

T.C.
MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
BEDEN EĞİTİMİ VE SPOR ANABİLİM DALI

**TAKIM SPORLARINDA ETKİLİ İLETİŞİM ÖLÇEĞİNİN TÜRK
TAKIM SPORCULARINA UYARLANMASI**

Gülistan ALKAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

Prof. Dr. Şefik TİRYAKI

MERSİN - 2009

T.C.
MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
BEDEN EĞİTİMİ VE SPOR ANABİLİM DALI

**TAKIM SPORLARINDA ETKİLİ İLETİŞİM ÖLÇEĞİNİN TÜRK
TAKIM SPORCULARINA UYARLANMASI**

Gülistan ALKAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

Prof. Dr. Şefik TİRYAKİ

Tez No:...

MERSİN - 2009

Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Yüksek lisans programı çerçevesinde yürütülmüş olan “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeğinin Türk Takım Sporcularına Uyarlanması” adlı çalışma, aşağıdaki jüri tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi: 25/01/2010

Jüri Başkanı

Prof. Dr. Şefik TİRYAKİ

Jüri Üyesi

Prof. Dr. Ünsal YETİM

Jüri Üyesi

Yrd. Doç. Dr. Manolya AKIN

Yukarıdaki tez, Enstitü Yönetim Kurulunun tarih ve Sayılı kararı ile kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Ülkü ÇÖMELEKOĞLU

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Spor ortamı fiziksel ve psikolojik rekabete dayalı bir ortamdır. Kazanmak ya da arzu edilen performansı sergilemek için fiziksel özellikler kadar psikolojik özelliklerin de iyi olmasını gerektirir. Özellikle takım sporlarında farklı performans seviyesindeki sporcuları bir araya getirerek başarıyı yakalamak oldukça çaba gerektiren bir durumdur.

Takım sporları sosyal dinamikleri açısından zengin ve eşsiz bir alandır. Grup bütünlüğü, hedef belirleme, kolektif yeterlilik takım içi iletişim vs. takımın başarısı için bu sosyal dinamiklerin her birinin ayrı önemi vardır. Bu dinamiklere ilişkin spor psikolojisi literatüründe çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Fakat takım içi iletişime ilişkin araştırmalar az sayıdadır. Ülkemizde bu konuya ilişkin olarak araştırmanın olmaması ise bu konuyla ilgili ölçeğin olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda takımın performansı ile doğrudan ilişkili olan takım içi etkili iletişim ölçeğinin Türk Spor Psikolojisi literatürüne kazandırılması önemlidir.

Çalışmaya görüş ve bilgileriyle destek olan ve çalışmanın her anında yardımlarını esirgemeyen değerli danışmanım Prof. Dr. Şefik TIRYAKI'ye ve çalışma boyunca desteğini esirgemeyen arkadaşım Arş. Gör. Esen KIZILDAĞ'a teşekkürlerimi sunuyorum.

Gülistan ALKAN

Ocak, 2009

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
KABUL VE ONAY	ii
ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	iv
ÇİZELGELER DİZİNİ	v
ŞEKİLLER DİZİNİ	vi
ÖZET	vii
ABSTRACT	ix
1.GİRİŞ	1
2. GENEL BİLGİLER	
İLETİŞİM İLE İLGİLİ AÇIKLAMALAR	
2.1.İletişim Kavramı ve Tanımlamalar.....	3
2.2. İletişim Kurma Nedenleri.....	4
2.2.1. Varolmak.....	4
2.2.2. Haberleşmek.....	4
2.2.3. Paylaşmak.....	4
2.2.4. Etkilemek ve Yönlendirmek.....	4
2.2.5. Eğlenmek ve Mutlu Olmak.....	5
2.3.İletişim Türleri.....	5
2.3.1. Kendi Kendine İletişim.....	5
2.3.2. Kişilerarası İletişim.....	5
2.3.2.1. Sözel İletişim.....	6
2.3.2.2. Sözel Olmayan İletişim.....	7
2.3.3. Grup İletişimi.....	9
2.3.4.Kitle İletişimi.....	10
2.4.İletişimin Ögeleri ve İletişim Süreci.....	10

	Sayfa No
2.4.1. Kaynak.....	11
2.4.2 Kodlama Kod Açma.....	11
2.4.3. Mesaj.....	13
2.4.4. Kanal.....	13
2.4.5. Gürültü.....	14
2.4.6. Hedef.....	14
2.4.7.Filtre.	14
2.4.8.Geribildirim.....	15
2.5.İletişim Modelleri.....	15
2.5.1.Aristotles'in İletişim Modeli.....	16
2.5.2.Laswell'in İletişim Modeli.....	16
2.5.3.Shannon ve Weaver'ın İletişim Modeli.....	17
2.5.4.Berlo'nun İletişim Modeli.....	18
2.5.5.Wilbur L. Schramm'ın İletişim Modeli.....	18
2.5.6.Gerbner'in İletişim Modeli.....	20
2.6.Sosyal Değişim ve Kaynak Teorisi.....	21
2.7.İletişim Sürecini Etkileyen Faktörler.....	23
2.8.Etkili İletişim İçin Öneriler.....	24
3. GEREÇ VE YÖNTEM	
3.1. Katılanlar.....	28
3.2. Uyarlanan Ölçeğe İlişkin Bilgiler.....	28
3.3. Ölçeğin Türkçeye Çevrilme Süreci.....	28
3.4. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği'nin Uygulanması İşlemi.....	29
4. BULGULAR	
4.1.Ölçek Maddelerinin Seçilmesi.....	30
4.1.1.Faktör Analizi ile Madde Seçilmesi.....	30
4.1.2.Madde Toplam Test Korelasyonları ile Madde Seçilmesi.....	32
4.2.Ölçeğin Güvenirliğine İlişkin Bulgular.....	34
4.2.1.Ölçek ve Alt Boyutların Cronbach Alpa Değerleri.....	34

	Sayfa No
5. TARTIŞMA	37
6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER	40
7.KAYNAKLAR	41
8.EKLER	
Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği	44
ÖZGEÇMİŞ	45

ÇİZELGELER DİZİNİ

	Sayfa No
Çizelge 4.1. Alt boyutlar, alt boyutlardaki maddeler ve toplam madde sayıları....	30
Çizelge 4.2. “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)” nin betimleyici istatistikleri ve faktör analizi sonuçları.....	31
Çizelge 4.3. Kabul Etme ve Pozitif Çatışma alt boyutunda yer alan maddeleri madde-madde, madde- alt toplam ve madde- genel toplam test korelasyonları	32
Çizelge 4.4. Ayırt etme ve Negatif Çatışma alt boyutunda yer alan maddelerin madde- madde, madde- alt toplam ve madde- genel toplam test korelasyonları.....	33
Çizelge 4.5. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)’nin alt boyutları arasındaki korelasyonlar	34
Çizelge 4.6. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)’ nin alt boyutlarına ait aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri	35
Çizelge 4.7. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)’nin ve alt boyutlarına ilişkin genel iç tutarlık değerleri	35

ŞEKİLLER DİZİNİ

	SayfaNo
Şekil 2.1. Kişilerarası İletişim Sınıflaması.....	6
Şekil 2.2. İletişimin Temel Unsurları.....	10
Şekil 2.3. Temel İletişim Süreci.....	11
Şekil 2.4. Aristotles'in İletişim Modeli.....	16
Şekil 2.5. Lasswell'in iletişim Modeli.....	17
Şekil 2.6. Lasswell'in iletişim sürecinin analizi.....	17
Şekil 2.7. Shannon Weaver'in İletişim Modeli.....	18
Şekil 2.8. Berlo'nun İletişim Modeli.....	18
Şekil 2.9. Schramm'in geribildirim döngüsü diagramı.....	19
Şekil 2.10. Schramm'in iletişim Modeli.....	19
Şekil 2.11. George Gerbner'in iletişim Modeli.....	20
Şekil 2.12. Sosyal Değişimin Kaynak sınıfları arasındaki ilişki.....	23

ÖZET

Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeğinin Türk Takım Sporcularına Uyarlanması

Sullivan ve Feltz (2003) tarafından takım sporlarında, takım içi iletişimi ölçmek amacıyla “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği” (SECTS) geliştirilmiştir. Bu çalışmada da, bu ölçeğin Türk takım sporcuları için uyarlama çalışması yapılmıştır.

Ölçeğin uyarlanması çalışmasına altı spor branşından yaşları 17 ile 33 arasında değişen ($M_{yaş} = 20.36 \pm 2.76$) 22 kız, ($M_{yaş} = 20.34 \pm 3.41$) 129 erkek olmak üzere toplam 151 sporcu katılmıştır.

Orijinal ölçek 4 alt boyut ve 15 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin yapı geçerliğini test etmek için verilere faktör analizi uygulanmıştır. Orijinal ölçekte 4 faktör altında toplanan maddeler bizim ölçüğümüzde 2 faktör altında toplanmıştır. Bu 2 faktör varyansın % 48’ ini açıklamıştır.

Cronbach Alpha ile hesaplanan iç tutarlık değerleri “Kabul Etme ve Pozitif Çatışma” alt boyutu için .85, “Ayırt etme ve Negatif Çatışma” alt boyutu için .78’dir. Bu bulgular “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği” ve alt boyutları için memnuniyet verici olarak görülmüştür ve Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği Türk takım sporcular için kullanılabilir bir ölçektir.

Anahtar Kelimeler: iletişim, takım sporları, etkili iletişim ölçeği

ABSTRACT

Adaptation Of The Scale For Effective Communication In Team Sports For Turkish Team Athletes.

This study was designed to Scale for Effective Communication in Team Sport was adapted for Turkish team athletes.

151 athletes (129 male ($M_{age}=20.34 \pm 3.41$) and 22 female ($M_{age}=20.36 \pm 2.76$)), from 6 various sports, aged between 17 to 32 years ($M_{age}=19.54 \pm 3.45$) participated in the study.

The original scale consists of 4 subscales and 15 items.principle component factor analysis with varimax rotation is used for testing the construct validation of the scale and the percent of variance explained by the 2-factors is approximately 48 %. The internal consistency estimates computed with Cronbach Alpha were .85 for Acceptance and Pozitive Confilict and .78 for Negative Confilict and Distinctiveness respectively.

These findings has been seemed as satisfactory for the subscales of the Scala for Effective Communication in Team Sport (SECTS) and SECTS would be used for Turkish team athletes.

Key words: communication, team sport, effective communication scale

1.GİRİŞ

İnsanların toplumsal bir varlık oldukları dönemlerden başlayarak birlikteliklerini sağlayan en önemli olgu olarak iletişim karşımıza çıkmaktadır. Bu yapısıyla iletişim; kendiliğinden bir olgu olarak nitelendirilebilir. Hele günümüzde bu kendiliğinden olgu yaşantımızda o denli yer etmiştir ki, iletişimsiz bir an bile yaşanmıyor denilebilir (1).

Sosyal bir varlık olan insanın temel gereksinimlerinden biri başkaları ile birlikte olmaktır. İnsan ilişkileri içinde var olabildiğinden, farkında olarak ya da olmayarak belirli bir sosyal çevre içinde yer alan bireyler ile sürekli iletişim ve etkileşim halindedir. Etkili iletişim becerileri, her türlü insan ilişkisinde ve her türlü meslek alanında ilişkileri kolaylaştırıcı olabilmektedir (2).

Bireyler bu etkileşimin doğal bir sonucu olarak zaman zaman kişilerarası ilişkilerinde anlaşmazlıklar ve çatışmalar yaşayabilmektedir. Ancak anlaşmazlıklar taraflar arasında bir gerginliğe yol açtığı zaman kişilerarası çatışmaya dönüşmektedir. Bireylerin kişilerarası ilişkilerinde çatışma yaşamalarının değişik nedenleri olabilir. Dökmen, bu nedenleri; bireylerin ilişkilerle ilgili sahip oldukları bilişleri, algıları, ilişki ve çatışmayla ilgili duyguları, kişisel gereksinimleri, bazı kişisel ve kültürel etmenler, içinde bulunulan sosyal ve fiziksel çevre olarak sıralamaktadır. Bu etkenler dışında, bireylerin iletişim çatışmalarının bir kısmı da onların iletişim konusunda bilgi ve beceri eksikliğinden kaynaklanmaktadır (3).

