halkla İlişkiler Ders Notları**, Çev. Oğuz Onaran, Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Basın Yayın Yüksek Okulu Yayınları, 1967.
- Owen, Fidan K., Niles, Spencer G.: "Yeni Yaklaşım ve Modeller" **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Öksüz, Burcu, Görpe, Serra: "Türkiye’de Hakla İlişkiler Alanında Kadının Yeri: Akademisyenler, Uygulamacılar ve Meslek Örgütü Temsilcilerinin Konuya Yaklaşımları" **İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi**, 2, 47, 2014, pp: 125-142.
- Özakkaş, Tahir: **Bütüncül Psikoterapi**, İstanbul, Litera Yayıncılık, 2013.
- Özgüven, İbrahim E.: **Çağdaş Eğitimde Psikolojik Danışma ve Rehberlik**, Ankara, Pdrem Yayınları, 2000.
- Özdemir, Yaprak A., Şahin Tekin, Sinem T., Esin, Alptekin: **Çözümlü Örneklerle Örnekleme Yöntemlerine Giriş**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2015.

- Özeke-Kocabaş, Ezgi: “Davranışçı Kuram J. B. Watson ve B. F. Skinner” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya-Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Özkan, Abdullah: **Halkla İlişkiler Yönetimi**, İstanbul, İTO Yayınları, 2009.
- Özoğlu, Süleyman Ç.: **Eğitimde Rehberlik ve Psikolojik Danışma**, İzmir, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınları, 1982.
- Özyurt, Berrin E.: “Cinsiyet” **Eğitimde Bireysel Farklılıklar**, Ed. Yıldız Kuzgun, Deniz Deryakulu, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2006.
- Özyürek, Ragıp: “Sosyal-Bilişsel Yaklaşımlar” **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Palmer, Helen: **The Enneagram Understanding Yourself and the Others in Your Life**, New York, HarperCollins Publishers, 1991.
- Palmer, Helen: **The Enneagram in Love & Work Understanding Your Intimate & Business Relationships**, New York, HarperCollins Publishers, 1995a.
- Palmer, Helen: **The Pocket Enneagram: Understanding the 9 Types of People**, New York, HarperCollins Publishers, 1995b.
- Peltekoğlu, Filiz B.: **Halkla İlişkiler Giriş**, İstanbul, Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Döner Sermaye İşletmesi Matbaa Birimi, 1993.

- Peltekoğlu, Filiz B.: **Halkla İlişkiler Nedir?**, İstanbul, Beta Yayıncılık, 2012.
- Peltekoğlu, Filiz B.: “Yeni Nesil Halkla İlişkiler” **Halkla İlişkilerin Kazancı Geçmiş Eğilimler, Yeni Yönelimler**, Ed. Melike A. Yamanoğlu, Pınar B. Özdemir, Ankara, De Ki Basım Yayım, 2013.
- Pişkin, Metin: “Kariyer Gelişim Sürecini Etkileyen Faktörler” **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- PRSA (Public Relations Society of America): (Çevrimiçi) <http://www.prsa.org/>, 10 Şubat 2017.
- Raykov, Tenko: “Estimation of Composite Reliability For Congeneric Measures” **Applied Psychological Measurement**, 21, 1997, pp. 173-182.
- Reynolds, Susan: **The Everything Enneagram Book: Identify Your Type Gain Inside Into Your Personality And Find Success in Life Love And Business**, Massachusetts, Simon & Schuster Publishing, 2007.
- Rhodes, Susan: **The Positive Enneagram A New Approach to The Nine Personality Types**, Washington, Geranium Press, 2009.
- Rhodes, Susan: **Archetypes of The Enneagram Exploring The Life Themes of The 27 Subtypes From The Perspective of Soul**, Washington, Geranium Press, 2010.
- Richards, Graham: **Psikolojiyi Yerli Yerine Oturtmak**, Çev. Süleyman Topal, Ali Yılmaz, İstanbul, Say Yayınları, 2010.