İletişim becerileri başlangıç becerileri (iletişimi başlatma, sürdürme, sona erdirmeye ve dinleme), kendini ifade etme (yüreklendirme, yardım isteme, yönerge verme, duyguyu ifade etme, şikayette bulunma, diğerlerini ikna etme, öfkenin ifade edilmesi) ve diğerlerine tepki verme (övgüye karşılık verme, diğerlerinin duygularına tepki verme, özür dileme, yönergeleri izleme, başarısızlığa tepki verme, ikilemli mesajlara tepki verme, şikayete tepki verme, öfkeye tepki verme) gibi becerileri içermektedir. Eğer bireylere iletişim becerileri öğretilir, iletişim sırasında yaptıkları hatalar gösterilir ve nasıl daha iyi iletişim kurmaları konusunda bilgiler verirse, iletişim becerilerinin gelişeceği, başkalarının duygu ve düşüncelerini daha iyi anlayabileceği ve böylece iletişim çatışmalarına girme olasılıklarının azalacağı belirtilmektedir (4).

Spor ortamı sosyal dinamikleri çeşitliliği temel çalışma alanları ve belirgin içeriği açısından zengin ve tektir. Liderlik kolektif yeterlilik, takım bütünlüğü ve grubun hedef

belirlemesi gibi konular spor ortamında teorik ve pratik açıdan büyük öneme sahiptir. Tüm bu konular sosyal bir süreç olarak takım içi etkileşimin en önemli unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. İletişim spor psikolojisi alanında ihmal edilmiş bir konudur. Kişilerarası iletişim iki kişi arasındaki sembolik bir süreci ifade eder. Bu süreç çok sık rastlanan ortak ve çift taraflı bir olgudur. Kişilerarası iletişim her grup dinamiği için sosyal davranışların en temel konusudur (5).

Bu bağlamda yarışma ve rekabete dayalı olan spor ortamında bir araya gelmiş insanların sosyal etkileşim süreçlerinden biri olan iletişim oldukça önem taşımaktadır.

Takım sporlarında, başarıya ulaşmak, istenilen hedefleri gerçekleştirmek ve performansın istikrarını sağlamakta takım üyelerinin etkili iletişim becerilerine sahip olması önemli görülmektedir.

Farklı kültürel ve kişisel özelliklere sahip takım üyelerine iletişim becerileri öğretilir, iletişim sırasında yaptıkları hatalar gösterilir ve nasıl daha iyi iletişim kurmaları konusunda bilgiler verilirse, iletişim becerilerinin gelişeceği, diğer takım üyelerinin duygu ve düşüncelerini daha iyi anlayabileceği, grup performansını olumsuz yönde etkileyecek iletişim çatışmalarının engellenebileceği düşünülmektedir.

Literatürde sosyal bilimler alanında iletişim ile ilgili birçok araştırmanın yapıldığı görülmektedir. Ülkemizde spor ortamında takım içi etkili iletişim becerilerine ilişkin herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bunun sebebi ise, spor ortamında iletişim becerilerini ölçebilecek bir ölçeğin bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Ölçeğin Türk takım sporcularına uyarlanması, spor psikolojisi literatürüne kazandırılması hususunda bu araştırma konusu önem arz etmektedir.

2. GENEL BİLGİLER

2.1. İLETİŞİM KAVRAMI VE TANIMLAMALAR

İletişim ilk olarak Aristo ve Eflatun tarafından inceleme konusu yapılmıştır. Aristo asıl amacının inandırma olduğu söylediği iletişime “Rhetoric: konuşma sanatı” adını vermiştir. İletişimin; konuşan, söz ve dinleyen adlı üç ögeden oluştuğunu ileri sürmüştür. Zamanla araştırmacılar tarafından iletişime verilen ad, tanım ve ögelerin kavramsallaştırılması değişerek veya yenileri eklenerek yeni modeller ve görüşler oluşturulmuştur. Latince “communis: ortaklık” anlamına gelen iletişim kavramı, İngilizcede “communication: bireylerarası ortak bir anlayış oluşturma” olarak karşımıza çıkmaktadır (6).

İletişim, bir kişiden diğer kişi veya kişilere, “bilgi” veya “anlam” aktarımı sürecidir. İletişim, insanın kendisini sosyal bir varlık olarak ifade etmesi için zorunludur. İnsan çevresi ile iletişim kurarak yaşar. Onun her davranışı, konuşması, susması, duruşu ve oturma biçimi, kendini ifade etmesidir; yani çevresine mesaj iletmesidir. İletişim bilgi üretme iletme ve algılama sürecidir. İletişim kurmakta asıl amaç, anlaşılabilir mesajların gönderilmesi ve karşı tarafın tutum ve davranışlarında değişiklik yapmaktır (7).

Oskay’a göre iletişim; birbirlerine ortamlarındaki nesnelere, olaylar ile ilgili değişimleri haber veren, bunlara ilişkin bilgilerini birbirlerine aktaran, aynı olgular nesnelere, sorunlar karşısında benzer yaşam deneyimlerinden kaynaklanan, benzer duygular taşıyıp bunları birbirlerine ifade eden insanların oluşturduğu topluluk ya da toplum yaşamı içinde gerçekleştirilen tutum, yargı, düşünce, duygu bildirimleridir (8).

Zıllıoğlu (6) ise iletişimi, bireyin kültürel çevresi (hem doğal, hem de toplumsal çevresi) ile ilişkilerine göre değişip gelişen ve buna karşılık insanı değiştiren, toplumsal ve kültürel gelişim ve değişim süreçleriyle bağlantılı bir dinamik olarak tanımlar.

Bir başka tanımlamada Kaşıkçı iletişimi; hedefi ve kaynağı insan olan, karşılıklı bilgi alışverişinin yaşandığı, içerisinde duygusal faktörlerin de bulunduğu bir etkileşim, ortaklaşma ve paylaşım süreci olarak tanımlar (9).

Dökmen ise iletişimi, katılanların bilgi sembol üreterek birbirlerine aktardıkları ve bu iletileri anlamaya, yorumlamaya çalıştıkları bir süreç olarak tanımlamaktadır (3).

2.2. İLETİŞİM KURMA NEDENLERİ

İnsanlar için iletişim yaşamsal bir eylemdir ve beş temel amaca yönelik olarak gerçekleştirilir.

2.2.1.Var olmak

Toplumsal bir varlık olan insan, diğer insanlardan yalıtılmış biçimde uzun süre yaşayamaz. Toplumsal yaşamın işleyişi, insansal iletişimi zorunlu kılar. Her birey, kuracağı ilişkiler çerçevesinde varlığını anlamlandırır (10).

2.2.2.Haberleşmek

Geçmişten bu güne insanoğlu, gerek çevresinde, gerekse dünyada olup bitenleri hep öğrenmek istemiştir. Bu ilgi, bilinmeze ve erişilmeze yönelik bitmek tükenmek bilmeyen bir arzudan kaynaklanır. İnsan, bedeneni aynı anda birçok yerde olabilme yeteneğine sahip olsaydı, haberleşme bu denli önem taşımazdı. Önceleri mutlak bir canlılığın taşıyıcılığına gereksinim duyan haber alışverişi, telekomünikasyon alınındaki gelişmelerle elektronik ortamı öncelikli bir kanal durumuna getirmiştir (10).

2.2.3.Paylaşmak

İnsan paylaştıkça çoğalan bir varlıktır. İnsanlar bilgi ve düşünceleri ile duygularını paylaşmaktadır (10).

İletişim, karar vermede kullanılacak bilgiyi iletmede kullanılır. Etkili kararların alınabilmesi için, alternatiflere ve gelecekteki kararların olası sonuçlarına ilişkin bilgiye ihtiyaç vardır. İletişim duyguların ifade edilmesini ve sosyal ihtiyaçların doyurulmasını sağlar (7).

2.2.4.Etkilemek, yönlendirmek ve ikna etmek

İkna etme, bireyin karşısındaki kişi ve kişilerin davranış, düşünce ve tutumlarını istenen biçimde etkileme ve değiştirme sürecidir. Etkileme ise, kişilerin tutum ve davranışlarını onların istek ve amaçlarına ters düşmeyecek şekilde, daha uzun sürede değiştirmeye olanak tanır. İknaya ilişkin iletişimin amacı açıkça ortaya konmasına karşın etkileme, daha uzun süre iletişim kurmayı gerektirir (7). Örneğin; fazla kilosu

olan bir sporcuyu ikna ederek bu kilosunu verdimmeye çalışmak ve bunun performansını yükselteceğine inandırmak.

Kişilerarası iletişimde sosyoekonomik ve kültürel konumlar ve diğer kişisel donanımlar etkileme ve yönlendirme işlevinde belirleyici rol oynar. Ayrıca kitle iletişiminde büyük rolü olan televizyonun sunduğu görüntüler de kitleleri etkileme ve yönlendirme işlevine sahiptir (10).

2.2.5.Eğlenmek ve mutlu olmak

Kişisel veya toplu olarak eğlenme amacıyla işaret, ses, sembol, tiyatro, dans, sanat edebiyat, müzik, spor vb. aktivitelerin yaygınlaştırılmasını sağlamak amacı ile iletişim kurar (7).

2.3.İLETİŞİM TÜRLERİ

2.3.1.Kendi kendine iletişim

Kişinin kendisi ile iletişimi, insanın kendi içinde, kendisi ile kurduğu iletişimidir. Kişinin; ihtiyaçlarının, değerlerinin, tutum, davranış ve yeteneklerinin farkına varması, düşündüklerini ve hissettiklerini anlamlandırmaya çalışması, kendisi ile gerçekleştirdiği iç iletişimle mümkün olmaktadır.

İnsanın çevresi ile kuracağı iletişim, kendi içinde başlar. Kişilerarası iletişim sürecindeki bir insan, kısa sürelerle hem bilgi kaynağı, hem de alıcı olmaktadır. Bilgi kaynağı olduğunda bilgi üretmeye, hedef olduğunda ise gelen bilgileri yorumlamaya çalışan bu kişi, her iki durumda da iç iletişimi gerçekleştirmek zorundadır (3). İnsanın diğer insanlarla kuracağı iletişim önce kendi içinde başlar. Diğer insanlarla iletişime geçtiğinde de iç iletişim devam eder; çünkü aldığı mesajları kendi içinde değerlendirip yorumladıktan sonra uygun cevabı ya da karşılığı verir (11).

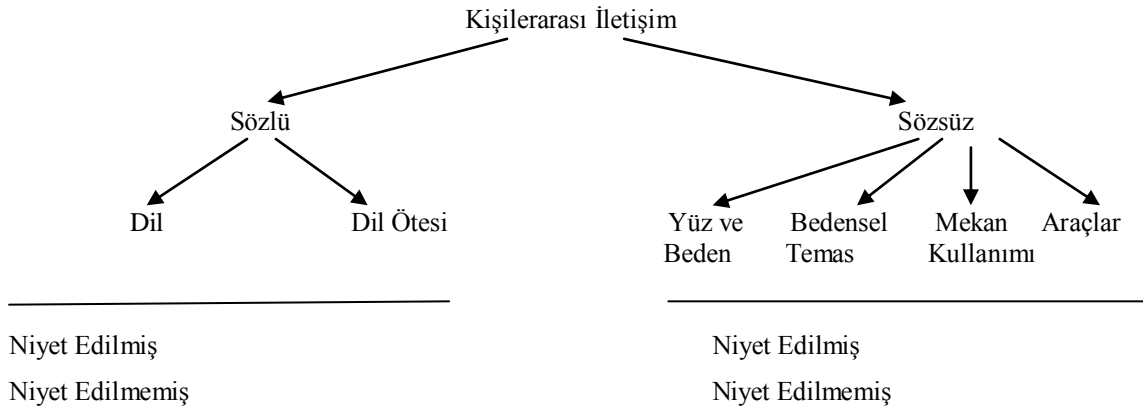
2.3.2.Kişilerarası iletişim

Kişilerarası iletişim, yalın olarak en az iki kişi arasında anlamları anlama ve paylaşma süreci olarak tanımlanmaktadır.

Verdener (12) kişilerarası iletişimi; iletişim kuran kişilerin mesaj, bağlam kanallar, yanlış anlamalara ya da anlayamamalara neden olacak çevresel ya da kişi içi

gürültünün varlığı ve geribildirimi içeren bir süreç olarak ele alır. Bu tür öğeler her türlü insan ilişkisinde yer almaktadır. Öte yandan her kişilerarası iletişim her zaman etkili olmamaktadır. Etkili kişilerarası iletişim mesajı alan kişinin mesajın anlamını, veren kişinin iletmek istediği anlamda alması halinde gerçekleşmektedir (13).

Dökmen'nin (3) eserinde belirttiği üzere Tubbs ve Moss, bir iletişimin kişilerarası iletişim sayılabilmesi için; kişilerarası iletişime katılanlar, belli bir yakınlık içinde yüz yüze olmalıdır, katılımcılar arasında tek yönlü değil karşılıklı mesaj alış verişi olmalıdır, söz konusu mesajlar sözlü ve sözel olmayan nitelikte olmalıdır. Bu niteliklerin dışındaki iletişimler örneğin yazışmalar kişilerarası iletişim sayılmaz.



Şekil 2.1. Kişilerarası İletişim Sınıflaması (3)

Dille iletişimde kişiler, ürettikleri bilgileri birbirlerine ileterek anlamlandırır. Dil ötesi iletişim, sesin niteliği ile ilgilidir; ses tonu, sesin hızı, şiddeti, hangi kelimelerin vurgulandığı, duraklamalar ve benzeri özelliklerdir. Dille iletişimde kişilerin ne söyledikleri, dil ötesi iletişimde nasıl söyledikleri önemlidir. İsteyerek farkında olarak yaptığımız konuşmalara niyet edilmiş dil davranışı istemeyerek farkında olmadan yaptığımız konuşmalara ise niyet edilmemiş dil davranışı denir. Konuşurken dilimizin sürçmesi niyet edilmemiş konuşmaya örnektir (3).

2.3.2.1. Sözel İletişim

Kendimizi ifade etmek için bir takım sembollerden yararlanırız. Sözel iletişimde bu semboller kelimelerdir (9).

Sözel iletişimin birçok avantajı vardır; verilen haberin anlaşılma derecesi denenebilir, soru sorulabilir, verilen cevaplar kontrol edilebilir ve anlaşılmayan bir

konu varsa, açıklık getirilebilir. Eş zamanlı olarak geribildirimde bulunabilir. Sözel iletişimde alınan sözel mesaj, zamanla ya da tamamen unutulur ya da değişikliğe uğrar.

Sözel iletişimin etkinliğini arttırmak için; doğrudan olmak, açık ve tutarlı olmak, gereksinimleri ve duyguları açıkça ifade etmek, bir defada yalnızca bir şeye odaklanmak, mesajı olabildiğince çabuk göndermek, mesaja gizli göndermeler eklememek, sözsüz mesajlarla tutarlı olmak, alıcının düzeyine uygun mesajlar göndermek gerekmektedir (9).

2.3.2.2.Sözel Olmayan İletişim

Kelimeler kullanılmadan aktarılan her türlü bilgi ya da duygu sözel olmayan iletişimdir. Kelimeler sadece duyma duyusunu uyarır, sözel olmayan iletişim ile diğer bütün duyu organları uyarılabilir.

Sözel olmayan mesajlar sözel mesajları destekleyebilir hatta onunla çatışabilir. Sözel ve sözel olmayan unsurlar arasında bir uyumsuzluk olduğu durumlarda sözel olmayan unsurlar başat duruma geçerler. Konuşurken ya da dinlerken dikkatimiz beden dilinden çok sözcüklere odaklanır ancak değerlendirme, bu iki unsuru da içerir. Bilincimiz, iletişimin içeriği ile meşgul iken, bilinçaltı bizim için ya da bize rakip gibi çalışabilir (14).

Sözel olmayan iletişimin bilimi hareket (kinesis) olarak adlandırılır. Kişinin sözel olmayan iletişimi ya da beden dili istem dışıdır ve sözel olmayan işaretler davranışla açıklanır ve sembolik anlamlara sahiptir.

Beden dilinin birçok şekli vardır. Dolaşma- gezme ilk şeklidir. Biz kişilerin bedenlerini bir yerden bir başka yere farklı şekillerde hareket ettirmesini farklı anlamlara bağlarız. Kişinin bedenini bir yerden bir yere nasıl taşıdığı ya da hareket ettirdiği bize onun kim olduğu ve çevreyi nasıl yaşadığı hakkında bilgi verir (kayarak gitmesi, adımları, ağır ağır yürümesi ya da ayağını yere vurması gibi).

Dokunma belki de en güçlü sözel olmayan iletişim şeklidir. Deri vücudun en geniş organıdır ve deri aracılığıyla çeşitli uyarıcıları alırız. Dokunma yoluyla oldukça etkili bir şekilde öfke, ilgi, güven, şefkat, samimiyet ve diğer birçok duygumuzu iletebiliriz. Bununla beraber kişiler dokunma ve dokunulma ile ilgili isteklilikte farklılaşmaktadırlar. Bazı kişiler dokunulmayı istemediklerini sözel olmayan işaretlerle belirtirler. Bazı kişilerde, sevgisini ve diğer duygularını açık biçimde ve dokunarak

ifade eden, kişi olarak kendilerini tanımlar ya da başkaları tarafından tanımlanırlar. Bu iletişim şekli ile ilgili bazı tabular vardır. Kişiler dokunma ve dokunulma tepkilerini açıklarak kendi kişilikleri ve benlik kavramları hakkında bilgi sahibi olurlar.

Göz teması sözel olmayan iletişimin üçüncü şeklidir. Hem danışmanlar göz temasının iletişimi anlama ve kabul etmede güçlü bir yol olduğunu hem de konuşmacılar göz temasının kişinin konusu üzerine dinleyicileri toplamada önemli bir faktör olduğunu bilmektedirler (16). Karşımızdakinin gözlerine az bakışımız güvensizlik, çok bakışımız diklenme ya da tacizkar bir mesaj verebilmektedir. Kesik kesik bakışlar güvensizlik içeren bakışlardır. Bakışlarımızın yönü, beynin kullanım alanını ortaya koymaktadır. Buna bağlı olarak; gözlerin verdiği mesajlar; sol üste bakma; görsel hatırlama, sol yana bakma; ses hatırlama, sol alta bakma; duygu hatırlamayı ifade etmekte iken sağ üst tarafa bakma; görsel tasarımı, sağ alt ve sağ üste bakmak tat hatırlamayı ifade etmektedir (9).

Duruş sözel olmayan iletişimin dördüncü şeklidir. Kişinin otururken ya da ayaktaiken ki duruş şekli ile ilgili işaretler kişi hakkında bilgi verir. Kişinin elleri ya da ayakları bağlı pozisyonda duruyorsa bu onun savunmada olduğunu gösterir. şiddetli bir şekilde tehdit altında olan bir kişinin fetüs vücut pozisyonunda olduğu varsayıldığı gözlenir.

Mimikler ve tikler (istemsiz hareketler) sözel olmayan iletişimin beşinci şeklidir. Mimikler yüzü anlamlı kırlarlar. Mimiklere ilişkin 6 temel duygu kültür, cins, ırk ayrımı yapmaksızın herkeste aynı görülmektedir. Bu temel duygular; şaşkınlık, mutluluk, sinirlilik, tiksirmek, korkmak ve üzölmektir. Vücudun istemsiz sinirsel spazmları ise, tehdit altında olduğunu algılanmasının bir göstergesi olabilir. Birçok kişi tehdit altında olduğunda kekeler ya da titrer. Ancak bu kişisel özellikler kolaylıkla yanlış yorumlanabilir (16).

Ses altı sözel olmayan iletişimin altıncı şeklidir. Bir kelimeyi bulmaya çalıştığımızda uh, uh, uh, gibi kelimeler söyleriz. Bir başka kişiye bir şeyler söylemek için kelime olmayan birçok ifade kullanırız; kekeleriz, mırıldanırız, homurdanırız, sızlanırız vb... Bu ses altı sesler kelime değildirler fakat birçok anlam ifade ederler.

Mesafe sözel olmayan iletişimin yedinci şeklidir. Her kişi kendi çevresinde psikolojik bir boşluğa sahiptir. Eğer bir başka kişi bu boşluğu ihlal ederse, kişi biraz gerilir, tetiklenir ya da tıkanır. Bizler kişilerle olan mesafemizi sahip olduğumuz ve

diğer kişiye karşı olan güdülerimizin ne olduğu ile ilgili ilişki şeklimize göre ayarlamalıyız. Mesafeyi oluşturmak için bu nedenler açıkça belirtilmez ancak davranışlar bunu yorumlar. Samimi mesafe; temas ile 45 cm arasında, kişisel mesafe; 45 cm ile 120 cm arasında sosyal mesafe; 120 cm ile 3,5 m, kamusal mesafe; 3,5 m ve daha fazla olduğu durumları kapsar (15).

El hareketleri sözel olmayan iletişimin sekizinci şeklidir. El hareketlerinin kullanımı ile kişiler birbirlerine kendilerini daha iyi ifade ederler. Ancak el hareketleri herkes için aynı anlamı taşımayabilir. Bazen kişi el işaretlerimizden bizim verdiğimiz dışında bir anlam çıkarabilir. Örneğin; “tamam” işareti bazı ülkelerde işaret parmağı ile yapılan bir hareket iken bazı ülkelerde oldukça kötü bir anlama gelmektedir. Bazı ülkelerde de “bir numarayız” anlamı taşımaktadır. Bu nedenle kelimelerimizi seçerken önem vermeliyiz ve mimiklerimizin kullanımı ile anlatmak istediğimizi açık hale getirmeliyiz (16).

Sesi kullanma ya da tonlama sözel olmayan iletişimin dokuzuncu şeklidir. Söylenilen cümlede sesin hızı ve tonu oldukça önem taşımaktadır. Düşük_ses perdesi hüznün ve sıkıntı iletirken, yüksek ses perdesi öfke, korku ve şaşkınlık iletir. Hızlı konuşma ise güç ve kontrol yetisini gösterir (15).

2.3.3.Grup iletişimi

Tüm insanlar hayatlarının önemli bir bölümünü küçük gruplar içerisinde geçirirler. Birçok bilgi, kişilerarası iletişimde taşınır. Örneğin gruptaki her bireyin bir diğeri hakkında bir fikri vardır ve bunu diğere taşır. Grubun birlikte olduğu zaman arttıkça fikirler ve iletişim de artar.

Grup içi iletişim örüntüsü incelendiğinde dört değişik iletişim örüntüsü karşımıza çıkmaktadır. Bunlar daire, zincir, Y ve tekerlektir. Dairede her birey kendine en yakın oturan kişi ile haberleşmekte ve diğere ile ilgili bilgileri yine onlar yolu ile almaktadır. Zincir; uçta kalan kişinin yalnızca bir bireyle haberleşmesini içermektedir. Y’de üç ayrı bireyle haberleşebilen bireyin bulunması belirgindir. Tekerlekte ise bütün bireylerle haberleşme olanağı olan bir merkezi kişi vardır. Diğerelele haberleşme olanağı yoktur. En başarılı iletişim yapısı tekerlektedir ancak merkezdeki kişinin yetenekli olması gerekmektedir (1).