- Riso, Don R., Hudson, Russ: **Personality Types Using the Enneagram for Self Discovery**, New York, Houghton Mifflin Company, 1996.
- Riso, Don R., Hudson, Russ: **The Wisdom of the Enneagram**, New York, Bantom Books, 1999.
- Riso, Don R., Hudson, Russ: **Discover Your Personality Type**, New York, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, 2003.
- Riso, Don R., Hudson, Russ: **Enneagram ile Kişilik Analizi**, Çev. Günseli Aksoy, İstanbul, Butik Yayıncılık, 2009.
- Riso, Don R., Hudson, Russ: **Enneagram Bilgeliği Dokuz Kişilik Tipi İçin Psikolojik ve Spiritüel Dönüşüm Rehberi**, Çev. Sedat Yüksel, İstanbul, Lena Psikoloji Yayınları, 2020.
- Sabuncuoğlu, Zeyyat: **İşletmelerde Halkla İlişkiler**, Bursa, Alfa Akademi Ltd. Şti., 2007.
- Sarı, Tuğba: "Kişiliğin Diğer Yönlerini Araştıran Mini Kuramlar" **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya-Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Searle, Judith: **The Literary Enneagram Characters From The Inside Out**, Oregon, Matemorphous Press, 2001.
- Seçer, İsmail: **SPSS ve LISREL ile Pratik Veri Analizi**, Ankara, Anı Yayıncılık, 2013.
- Selçuk, Ziya: **Eğitim Psikolojisi**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2017.

- Sharma, Subhash: **Applied Multivariate Techniques**, New York, John Wiley & Sons Inc., 1996.
- Siyez, Diğdem M.: “Gelişimsel Yaklaşımlar” **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Solmaz, Başak, Arslan, Aynur, Aydın, B. Oğuz, Doğan, Özlem: “Türkiye’de Halkla İlişkiler Lisans Eğitimi Üzerine Bir Değerlendirme” **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 27, 2012, pp. 253-369.
- Stevens, Tory: **The Enneagram Tool Determine Your Enneagram For Self Discovery And Personal Development**, Create Space Independent Publishing, 2014.
- Steyn, Benita: “CEO Expectations in Terms of PR Roles” **Communicare**, 19, (1), 1999, pp. 20-43.
- Steyn, Benita: “A Conceptualisation and Emprical Verification of the ‘Strategist’, (Redefined) ‘Manager’ and ‘Technician’ Roles of Public Relations”, 2003. (Çevrimiçi) <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=5813421F7F313D6A145B5A77A6583883?doi=10.1.1.201.2310&rep=rep1&type=pdf>, 10 Nisan 2021.
- Steyn, Benita: “Değişen İş ve Halkla İlişkiler Paradigmaları” **Halkla İlişkilerden Stratejik Halkla İlişkilere**, Ed. Çiğdem Karakaya Şatır, Ankara, Nobel Yayınları, 2011a.
- Steyn, Benita: “Halkla İlişkiler Stratejist Rolü” **Halkla İlişkilerden Stratejik Halkla İlişkilere**, Ed. Çiğdem Karakaya Şatır, Ankara, Nobel Yayınları, 2011b.

- Steyn, Benita: “The Strategic Role of Public Relations Is Strategic Reflection: A South African Research Stream” **American Behavioral Scientist**, 53, (4), 2009, pp. 516-532.
- Şahin, Ekrem S.: “Ayrıcı Özellik Kuramı: G. Allport, R: Cattell, P. T. Costa ve R. R. Mc Crae” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizi Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Şen, Semra, Çerçi, Meral: **Halkla İlişkiler**, Ankara, Koordinasyon Dairesi Yayın ve Temsil Şubesi, 1976.
- Tanrıkulu, İbrahim: “Sosyal Öğrenme Kuramı Albert Bandura” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Tart, Charles T.: “Ruhun Aynası Enneagram’a Yansıyan İnsan Manzaraları Önsözü” **Ruhun Aynası Enneagram’a Yansıyan İnsan Manzaraları**, Çev. Okhan Gündüz, İstanbul, Kaknüs Yayınları, 2006.
- Tavşancıl, Ezel: **Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi**, Ankara, Nobel Yayıncılık, 2002.
- Tieger, Paul D., Barbara B. Tieger: **Kişilik Tipinize Göre Mesleğinizi Seçin**, Çev. Enver Günsel, İstanbul, Pegasus Yayınları, 2007.
- Toplu-Demirtaş, Ezgi: “Kişilik ve Kişiliğin Temel Kavramları” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.