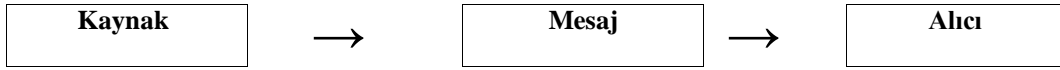
2.3.4.Kitle iletişimi

Bilgilerin bazı hedefler tarafından üretilmesi, insan kitlelerine aktarılması ve bu insanlar tarafından değerlendirilmesi sürecine kitle iletişimi denir. Bu iletişimde hedef kitle ile kaynak arasındaki kanallara da kitle iletişim araçları denir (11).

Klasik zamanlarda ağızdan ağza, bir kuşaktan diğerine iletilen bilgi, yazının keşfedilmesi ile kitaplar aracılığı ile aktarılmaya başlanmıştır. Bugün uzayda gezen uydular aracılığı ile dünyanın her yeri birbirine bağlanmıştır. Toplumlar artık kitle iletişim araçları olan radyo, tv, internet, gazete, kitaplar ile hem bilgi sahibi olup hem de yönlendirilmektedir (7).

2.4.İLETİŞİMİN ÖGELERİ VE İLETİŞİM SÜRECİ

İletişim, kaynak ile hedef arasında kurulur. Kaynak ve hedef arasındaki iletişim, “iletişim kanalı” ile sağlanır. Mesaj kanaldan geçerek hedefe ulaşır, bunun için kanal ileti için uygun olmalıdır. Mesajı hedefe iletene gönderici, kaynak ve iletilen denir. Kaynak birey veya grup olabileceği gibi; organizasyon ve kitle de olabilir (7).

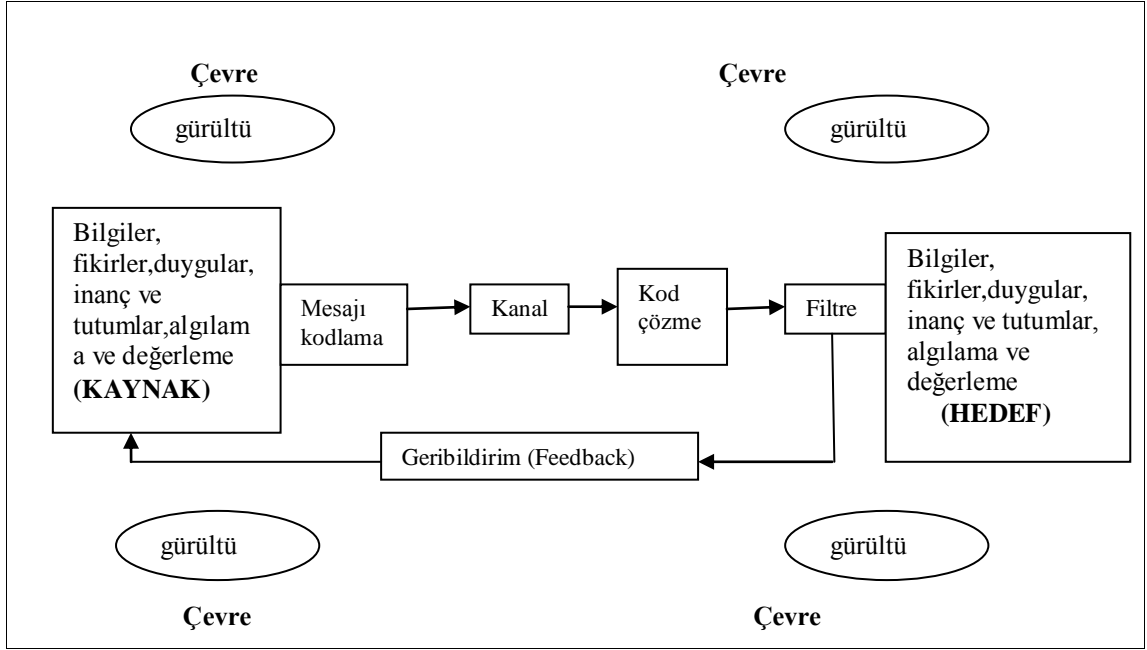


Şekil 2.2. İletişimin Temel Unsurları (7)

Tek yönlü iletişimde iletişim süreci Şekil 2.2’deki gibi gerçekleşmektedir. Çift yönlü iletişimden bahsettiğimizde bu temel unsurların içine ikincil unsurlar da girmektedir.

İletişim sürecinin öğelerini ve işleyişini açıklayabilmemiz için, önce iletişimin bir süreç olduğunu açıklamamız gerekmektedir. İletişim birkaç adım gerektiren bir süreçtir. Süreç göndericinin düşünceleri, duyguları veya görüşleri kodlamasıyla ve hedefe göndermesi ile başlar. İletişim süreci, bir mesajı herhangi bir kanalla gönderen kaynak, gönderilen mesaj ve mesajı alan hedef olmak üzere üç unsurdan oluşur. Bu

unsurlardan biri eksik olursa iletişim kurulamaz. Örneğin gönderici mesajı gönderebilir, ancak alıcı onu duymaz veya algılamaz ise iletişim gerçekleşemez.



Şekil 2.3. Temel İletişim Süreci

Şekil 2.3.'te de görüldüğü gibi, iletişim ikincil unsurları ile birlikte, yedi unsurdan oluşan bir süreçtir. Bu unsurlar;

- 1- Kaynak (gönderici)
- 2- Kod (gönderici ve alıcının algılama ve değerlendirme biçimi)
- 3- Mesaj (ileti)
- 4- Kanal (iletişim aracı)
- 5- Hedef (alıcı)
- 6- Geribildirim (feedback)
- 7- Filtre (7).

2.4.1. Kaynak

Kişilerarası iletişim en az iki kişi ile gerçekleşir. Bunlardan her biri mesaj oluşturup karşı tarafa (kaynak işlevi) iletir fakat aynı zamanda kendine yöneltilen mesajları algılar (alıcı işlevi) ve anlamlandırır. Kaynak-alıcı kavramı, kişilerarası iletişim sürecinde her kişinin gerçekleştirdiği işleme vurgu yapar (17).

Kim olduğunuz, ne bildiğiniz, ne inandığınız, ne istediğiniz, tutumlarınız, bunların tümü ne söylediğinizi, nasıl söylediğinizi, hangi mesajları aldığınızı ve bu mesajları nasıl aldığınızı belirler. Benzer biçimde konuştuğunuz kişi ve bu kişinin nasıl biri olduğu hakkındaki düşünceleriniz de iletişim sürecinde mesajlarınızı etkiler. Herkes benzersizdir ve her birimizin iletişimi de benzersizdir (15).

Etkili bir iletişimde kaynak; bilgili olmalıdır, kodlama özelliğine sahip olmalıdır, düzlem ve rolüne uygun davranmalıdır, tanınmalıdır (7).

2.4.2.Kodlama-Kod Açma

Kod genel olarak, içinde ortak kabule dayanan işaretler içeren bir sistem olarak tanımlanabilir. Mors alfabesi (kodları) kod kullanımına örnektir (17).

Kodlama bir mesajın, bir simgeleştirme aracılığı ile fiziksel olarak iletilebilecek veya taşınabilecek bir biçime dönüştürülmesidir. Kodlama basit el hareketlerinden, karmaşık matematik formüllerine kadar, çok geniş bir alanı kapsar (18).

Kodlama konuşma, yazma gibi mesaj oluşturma faaliyetlerine gönderme yapar. Kod açma ise tam tersidir, okuma gibi mesajların anlaşılması faaliyetlerine gönderme yapar. Konuşmada olduğu gibi düşüncelerin ses dalgaları ile iletilmesi ve yazmada olduğu gibi ışık dalgaları ile iletilmesi, düşüncelerin kodlanmakta, gelen kodlar ise açılmaktadır. Ses ve ışık dalgalarını düşüncelere çevirerek, kodlama ve kod açma işlemi gerçekleştirilmektedir. Böylece konuşmacılar ve yazarlar; kodlayıcılar, dinleyiciler ve okuyucular ise kod açıcılar olarak adlandırılırlar. Kişilerarası iletişimin gerçekleşebilmesi için mesajların kodlanması ve alıcının da bu kodları açması gerekmektedir (17).

İletişimin başarısı, mesajın alıcı tarafından kod açımının kodlandığı şekilde yapılmasına bağlıdır. Bu ise alıcı ile kaynağın mesaja aynı anlamı vermesiyle mümkün olur. Buna referans ya da izafet çerçevesi denir. Ortak yaşantı ve deneyimlerin bir yansıması olarak, iletişimde ortak bir dilin kullanılması, kod açımının etkin bir şekilde gerçekleşmesinin ilk koşuludur. Referans çerçevesi olarak bilinen bu duruma göre, bireylerin referans çerçevelerinin kesiştiği alan, iletişimin gerçekleştiği alandır (3).

2.4.3.Mesaj

Mesajları düşündüğümüzde, genellikle önce kelimeleri ya da sözel kodları düşünürsünüz. Ancak unutmamak gerekir ki bu kelimeler farklı insanlara farklı şeyler ifade edebilir. Kelimeler kişiseldirler. Kelimelerin onu kullanan insanların deneyimleri, duyguları ve düşüncelerine göre farklı anlamları vardır. Kullandığımız kelimelere insanların gösterdikleri tepkilere duyarlı olmak iletişimin etkinliği anlamında çok önemli bir yapıya sahiptir (17).

İletişim türünü belirlemede etken olan mesajlar, en genel şekliyle sözel ve sözel olmayan mesajlar olarak iki gruba ayrılırlar. Her iki gruptaki mesajların taşınması gereken özellikler vardır. Bunlar; mesaj anlaşılır olmalıdır, mesaj açık olmalıdır, mesaj doğru zamanda iletilmelidir, mesaj uygun kanalı izlemelidir, mesaj kaynak ve alıcı arasında kalmalıdır (19).

2.4.4.Kanal

İletişim kanalı, içinden mesajların geçtiği araçtır. Kanallar, hız akıştaki doğruluk, iletilen mesaj sayısı, ulaşılan insan sayısı, itibar artırıcı gibi özelliklerine bağlı olarak farklılaşabilirler. Sözlü kanallar bir grup kararı oluşturmada daha etkilidir, yanlış anlaşılmaları hızla düzeltme imkanı verir ve daha kişiseldir. Herkesin birbiri ile iletişim kurabileceği kanallar grup kararlarının oluşmasında daha etkili ve taraflara daha doyum sağlayıcıdır.

Kanallar alıcı ve kaynak arasında bir çeşit köprü işlevi görür. İletişim nadiren tek kanal üzerinden gerçekleşir. 2, 3 ya da 4 kanal sıklıkla aynı anda kullanılırlar; örneğin yüz yüze iletişimde, konuşur ve dinlersiniz (sözel ve işitsel kanal) fakat aynı zamanda beden dilini kullanır, görsel sinyaller alırsınız (beden dili ve görsel kanal) ve belirli bir koku yayar ya da diğerlerinin kokusunu hissedersiniz (kimyasal ve koku kanalı). Sıklıkla dokunularak ta iletişim kurulur (dokunma kanalı). Kanallar hakkında bir başka yaklaşım onları iletişim aracı olarak görmektir. Örneğin telefon, fax, e-posta vs. (15).

Yüz yüze iletişimde birden fazla kanal kullanılmaktadır; iletişimde kanal sayısı arttıkça iletişimin etkililiği de o derecede artar (20)

2.4.5.Gürültü

Gürültü başkalarının gönderdiği mesajları alırken ya da sizin gönderdiğiniz mesajları başkaları alırken araya karışır. Gürültü fiziksel olabileceği gibi (başkalarının yüksek sesle konuşmaları, araba gürültüsü, bozuk el yazısı), fizyolojik (görme ya da işitime bozukluğu, konuşma bozukluğu), psikolojik (ön yargılı yaklaşım, kafa karışıklığı, konuşmacıdan hoşlanmamak) veya semantik (anlamaların bilinmemesi) olabilir. Genel olarak gürültü, mesajı bozan şeylere verilen addır; alıcının kendisine gönderilen mesajları almasına engel her şeydir (15).

2.4.6.Hedef (Alıcı)

İletişim süreci, gönderilen mesajı alıcının algılamasına kadar tamamlanmaz. Kaynak gönderdiği mesajın alıcı tarafından mutlaka alınmasını ister. Alıcı, gönderilen mesajı alan kişidir. İletişim sürecinde, kaynağın gönderdiği mesaja hedef olan kişi, grup ya da kitleye alıcı denir. Etkin bir iletişim, alıcı tarafından kodun alındığı, kodun çözüldüğü ve ona kaynağın verdiği anlamın verildiği zaman ortaya çıkar. Alıcının mesaja iletilen anlamı verip vermemesi, birçok faktöre bağlıdır. Tam iletişim, hem kaynağın, hem de alıcının kullanılan sembollerin anlamlarını bilip, onlara ortak anlam vermesi sayesinde kurulur. Kaynak gibi, alıcının da iletişim kurma yeteneği; onun iletişim becerisine, tutumuna, tecrübe ve bilgisine bağlıdır (7).

Etkin bir iletişim için; alıcı mesajı algılayabilmelidir. Alıcı bilgili olmalı ve mesajı geri besleyebilmesi için bir sisteme sahip olmalıdır, alıcı bulunduğu düzleme uyabilmelidir, alıcı kaynak olma özelliği de taşınmalıdır (7).

2.4.7.Filtre

Duyu organlarımıza ulaşan veriler, algılama olmaksızın tek başlarına bir anlam ifade etmezler. Bunların bir anlam ifade etmeleri için, verilerin algılanması gerekir. Bize ulaşan duyuumlara algılama neticesinde tepkiler gösteririz. Önce mesajı filtre ederiz. Filtre gönderici ve alıcının mesajları değerlendirmesidir ve burada algılama devreye girer

Filtre etme, alıcının kendisine ulaşan mesajı değerlendirmesi ile ilgilidir ve burada algılama devreye girer. Algı, insanın çevresindeki uyaranların ya da olayların farkına varması ve onları yorumlama sürecidir. Algı, kişinin belli bir bilgiyi duyma,

organize etme ve değerleme sürecidir. Algılama süreci ile kişi çevresindeki uyarıcılara anlam verir. Algılama, bilgiyi (mesajı) yorumlamada alıcı tarafından kullanılan zihinsel ve duyumsal bir süreçtir. Kişinin içinde bulunduğu durum, beklentileri, geçmiş yaşamı, toplumsal ve kültürel unsurlar algılama sürecini etkilemektedir. Bütün bu unsurlar, kişilerin aynı mesajı farklı yorumlamasına neden olmaktadır (7).

2.4.8.Geribildirim (Feedback)

Geribildirim, alıcı ve gönderici arasındaki geriye bilgi akışıdır. Bu sayede, gönderici mesajının anlaşılıp anlaşılmadığını öğrenir. Geribildirim olmadığı iletişim tek yönlü iletişim iken, geribildirim olduğu iletişim çift yönlü iletişimdir. Geribildirim, bir tür kontrol mekanizmasıdır ve iletişim sürecini etkilemektedir. Geribildirim, alıcının tepkisini göndericiye aktarmasıdır. Geribildirimde bir mesaj alındıktan sonra, kodu çözülür ve mesaja bir tepkide bulunulur. Hedef, onu tekrar kodlayarak, uygun bir kanalla tekrar kaynağa gönderir. Gönderilen mesajın tekrar kodlanarak, geribildirimde bulunulması durumunda ilk kaynak bu kez hedef olur.

Etkin bir geribildirim de; kaynağa yardımcı olmak amaçlanır, mesajın tam bir karşılığıdır, zamanlaması tamdır, kaynağın amacına ulaşmasını sağlayacak kadar açık ve seçiktir, yapıcılık esastır. Etkin olmayan bir geribildirim; mesajın anlamını özel olarak içermez ve geneldir, mesajın anlamı ile doğrudan ilgisi yoktur, zamanlama ve yer itibari ile yanlıştır, kişiyi ve kişiliği vurgular, anlaşılmayacak kadar karmaşıktır, veri ve bilgi içermez yorum ağırlıklıdır (7).

Etkili iletişimden söz edebilmek için geribildirim dikkate alınması zorunludur. İletişim sürecinin anlaşılması başkalarını da anlamakta kullanılabilecek bir yoldur (21).

2.5.İLETİŞİM MODELLERİ

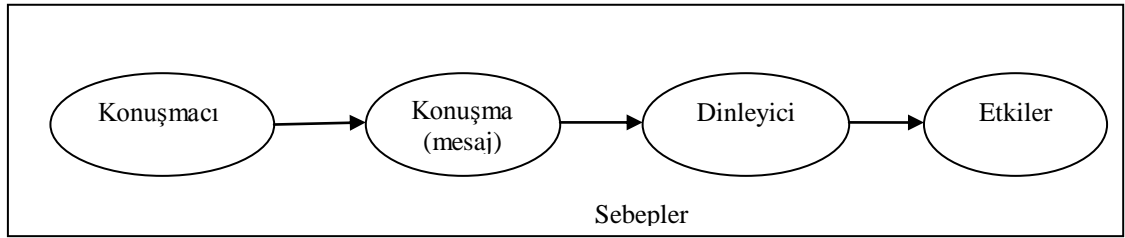
İletişim sürecinin işleyiş biçimini belirlemek amacıyla birçok teorisyen farklı modeller geliştirmişlerdir.

İletişimdeki modeller linear modeller ve linear olmayan modeller olmak üzere ikiye ayrılmışlardır. Linear modelde; mesaj konuşmacıdan dinleyiciye gider ve tek

yönlüdür. Linear olmayan modellerde ise; mesaj iki yönlü ya da çok yönlü olarak aktarılır ve geribildirim söz konusudur. Bunlar daireseldirler (22).

2.5.1.Aristoteles'in İletişim Modeli

Aristoteles bu iletişim modelini 2300 yıl önce ileri sürmüştür Bu model basit ve doğrusaldır. Model 5 temel unsuru içermektedir. Bu unsurlar; konuşmacı, konuşma veya mesaj, dinleyici, sebep ve etkilerdir.



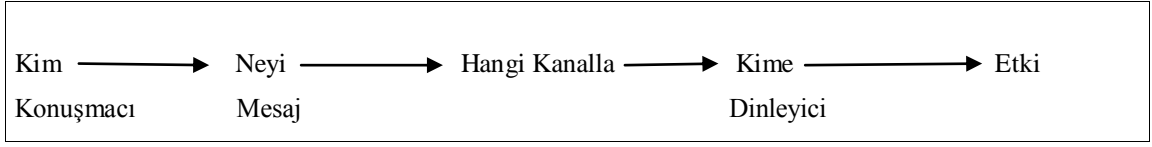
Şekil 2.4. Aristoteles'in İletişim Modeli

Aristoteles modelinde önce konuşmacı, mesajını karşı tarafın anlayacağı bir biçimde kodlar ve onu hedefe iletir. Kelimeler aynen jestler gibi hareketlidir ve aynı zamanda diğer semboller ve yazılar gibidir. Bunu takip eden aşamada mesaj; sözlü veya yazılı olarak karşı tarafa iletilir böylece konuşmacı iletişimin ilk aşamasını tamamlamış olur. Bunu takip eden aşamada, alıcı mesajın kodunu çözerek, onu algılamaya çalışır. Kod çözme veya yorumlama, göndericinin seçtiği sembollere ve beden diline bağlı olarak değişir. Aristoteles modelinde iletişim süreci, alıcının mesajı kavramasıyla tamamlanır.

Aristoteles'in modelinde iletişim; inandırıcı olma, ikna etme, ikna etme sanatı anlamını taşımaktadır. Burada konuşmacının mesajlarını dinleyicilerde istediği tepkileri yaratacak şekilde düzenleme becerisi üzerinde durulur. Bu model kişilerarası iletişimden çok genel konuşmalarda kullanılabilir (22).

2.5.2.Laswell'in İletişim Modeli

Laswell iletişim modelini 1948'de oluşturdu. Bu modeli çoklu dinleyici ve toplumsal çoğunluğun olduğu mesaj akımı için önerdi. Mesaj akımı pek çok kanaldan oluşmaktadır (22).



Şekil 2.5. Lasswell'in iletişim Modeli (22)

Lasswell'a göre iletişim çizgisi, tek yönlü bir süreçtir. Şöyle ki; verici tarafından gönderilen ileti, kanal sayesinde alıcıya erişmekte ve böylece alıcıda değişikliğe yol açmaktadır. Lasswell, etki konumunu temel sorun olarak ele alır ve iletilerin her zaman etkileyici olduğunu varsayar. Yani ileti kaynak tarafından gönderilmekte, kanal sayesinde hedefe erişmekte ve sonuçta değişikliğe yol açmaktadır. Buna göre, iletiler uyarıları değişiklik ise tepkiyi oluşturmaktadır (7).

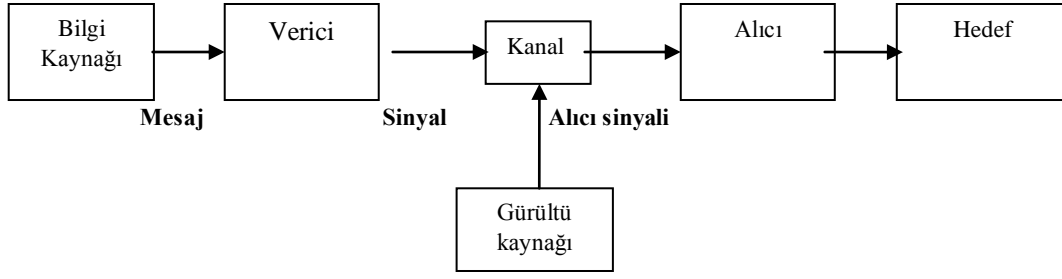
Laswell'ın modeli özellikle kitle iletişimi ile ilgilidir. Laswell kitle iletişim sürecini anlamamız için modelindeki her aşamayı araştırmamız gerektiğini ileri sürmüştür (22).

İLETİŞİM UNSURLARI	ARAŞTIRMA ALANI
Kim	Kontrol Analiz
Ne Söylüyor	İçerik Analizi
Hangi Kanaldan	Ortam analizi
Kime	Media Analizi
Hangi Etki ile	Etki Analizi

Şekil 2.6. Lasswell'in iletişim sürecinin analizi (22)

2.5.3. Shannon ve Weaver'ın İletişim Modeli

Shannon ve Weaver'ın önerdikleri iletişim modeli, temel bir iletişim modelidir ve iletişimi basit, doğrusal bir süreç olarak ele alırlar.