- Topçu-Uzer, Çiğdem: “Bilişsel Kuram-Kişisel Yapılar Kuramı G. Kelly” **Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya-Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Tortop, Nuri: **Halkla İlişkiler**, Ankara, Yargı Kitap ve Yayınevi, 1993.
- Tortop, Nuri, Özer, Mehmet A.: **Halkla İlişkiler**, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti., 2013.
- Turan, Kübra: “Halkla İlişkiler Eğitimi Gören Üniversite Öğrencilerinin Kadınların Halkla İlişkiler Alanında Yönetici Olmalarına İlişkin Tutumları: Cinsiyet ve Cinsiyet Rolü Yöneliminin Etkileri” Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı, 2014.
- TÜHİD (Türkiye Halkla İlişkiler Derneği): (Çevrimiçi) <http://www.tuhid.org/>, 20 Mayıs 2017.
- Usluer, Erdal: “Meslek İnceleme Kılavuzu” **Rehberlik ve Psikolojik Danışmada Kullanılan Ölçme Araçları ve Programlar Dizisi**, Ed. Yıldız Kuzgun, Feride Bacanlı, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık, 2005.
- Uygun, Hamdiye: “İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Çalışan Motivasyonuna Etkileri ve Sağlık Sektöründen Bir Vaka Analizi”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, 2015.

- Üçok, Burcu, Öztemur, Gizem: **“Psikanalitik Kuram S. Freud” Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Wachtel, Paul L.: **İlişkisel Kuram ve Psikoterapi Uygulaması**, Çev. Betül Taylan Bozkurt, İstanbul, Litera Yayıncılık, 2008.
- Wagner, Jerome: **An Introduction to the Enneagram Personality styles and Where You Fit In**, New York, MJF Books, 1996.
- Webb, Karen A.: **Principles of The Enneagram**, London, Singing Dragon, 2013.
- Wright, Chris: **The Enneagram Hand Book An Overview of the Nine Personality Types**, Virginia, Cwright, 1998.
- Yalçın, İlhan: **“Kişilik Kuramlarına Genel Bakış” Kişilik Kuramları Gerçek Yaşamdan Kişilik Analizleri Örnekleriyle**, Ed. Dilek Gençtanırım-Kurt, Evrim Çetinkaya- Yıldız, Ankara, Pegem Akademi, 2018.
- Yatkın, Ahmet, Yatkın, Ümmühan N.: **Halkla İlişkiler ve İletişim**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2010.
- Yenğin, Didem A.: **“Türkiye’de İletişim Fakültelerinde Halkla İlişkiler Eğitimi ve Sorunları”**, Doktora Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı, 2017.

- Yeşilyaprak, Binnur: “Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığına Giriş” **Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Kuramdan Uygulamaya**, Ed. Binnur Yeşilyaprak, Ankara, Pegem Akademi, 2013.
- Yıldırım, İlkin Esen: “Akademisyenlerin ve Öğrencilerin Gözünden Üniversitelerdeki Halkla İlişkiler Eğitimi: Romanya ve Türkiye Eğitim Sisteminin Karşılaştırılması” Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı, 2015.
- Yılmaz, Olcay, Yıldırım, Aykut, Yücedağ, Dilek: “Kişiliğin Yeni Bir Bakış Açısından Değerlendirilmesi: CharacterIX Kişilik Tip Envanteri” **International Journal of Scientific Research and Management**, 6, (3), 2018, pp. 103-116.
- Zangwill, Oliver L: **Modern Psikolojinin Gelişimi**, İstanbul, Ötüken Neşriyat A. Ş., 2009.
- Zuercher, Suzanne: **Enneagram Spirituality From Compulsion to Contemplation**, Indiana, Ave Maria Press, 1992.

EKLER

Ek 1

Anket Formu

Şubat 2022-Türkiye

Enneagram Kişilik Tiplerine Göre Halkla İlişkiler Uygulayıcı Roller Anket Formu

Bu araştırma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı'nda, Prof. Dr. Yıldız Dilek ERTÜRK danışmanlığında yapılan “Halkla İlişkiler Mesleğinin Seçimine Yönelik Kişisel ve Mesleki Eğilimler: Halkla İlişkiler Bölümü Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma” başlıklı doktora tez çalışmasının anket uygulamasına yönelik bir çalışmadır. Vereceğiniz cevaplar bilimsel bir araştırma dahilinde kullanılacak ve kimliğiniz gizli tutulacaktır. Bu çalışma için vereceğiniz samimi cevaplar, araştırmanın sonucu açısından büyük önem taşımaktadır. Çalışmaya sağladığınız anlamlı katkı ve sağduyunuz için şimdiden çok teşekkür eder başarı ve mutlu anılarla andığınız bir eğitim hayatı dilerim.

İstanbul Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı

Doktora Öğrencisi

Kübra ÖZMANSUR

1. Cinsiyetiniz? Kadın Erkek

2. Okuduğunuz üniversitenin türünü seçiniz. Vakıf Üniversitesi Devlet Üniversitesi

3. Halkla ilişkiler bölümünde kaçınıcı sınıfı okumaktasınız? (Hazırlık sınıfı veya 1. yada 2. sınıf öğrencisi iseniz anketi sonlandırınız)

3. Sınıf

4. Sınıf

4. Halkla ilişkiler alanında üniversite düzeyinde eğitim almayı tercih etmenizde aşağıda yer verilen faktörlerin belirleyiciliğini değerlendiriniz.

Halkla ilişkiler alanını, kişilik özelliklerime (zeka, ilgi ve yetenek özelliklerime) uygunluğu üzerinden tercih ettim. **Evet Hayır Kısmen**

Halkla ilişkiler alanını seçmemde kontrolüm dışında (puanın yetersiz gelmesi, şehir dışında okuma imkanlarının sınırlı olması vb) gelişen etmenler belirleyici oldu. **Evet Hayır Kısmen**

Halkla ilişkiler alanı ile ilgili tercihimde, çevremdeki kişi ya da kişilerden aldığım etkiler belirleyici oldu. **Evet Hayır Kısmen**

Halkla ilişkiler alanını mesleğin istihdam olanakları, kazanç durumu, yükselme imkanları, sosyal güvencesi, kazandırdığı toplumsal saygınlık vb. şartlar üzerinden tercih ettim. **Evet Hayır Kısmen**

5. Aldığınız eğitim ve mesleki vizyonunuz doğrultusunda aşağıda yer alan halkla ilişkiler uygulayıcı rollerine yakınlığınızı değerlendiriniz.

(Yönetici Rolü)

- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam iletişim programlarının, planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini yönetmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre, kurumsal stratejiyi destekleyen halkla ilişkiler stratejisi geliştirmek, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, halkla ilişkiler (kurumsal iletişim) planlarının başarısının ya da başarısızlığının sorumluluğunu üstlenmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam halkla ilişkiler (kurumsal iletişim) stratejisinin başarısının ya da başarısızlığının sorumluluğunu üstlenmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre, halkla ilişkiler uygulayıcılarının / alt birimlerin performanslarını izlemek, halkla ilişkiler uzmanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**

(Teknisyen Rolü)

- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, iletişim planlarını geliştirmeli, strateji ve taktikleri uygulamalıyım. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre organizasyonun mikro ya da program düzeyinde görülen iletişim programlarını uygulamak üzere iletişim ve gazetecilik becerilerini kullanmak, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre kurumsal iletişim stratejisini uygulamak, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, davetler, fuarlar veya galalar gibi özel olayların organize edilmesinde sorumluluk üstlenmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre, konuşmalar ve yıllık raporlar gibi halkla ilişkiler materyallerini düzenlemek, kurum yayınlarında makaleler yazmak, kupür derlemek, duyurum yapmak (örneğin basın bildirileri yazmak), halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**