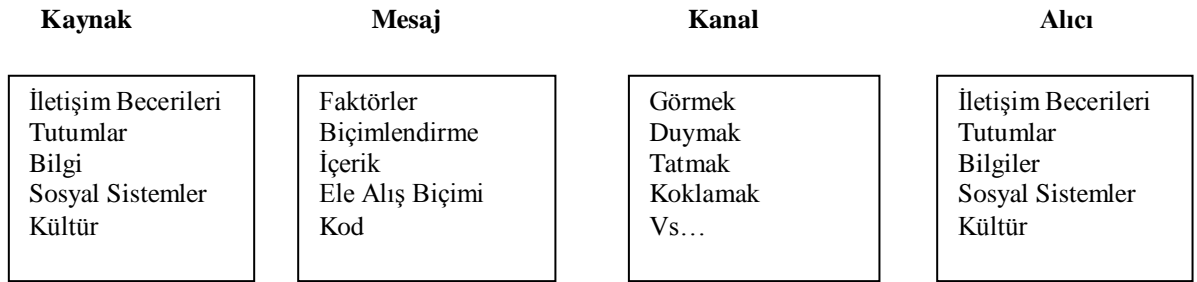


Şekil 2.7. Shannon Weaver'ın İletişim Modeli (23)

Shannon ve Weaver, iletişimi altı öge çerçevesinde tanımlamışlardır. Bunlar bilgi kaynağı (insanda beyin); bir dizi olası iletiler arasından istenen iletiyi seçer; seçilen ileti yazılan ya da konuşulan sözcüklerden, resimlerden, müziklerden oluşabilir. Gönderici (insanda ses sistemi); iletiyi sinyale dönüştürür. İletişim kanalı (insan için hava); telefon teli, elektrik dalgası iletiyi iletir. Alıcı (insanda kulak); sinyali iletiye dönüştürür. Modelin bir başka unsuru da gürültüdür. İletişimin semantik ve etkililik düzeylerindeki son unsur da hedefdir (23).

2.5.4. Berlo'nun İletişim Modeli

Berlo (1960)'nun iletişim modelinde, iletişimdeki unsurları tanımlamaktan ziyade bu elementlerin arasındaki ilişkiler önem taşımaktadır. Bu model iletişimin 4 faktörünü içermektedir. Bunlar; kaynak, mesaj, kanal ve alıcıdır (24).

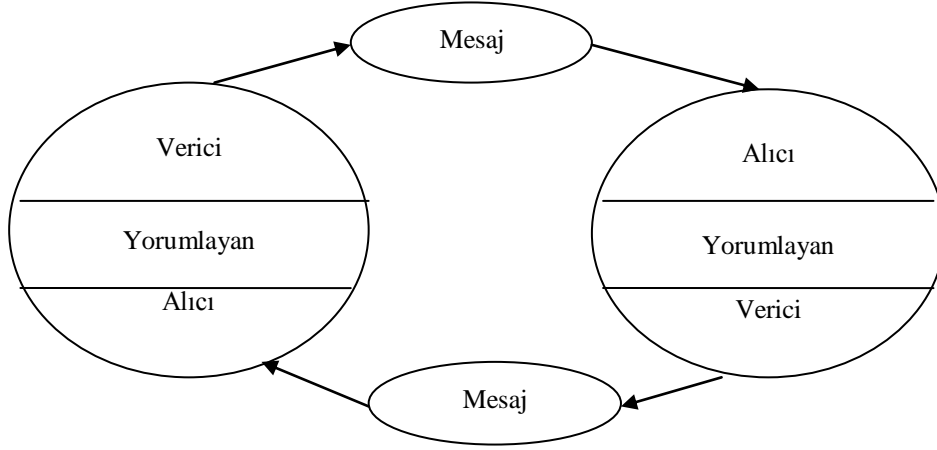


Şekil 2.8. Berlo'nun İletişim Modeli (24)

2.5.5. Wilbur I. Schramm'ın İletişim Modeli

Wilbur L. Schramm iletişim modelini Shannon Weaver'ın iletişim modelinden etkilenerek yapılandırmıştır. Shannon Weaver modelinin 6 elementi olduğunu ileri sürmüştür. Bunlar; kaynak; kodlama, mesaj, kanal, kod çözücü, alıcıdır.

Schramm iletişim modelinde mesajın kodlama ve kod çözme sürecinin önemi üzerinde durmuştur. Bu sürecin iki yönlü göndericiyle alıcı arasında ve bunun da dairesel olduğunu ileri sürmüştür. Bu model matematiksellik ve teknolojiksellikten ziyade iletişim süreci içerisindeki insan davranışlarına önem verilerek oluşturulmuştur.

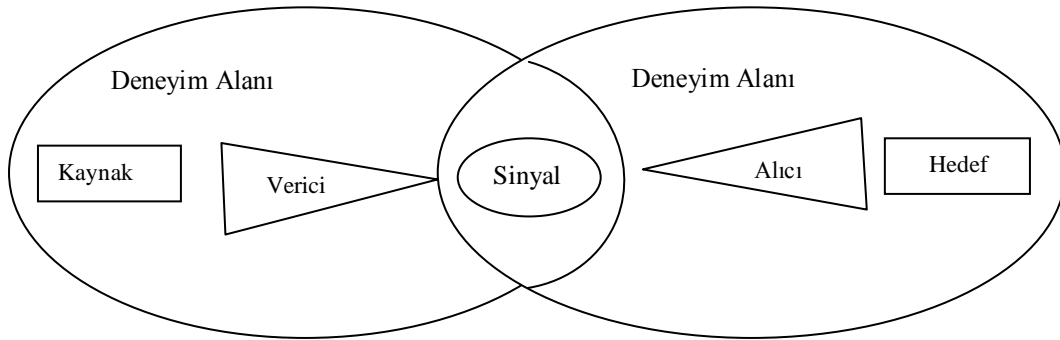


Şekil 2.9. Schramm'ın geribildirim döngüsü diagramı (25)

Schramm Shannon Weaver'ın iletişim sürecindeki 6 elementin üzerine iki element daha ekledi. Bunlar;

Geribildirim: alıcıdan geri gelen bilgi

Deneyim alanı: bireysel inançlar değerler, deneyimler ve grubun bir üyesi olarak ya da kişisel olarak öğrenilen anlamlardır.



Şekil 2.10. Schramm'ın iletişim Modeli (25)

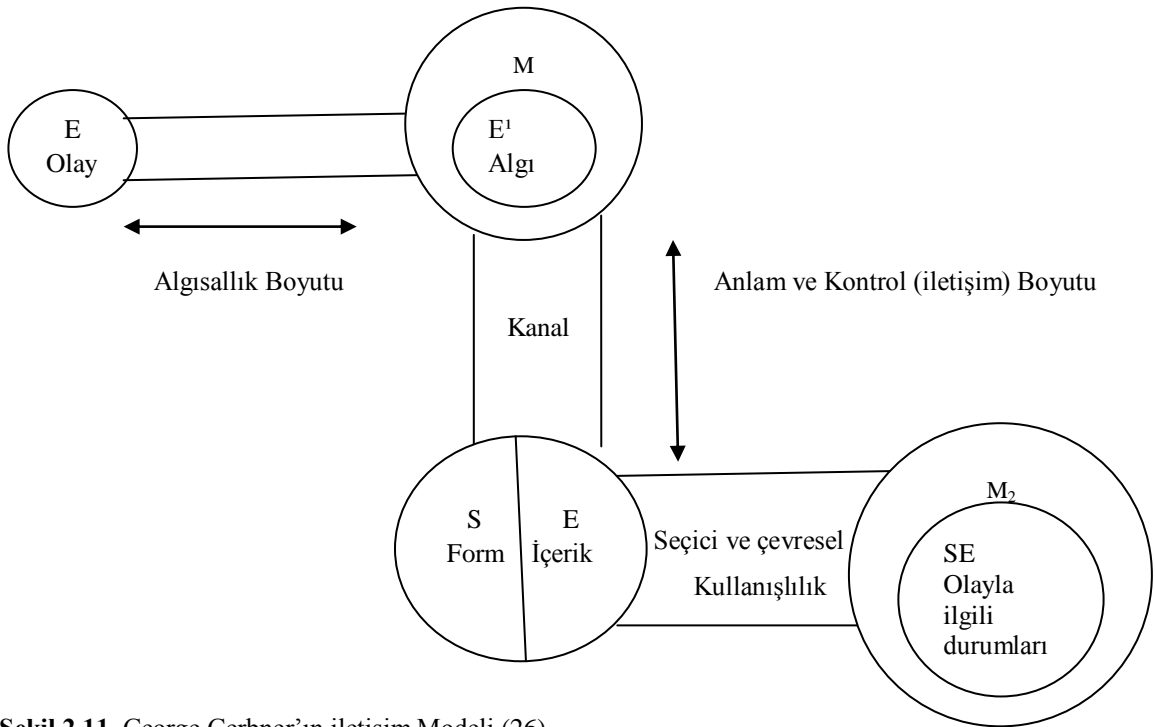
Schramm mesajın farklı insanlar tarafından öğrenilmiş olan farklı anlamlarla karışabileceğini ifade etmiştir. Anlamlar ifade eden ya da çağrışım yaratan olabilir ifade eden anlamlar ortak veya sözlük anlamıdır ve birçok insan için aynı şekilde

anlamlandırılırlar. Çağrışım yapan anlamlar duygusal veya değerlendirme ve kişisel deneyimlere dayanır. Mesaj yüzeysel veya gizil anlama sahip olabilir. Mesajın diğer özelliği iki kişi arasındaki iletişimi belirler bunlar tonlama, aksan, yüz ifadesi, sesin niteliği ve jestlerdir (25).

Schramm'ın modeli mesajın yorumlanma süreci olarak tanımlanır. Bu süreç hem fiziksel (telefon, tv, siren) hem de semantik gürültü (eğlence, yaş, tutumlar) tarafından etkilenmektedir.

2.5.6.Gerbner'in İletişim Modeli

George Gerbner'in iletişim modeli önceki modellere göre oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Bütün bu karmaşıklığa rağmen bu model iki ana esası önemsemektedir. Bunlar, gerçeklikle mesajı birbirleriyle ilişkilendirmek, ikincisi ise; mesajın izlenim, algılama boyutlarıyla birlikte ele alınması ve denetim boyutu veya iletişimidir.



Şekil 2.11. George Gerbner'in iletişim Modeli (26)

Gerbner'in modelinde bir olayı (E) bir kişi (M) algılar. Algılanan olay (E₁) algılama etkinliğinin bir ürünüdür. E ile E₁ arasındaki ayrımı seçicilik etkenleri belirler. Gerbner için kod ile içerik arasındaki ilişki durağan değil, dinamik bir süreci izler ve

aralarında interaktif bir ilişki vardır. Ayrıca olaya ulaşabilmenin önemi de vurgulanmaktadır. Olay üzerine bildirimini ikinci bir kişi (M₂) algılar (26).

2.6. SOSYAL DEĞİŞİM VE KAYNAK TEORİSİ

Sullivan ve Feltz'in Spor Takımlarında Etkili İletişim Ölçeği geliştirme çalışmasında, ölçeğin temellerini sosyal değişim ve kaynak teorisine dayandırmalarından dolayı bu teorinin açıklanmasına gerek görülmüştür.

Sosyal değişim teorisinde toplumsal yapının, düzenin, ilişkilerin ve etkileşimin değişim ilişkileri sonucu biçimlendiği savunulur. Buna göre; insanlar sadece maddi şeyleri değişmezler, maddi olmayan şeyler de bu değişim sürecinde yer alır. Bireyler umdukları getirilere göre davranışlarını planlar ve gerçekte elde ettikleri getiriye göre karşılık verirler. Bu teoride iki insanın herhangi bir şekilde ilişki kurmasında ödül ve maliyet faktörleri yer almaktadır. Ödüller; memnuniyet veren, tatmin eden kaynakların değişimi olarak ifade edilirken, maliyet; zarar ya da ceza ile değişebilen kaynakları içermektedir (27).

Ödül ya da mükafat; bir kişinin diğer insanlarla ilişki kurmaktan dolayı elde ettiği herhangi bir kazanç olarak ifade edilir. Statüdeki yükselme, uygun çalışma ortamının sağlanması ve sevgi gösterilmesi örnek olarak verilebilir. Maliyet; ödülün karşılığı olan ve oldukça geniş bir anlam içerir. Kişilerin kurdukları ilişkiler nedeni ile oluşan her türlü olumsuz durumu içerir. Can sıkıntısı, endişe, yorgunluk ve ceza alma buna örnektir. Sonuç; insanların birbirleriyle ilişki kurmasından dolayı aldıkları ödüller ile maliyet arasındaki farktır. Karşılaştırma düzeyi; bir kişinin karşılaştırma düzeyi elde ettiği gelirin çekici, cazip görünmeye başladığı noktayı ifade eder. Burada kişinin tatmin olma ya da olmama durumu söz konusudur. Tatmin olma geçmişteki tecrübelerle şekillenen beklentilere bağlıdır. Sosyal değişim farklı değerlere sahip iki ya da daha fazla kişinin ortak faaliyeti olarak ifade edilebilir. Değişimin dolaylı ya da doğrudan amacı; değişimi yaşayanların tek başlarına başaramayacakları, taşınabilir mal ve davranış değişiklikleriyle birlikte her birey için kar oluşturmaktır (28).

Sosyal değişim teorisindeki değişimler kaynakların değişimi ve etkileşimler sonucu ortaya çıkar. Etkileşimler; bağımsız (ortaya çıkan sonuçlar kişinin tamamen kendi çabasına dayandırılır), bağımlı (ortaya çıkan sonuçlar bir başkasının çabasına

dayandırılır), karşılıklı dayanışma (ortaya çıkan sonuçlar birleşen grupların çabalarına dayandırılır) olarak üç grupta incelenir. Tam bağımsızlık ya da tam bağımlılık tam olarak sosyal değişimi ifade etmez. Değişim iki yönlü olmak zorundadır. Bir şey verilmek ve karşılığında bir şeyin geri dönmesi gerekmektedir. Bu nedenle karşılıklı dayanışma, karşılıklı bütünleyici düzenleme içeren sosyal değişimin tanımlanması olarak düşünülmektedir. Karşılıklı dayanışmada bir kişinin hareketleri bir diğerinin hareketlerinin devamıdır. Bundan dolayı bağımsızlık azdır ve işbirliği çoktur. Bu süreç bir katılımcının hareket etmesiyle başlar ve diğerinin karşılık vermesi ile devam eder ve yeni değişimler başlar.

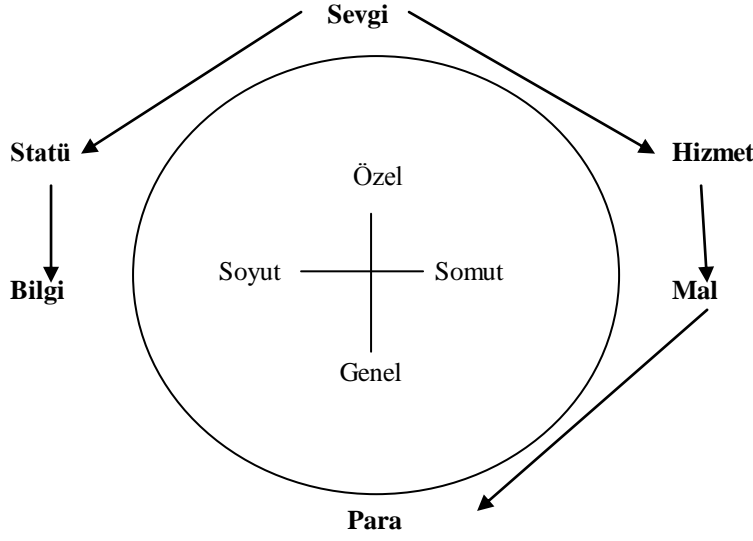
Kişilerarası etkileşimler halkın genel inançlarına ilişkin olarak da şekillenmektedir. Zaman aşımına bağlı olarak bütün değişiklikler adil denklige ulaşacaktır. Yardımsever olmayanlar cezalandırılır. Yardımsever olanlar gelecekte karşılığını alacaktır. Başka deyişle sonunda her şey iyi bitecektir düşünceleri inançlara ilişkin etkileşimi içermektedir.

Etkileşim içinde olanların bu etkileşim sonucu oluşan duruma uymaması nedeni ile cezalandırılacakları evrensel doğruların uygulanması gerekliliği gibi konular da normlara bağlı olarak değişen etkileşimi içermektedir (30).

Sosyal değişim teorisine Foa ve Foa (1974) tarafından ikili etkileşim içeriği önerilmiştir. Foa'nın teorisinde ikili ilişkilerde açık sosyal ilişki (statü), duygu (sevgi) ve katılanlar için sonuçlar (kendi ve diğerleri) olarak kişilerarası olaylar diğer değişkenlerden ayrılmaktadır. Şekil 2.12'deki oklar bir bölümün gelişimsel olarak karşılanmasının göstergesidir. Doğuştan itibaren farklılaşmamış bağlar sevgi ve hizmettir (içtenlik, yumuşaklık, yiyecek, ilgilenme) Bu kaynaklar kendi ve diğerleri açısından farklılaşabilir. Sevgi (kabul etme, hoşlanma) statüden (saygı, kabul) ayrılmış olsa da sıkı bir ilişkiye sahiptir. Zamanla kazanıldığı için mallar hizmetten ayrılmıştır. Statü ve bilgi ayrı olmasına karşın bilgi kaynaklarının güvenilirliği açısından ilişkilidir. Son ayırım zamanla kazanılan benzer kaynaklar olan mallar ve para arasındadır (29).

Bu teoride kaynaklar ne kadar somut ve daha az özelleşmiş olursa onun kısa süreli geçici dönemlerle değiştirilmesi olası bir durumdur.

Ekonomik sonuçlar finansal ihtiyaçları ifade ederken sosyo-duygusal çıktılar ise bir kişinin sosyal ve duygusal ihtiyaçlarına işaret eder (30).



Şekil 2.12. Sosyal Değişimin Kaynak sınıfları arasındaki ilişki (29)

Etkili iletişimin uyarlanabileceği en uygun teori sosyal değişim ve kaynak teorisi. Bu teoride grup içindeki üyelerin ilişkileri, kaynakların sosyal değişimlerinden etkilenebileceğini savunmaktadır. Spor psikolojisi içerisindeki kaynak olarak değerlendirilebilecek olgular; oyun içerisinde oyuncuların birbirlerine verdiği ipuçlarını, yönelim, uyarım, değerlendirme; kabullenme ve anlama, kızgınlık ifadeleri, sevgi ve tepki, duygusal destek ve somut desteği içermektedir (5).

Statü, bilgi ve sevgi soyut kavramlardır. Oyuncunun as takıma seçilmesi kaptan olması statü kaynağına, teknik ve taktiğe ilişkin olarak yeni bir şeylerin öğrenilmesi bilgi kaynağına, oyuncunun takım arkadaşları tarafından kabul görmesi, sevilmesi, koç tarafından takdir edilmesi sevgi kaynağına ilişkin örneklerdir.

Hizmet, mal ve para ise somut kavramlardır. Üyesi olduğu takımın sunmuş olduğu olanaklar hizmet kaynağına, transferlerden kazanmış olduğu para ve bu para ile edinilmiş mallar, para ve mal kaynağına ilişkin değerlendirmelere örnektir.

2.7. İLETİŞİM SÜRECİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İletişim sürecinin iki temel unsuru olan gönderici ve alıcı etkin bir iletişimi önleyici rol oynayabilirler. Kişisel amaçlar, hisler, duygular, değer yargıları ve alışkanlıklar hem ileti oluşturmayı hem de gelen iletiyi çözümlmeyi etkilemektedir (31).

Gönderici ve alıcının sahip oldukları bağıntı çerçevelerini dikkate almadan iletişimde bulunmaya çalışmak da iletişimi etkileyen bir faktördür. Bağıntı çerçevesi sosyokültürel sistem içerisinde edinilen düşünce kalıplar, tecrübe, bilgi ve değerlere verilen isimdir (6). Kişilerin bağıntı çerçeveleri birbirine ne kadar yakınsa iletişim sürecinde ortaya çıkabilecek engellerde o oranda azalacaktır. Bunun için kaynak ve alıcının birbirlerinin dillerini, düşünce ve davranışlarını, dünyaya bakış tarzlarını ve içinde buldukları koşulları iyi tanıması gerekir (33).

Kişilerarası iletişim sürecinde kaynağın tutumları, yetenekleri, sosyal rol ve statüsü, benlik kavramı, karşısındakine ilişkin algıları, konuya ilişkin bilgi düzeyi gibi faktörler mesajın oluşturulma ve iletilme süreci üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Aynı biçimde bu faktörler mesajın alınıp yorumlanmasını da belirlemektedir (10).

İletişim süreçlerini etkileyen bir diğer faktör ise giyim kuşam ve dış görünüşdür. İki kişi arasındaki ilk izlenim ve etkileşim, iletişim sürecinin önemli bir belirleyicisidir (34).

İletişim sürecinde iletinin nasıl gönderildiği kadar nasıl algılandığı da önemlidir. Algılama, iletiyi yorumlamada kullanılan zihinsel ve duygusal bir süreçtir ve iletişim sürecinde filtre rolü oynayarak bireyin her şeyi değil, görmek istediğini görmesine, anlamak istediğini anlamasına yol açmaktadır. Kişilerarası algılama farklılıkları arttığı ölçüde iletişimin sağlığı bozularak etkililiği azalır (35).

İletişimde kişilerin duyguları zihinsel süreçler kadar önemlidir. Duygu olumlu ve gerçek olduğunda iyi bir ikna aracıdır. Ancak olumsuz ve içten değilse insanlar arasına duvar örmektedir (31).

İletişim sürecinde oluşan engellerin bir kısmı, kalıplaşmış düşüncelerden kaynaklanmaktadır. Kasatura'ya göre (36) iki insanın birbirlerini anlamasını engelleyen en önemli etken savunucu iletişimdir. Bireyin kendini savunma özelliği arttıkça iletişimdeki verimin düştüğünü, savunma azaldıkça iletinin anlamına ve yapısına daha çok dikkat edildiği görülmüştür.

İletişimin içinde bulunduğu ortamın fiziksel özellikleri de iletişimi etkilemektedir. Bulunulan yerin fiziksel konumu ve nitelikleri, bir başka deyişle büyüklüğü ve biçimi, rengi, aydınlatma derecesi, ısısı, sesiz ya da tenha olması gibi özellikleri, o mekan içinde yer alan iletişimi etkilemektedir (20).

İletişim içinde bulunduğunuz grubun heterojen ya da homojen olması iletişimi etkilemektedir. Homojen grup içinde bireyler diğer bireylerle benzer karakteristik özelliklere ve tutumlara sahip olduklarından etkili iletişim oranı artmaktadır (37).

2.8.ETKİLİ İLETİŞİM İÇİN ÖNERİLER

Spor ortamında etkili iletişimi geliştirmek için Sullivan 7 aşamalı bir eğitim programı geliştirmiştir. Bu program 7 evreden, hedeflenen davranış ve yapılacak aktivitelerden oluşmaktadır.

Evre	Hedef	Aktivite
1	Etkili Dinleme	Takım üyelerinin etkili dinleme becerilerinin listesi yapılır ve onları uygulamaları için rehberlik edilir.
2	Kendini Değerlendirme	Takım üyeleri benliklerini tanımlarlar ve kişilik değerlendirmelerini yaparak bunu paylaşırlar.
3	Problemlerin Belirlenmesi	Eşleşmiş takım üyeleri takımın karşılaştığı problemleri bir liste halinde yazar daha sonra hepsi toplanır ve takım üyelerinin görüşlerine göre problem listesi oluşturulur.
4	Kendini Açma	Takımdaki her bir üye cümle tamamlama egzersizine katılır. ”yeteneğimi geliştirmeye ihtiyacım var”.
5	Geçerli sezon hakkındaki endişeler	Takım üyeleri sezonla ilgili olarak bir endişesini ve bir umudunu yazar ve bunlar toplanır.
6	Kabul etme normları	Takımdaki küçük gruplar öğrenilen dersler ve yapılan hatalarla ilgili hikayelerini paylaşırlar.
7	Kendini Değerlendirme	Takım üyelerinin bir diğeri ile samimi olması ile ilgili takım sürecini değerlendirir. Her bir oyuncu takımın gelişimi üzerine takım üyelerini değerlendirir (27).