(Yansıtıcı Stratejist Rol)

- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, o kurumun stratejik paydaşlarının ve onların gündemlerinin saptanmasında, kurumsal politika ve stratejilerin kilit paydaşlar üzerindeki etkilerinin üst yönetime açıklanmasında sorumluluk üstlenmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre, değişen durumları saptamak, öngörmek amacıyla makro düzeyde çevreyi ve faaliyet ortamını proaktif olarak incelemek ve gözlemlemek, bunları üst yönetime yorumlamak, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, çevreciler, tüketici avukatları ya da yasa yapıcılar gibi, organizasyonun otonomisini/özerkliğini sınırlayan baskı grupları ile diyalog geliştirme konusunda sorumluluk almalıyım. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam, üst yönetimin, kurumsal amaçları gerçekleştirme arayışı ile doğal çevreye saygı duyma ve

toplumsal refahı artırma arasında denge kurmasını sağlamalıyım. **Hiç katılmıyorum**

1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum

- Bana göre, toplumsal değer ve normlar hakkında üst yöneticilere tavsiyelerde bulunmak ve bu sayede organizasyon stratejilerinin bu tavsiyeler üzerinden yeniden şekillenmesini sağlamak, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**

(Eğitsel Rol)

- Bana göre, yöneticilere iletişim sorumlulukları konusunda yardımcı olmak, onları desteklemek, cesaretlendirmek, rahatlatmak ve ilgili konularda eğitmek, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre yöneticileri, çalışanların tavsiye, düşünce ve kaygılarını dinlemeleri konusunda cesaretlendirmek, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam yöneticilerin dikkatini, görevler arası takım çalışmalarının desteklenmesinin önemi üzerine çekmeliyim. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Eğer çalıştığım kurumda bir halkla ilişkiler uzmanı olarak görev yapıyorsam; yönetim kademelerinde bulunan kişilere, takımların performanslarına yönelik motive edici mesajların önemini hatırlatmalıyım. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**
- Bana göre astlara yönelik bilgi akışı sağlamanın, yöneticilerin kendi işlerini yapmalarını kolaylaştıracağı konusuna işaret etmek, halkla ilişkiler çalışanının görevidir. **Hiç katılmıyorum 1-2-3-4-5 Tamamen katılıyorum**

(Online anket formu oluşturulurken, rollerin türüne ilişkin başlıklara yer verilmemiştir.)

Ek 2

Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu Kararı

Tarih ve Sayı: 22.10.2021-563441



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu
Başkanlığı



Sayı :E-35980450-663.05-563441

Konu :Kübra ÖZMANSUR

Sayın Kübra ÖZMANSUR

İlgi : 24.09.2021 tarihli, 495208 sayılı yazı

Sorumlu araştırmacılığını üstlendiğiniz 2021/175 dosya numaralı "Halkla İlişkiler Mesleğinin Seçimine Yönelik Kişisel ve Mesleki Eğilimler: Halkla İlişkiler Bölümü Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı çalışma, Kurulumuzun 04.10.2021 tarih ve 09 sayılı toplantısında görüşülerek etik yönden uygun bulunmuş olup, karar ekte sunulmuştur.

Bilgilerinizi rica ederim.

Prof. Dr. N. Tolga SARUÇ
Başkan

Ek:Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu Kararı

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSDPDZFZZZ Pin Kodu :25333

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/istanbul-universitesi-ebys>

İstanbul Üniversitesi Merkez Kampüsü

34452 Beyazıt/Fatih-İstanbul

Tel : 0212 440 20 89 Faks : 0212 440 20 88

e-posta : sosyalbilimleretikkurul@istanbul.edu.tr Elektronik Ağ : www.istanbul.edu.tr

Kep Adresi: istanbuluniversitesi@hs01.kep.tr

Bilgi için : Süleyman ARIK

Dahili : 10689



Bu belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5. Maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER
ARAŞTIRMALARI ETİK KURULU BAŞKANLIĞI

Tarih ve Sayı: 12.10.2021-539/23



İlgili makama,
İstanbul Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü Doktora Öğrencisi **Kübra ÖZMANSUR** “Halkla İlişkiler Mesleğinin Seçimine Yönelik Kişisel ve Mesleki Eğilimler: Halkla İlişkiler Bölümü Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma” başlıklı, **2021/175** dosya numaralı 24.09.2021 tarih ve **495208** sayılı başvurusu ile İ.Ü. Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu’na başvurmuştur. 04.10.2021 tarihinde gerçekleşen inceleme sonucunda, adı geçen çalışmada etik açıdan bir sorun olmadığına oybirliği ile karar verilmiştir. Gereğini bilgilerinize saygılarımızla sunarız.

Unvanı / Adı / Soyadı	Kurumu	Araştırma ile ilişki	Karar	İmza
Prof. Dr. Naci Tolga SARUÇ (Başkan)	İktisat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Doç. Dr. Çiğdem Börke TUNALI (Başkan Yardımcısı)	İktisat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Eray YURTSEVEN (Başkan Yardımcısı)	İstanbul Tıp Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Aydın TOPALOĞLU	İlahiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Yasemin IŞIKTAÇ	Hukuk Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Selahattin KARABINAR	İktisat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Seyhan NİŞEL	İşletme Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Mustafa Hamdi SAYAR	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Selim YAZICI	Siyasal Bilgiler Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Rasim İlker GÖKBULUT	Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Enes KABAKCI	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Prof. Dr. Haluk ZÜLFİKAR	İktisat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Doç. Dr. Hanife Özlem SERTEL BERK	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Doç. Dr. Şerife Sema KARAKELLE	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Dr. Öğr. Üyesi Göklem TEKDEMİR YURTDAS	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Dr. Öğr. Üyesi Bengi PİRİM DÜŞGÖR	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe Elif YAVUZ SEVER	Edebiyat Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Güven GÜNVER	İstanbul Tıp Fakültesi	E ☒ H ☒	☒ Onay ☒ Katılmadı ☒ Ret ☒ M.Katılmadı	

Ek 3

CharacterIX Kişilik Envanteri İzin Yazısı

Characterix Eğitim Hizmetleri A.Ş.,

Çalışmakta olduğum “**HALKLA İLİŞKİLER MESLEĞİNİN SEÇİMİNE YÖNELİK KİŞİSEL ve MESLEKİ EĞİLİMLER: HALKLA İLİŞKİLER BÖLÜMÜ ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**” başlıklı doktora tezimde kullanılmak üzere Türkiye’de, vakıf ve devlet üniversitelerinin iletişim fakültelerinin halkla ilişkiler bölümü üç ve dördüncü sınıf öğrencilerine uygulanmak üzere, Characterix Eğitim Hizmetleri A.Ş.’nin kişilik envanterinin uygulanmasına ilişkin gerekli iznin alınması hususunu bilgilerinize saygılarımla arz ederim.

24.01.2022

Kübra ÖZMANSUR

Yukarıda çalışmasına ilişkin bilgilere yer verilen öğrencinin, doktora tezinde kullanılmak üzere CharacterIX Kişilik Envanteri uygulama isteği tarafımızca uygun görülmüştür. Gerekli iznin verildiği hususunu bilgilerinize arz ederim.

27.01.2022

Characterix Eğitim
Hizmetleri A.Ş.

ÖZGEÇMİŞ

Kübra ÖZMANSUR 5 Mart 1983 doğumludur. İlk, orta ve lise eğitimini İstanbul'da tamamlamıştır. İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım bölümünden mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler Öğretmenliği tezsiz yüksek lisans programını 2010 yılında tamamlamıştır. 2011 yılı itibariyle Milli Eğitim Bakanlığı bünyesinde, ilgili ortaöğretim kurumlarında Halkla İlişkiler Alanı meslek dersleri öğretmeni olarak görev yapmaktadır. “Halkla İlişkiler Mesleğinin Seçimine Yönelik Kişisel ve Mesleki Eğilimler: Halkla İlişkiler Bölümü Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma” konulu doktora tezini, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Tanıtım doktora programı kapsamında 2023 yılında tamamlamıştır.