Bir koçun başarılı olması için iletişimde bulunması gereken birçok kişi vardır. Oyuncular, asistan koçlar, diğer takımın koçları oyuncuların aileleri medya vs. Bütün bunlarla iletişimde bulunan koçun iletişim becerilerinde dikkat etmesi gereken birçok unsur vardır. Koçların etkili iletişim sırasında oyuncularını ve etkileşimde bulunacağı kişileri etkilemede on önemli kural vardır. Bunlar;

1- Dürüst olmak; koç asla yalan söylememelidir. Bazen oyuncuların kendisini iyi hissetmesi adına bilerek kullanılır. Örneğin; “hata senin yüzünden değildi hiç üzülme gibi”. Koç verdiği sözleri muhakkak tutmalıdır.

2- Savunmacı bir iletişim tarzından uzak kalmak; koç iyi bir dinleyici ve başkalarının görüşlerine açık olmalıdır. Savunmacı iletişimde olmanın önlenmesi adına koçlar diğerlerinin neler söylediklerini dinleyip, onların duygu ve tutumlarını dikkate almalıdır.

3- Tutarlı olmak; oyuncuların koçlarına karşı hissettikleri güven tutarsızlık yüzünden yok olabilir. Sahada söyledikleri ile soyunma odasında söyledikleri birbirini tutmalıdır.

4- Empati kurmak; koçlar oyuncuları ile iletişime geçerken empati yapmalıdırlar. Oyuncuların kişiliklerine saldırıda bulunmamalı, duygularına hassasiyet göstermeli ve diğer takım oyuncularının birbirlerine yıkıcı sözler kullanmalarını engellemelidirler.

5- Alaycı ve iğneleyici olmamak; iğneleyici ve alaycı sözler oyuncunun bir takımın elemanı olarak gururunun kırılmasına ve motivasyonunun bozulmasına sebep olur.

6- Kişiliği değil, hareketleri eleştirmek ve övmek; oyunculara iyi oyun çıkardığını, en iyi olduğunu söyleyen koçlar o anda onların iyi hissetmelerine sebep olabilirler fakat kötü performans sergileyen oyuncunun takdiri hak etmediğini düşünmesine ve özgüven eksikliğinin oluşmasına sebep olur. Övgünün kullanımında koçun öznel düşüncelerinin yer almaması gerekir. Övgünün kullanılmasında sandviç yaklaşımının kullanılması önerilmektedir. Bu yaklaşımda geçmiş hatalar üzerinde durulmaz ve gelecekteki performans üzerine konuşulur. Eleştiri yaparken durumu tarif etmek, bunun takımı nasıl etkilediğini anlatmak ve nasıl olası gerektiğini ifade ederek eleştiri yapılmalıdır.

7- Başkalarının düşüncelerine saygı duymak; koç oyuncuların beklediği gibi saygı gösterirse takım oyuncularının performansı artacaktır.

8- Pozitif sözsüz hareketleri kullanmak; vücut hareketleri, fiziksel görünüm, dokunuş yöntemi, ses tonu, vücut pozisyonu, göz teması, kullanılarak verilmek istenen mesaj daha etkili bir biçimde verilebilir. Bu nedenle koçların pozitif sözsüz hareketleri doğru zamanda kullanmaları önerilmektedir. Koçun oyuncunun sırtını sıvazlaması “iyi deneme, yapabileceğinin en iyisini yaptın” gibi mesajlar verir. Sözsüz iletişimin kullanılmasındaki püf nokta negatif kanallardan ziyade pozitif kanalların kullanılmasıdır.

9- Becerileri öğretmek; koçların spor becerilerini doğru bir biçimde öğretmesi gerekmektedir. Bütün oyuncular programın neresinden başlarsalar başlasınlar spor tekniklerini ve becerilerini geliştirmeye yenilerini öğrenmeye ihtiyaç duyacaklardır.

10- Bütün takım üyeleri ile etkili iletişim içinde olmaktır; takımın bütün üyeleri ile bunlar ister yedek ister as oyuncu olsun tutarlı bir biçimde onlarla ilgilenmelidir (38).

3.GEREÇ VE YÖNTEM

3.1.Katılanlar

Ölçeğin uyarlama aşamasına; yaşları 17 ile 33 arasında değişen ($M_{yaş} = 20.36 \pm 2.76$) 22 kız, ($M_{yaş} = 20.34 \pm 3.41$) 129'unu erkek olmak üzere toplam 151 sporcu katılmıştır. Araştırmamızın örneklemini 6 spor branşından sporcular oluşturmuştur (sutopu, buz hokeyi, basketbol, voleybol, hentbol, futbol). Sporcuların yarışma düzeyleri bölgesel ligden birinci lig düzeyine kadar değişmektedir.

3.2.Uyarlanan Ölçeğe İlişkin Bilgiler

Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (Scale for Effective Communication in Team Sport SECTS), etkili iletişim becerilerinin 4 alt boyutta ölçüldüğü 15 maddeden oluşan 7 dereceli likert tipi bir ölçektir. Ölçeğini 4 alt boyutundan ilki olan; Kabul Etme: 4 madde; ikincisi Ayırt Etme: 3 madde; üçüncüsü Pozitif Çatışma: 4 madde; dördüncüsü Negatif Çatışma: 4 madde ile ölçülmektedir. Kabul Etme; takım arkadaşları arasındaki iletişimde dikkate alma ve takdir olarak tanımlanmaktadır ve daha çok sözel iletişim becerilerini içermektedir. Ayırt Etme; iletişimde ortak tek kimlik olmayı ifade eder. Sözel ve sözel olmayan iletişim becerilerini içerir. Pozitif Çatışma; takım içinde dağılmaya, parçalanmaya ilişkin yapıcı, bütünleyici yollar olarak tanımlanır. Negatif Çatışma; takım içinde kendisini duygusal ve kişisel olarak suçlayanlarla yüzleşme olarak tanımlanmaktadır.

Orijinal ölçeğin alt boyutlarının Cronbach Alpha değerleri Negatif Çatışma; .69, Kabul Etme; .86, Ayırt Etme; .84, Pozitif Çatışma; .73'tür.

3.3.Ölçeğin Türkçeye Çevrilme Süreci

Sullivan ve Feltz'in geliştirdiği Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği'nin Türkçeye çevrilme sürecinde Hambleton ve ark. tarafından sunulan çeviri işlemi gerçekleştirilmiştir (39).

Ölçeğin Türkçeye çevrilme sürecinde yeni bir ifade geliştirilmemiş, ölçeğin orijinal biçimine tamamen bağlı kalmıştır. Ölçeğin Türkçeye çevrilme süreci iki aşamadan oluşmaktadır. Bunlardan ilki ölçeğin İngilizceden Türkçeye ve Türkçeden

tekrar İngilizceye çevrilme aşaması ve ikincisi de Türkçeleşmiş ifadelerin anlaşılabilirliğinin bir grup sporcuda sınanmasıdır.

Ölçek önce İngiliz dil bilim alanında çalışan üç uzman tarafından İngilizceden Türkçeye çevrilmiştir. Daha sonra bir araya getirilen çevirilerden ortak ifadeler belirlenmiş ve ölçeğin Türkçe taslağı oluşturulmuştur. Oluşturulan taslak ölçek, başka üç uzman tarafından ayrı ayrı Türkçeden tekrar İngilizceye çevrilmiştir. İngilizceye çevrilen ölçek ölçeği geliştiren kişi olan Sullivan'a gönderilmiş ve orijinal ölçekle karşılaştırması rica edilmiştir. Sullivan ifadelerin üst düzeyde bir benzerliğe sahip olduğunu belirttikten sonra pilot uygulamaya geçilmiştir.

Ölçeğin Türkçeye çevrilmesi sürecinin ikinci aşamasında Türkçeleştirilmiş olan ölçek anlaşılabilirliğinin test edilmesi için Mersin Üniversitesindeki voleybol ve basketbol takımlarındaki sporculara uygulanmıştır. Ölçeğin anlaşılabilirliğinde bir problemle karşılaşmadığı saptandıktan sonra uygulama aşamasına geçilmiştir.

3.4.Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği'nin Uygulanması İşlemi

Ölçek araştırmaya katılan sporculara birebir görüşme ile uygulanmıştır. Birebir görüşmeler sporcuların antrenmanlarından önce ya da sonra yapılmıştır.

4.BULGULAR

4.1.Ölçek Maddelerinin Seçilmesi

Ölçek maddelerinin seçim sürecinde faktör analizi, madde- alt toplam ve madde-toplam test korelasyonları tekniklerinden yararlanılmıştır.

4.1.1.Faktör Analizi ile Madde Seçilmesi

Araştırmamızda faktörler belirlenirken özdeğerler (eigenvalue) 1'den büyük tutulmuştur. Ölçeğin orijinali 4 faktör ve 15 maddeden oluşmaktadır. Faktör analizi sonucunda ölçeğin 2 faktör ve 15 maddeden oluştuğu görülmüştür. “Kabul Etme” ile “Pozitif Çatışma” bir faktör altında “Ayırt Etme” ile “Negatif Çatışma” ayrı bir faktör altında toplandığı belirlenmiştir. “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)” nin Türkçeye uyarlama çalışmasındaki faktörler ve madde sayıları Çizelge 4.1’de verilmiştir.

Çizelge.4.1. Alt boyutlar, alt boyutlardaki maddeler ve toplam madde sayıları

ALT BOYUTLAR	ALT BOYUTLARDAKİ MADDELER	MADDE SAYISI
Kabul Etme ve Pozitif Çatışma	3,4,5,6,8,11,13,14,15	9
Ayırt etme ve Negatif Çatışma	1,2,7,9,10,12	6

Araştırmamızda ölçeği oluşturan faktörler ve bu faktörler altında yer alan maddeleri belirlemek amacıyla döndürülmüş faktör matrisi uygulanmıştır. Döndürülmüş faktör matrisi sonucunda ölçeğin alt boyutlarının faktör yükleri ve açıkladığı toplam varyans Çizelge 4.2’de verilmiştir.

Çizelge 4.2. “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)” nin betimleyici istatistikleri ve faktör analizi sonuçları

NO	MADDELER	KABUL ETME VE POZİTİF ÇATIŞMA	AYIRDETME VE NEGATİF ÇATIŞMA
3-	Bütün problemleri açıkça dile getiririz.	.673	-
4-	Birbirimize güveniriz.	.653	-
5-	Anlaşmazlıklarımız olduğunda doğrudan problemimiz olan kişi ile iletişime geçeriz.	.756	-
6-	Dürüstçe duygularımızı belirtiriz.	.734	-
8-	Anlaşmazlıklarımız olduğunda yüz yüze tartışırız.	.611	-
11-	Düşüncelerimizi birbirimizle paylaşıırız.	.688	-
13-	Duygularımızı tartışmaya istekliyizdir.	.600	-
14-	Bütün oyuncuların hesaba katıldığından emin olmaya çalışırız.	.673	-
15-	Uyuşmazlıklarımız olduğunda uzlaşmaya varırız.	.627	-
1-	Takma isimler kullanırız.	-	.748
2-	Sinirlendiğimizde bağırırız.	-	.653
7-	Yalnız takım arkadaşlarımızın anladığı argo sözcükler kullanırız.	-	.761
9-	Yalnızca takım arkadaşlarımızın anladığı el kol hareketlerini kullanırız.	-	.662
10-	Kızgınlığımızı beden dili ile ifade ederiz.	-	.680
12-	Sinirlendiğimizde bunu gösteririz.	-	.501
Özdeğer		4.320	2.958
Açıkladığı Varyans		28.800	19.722
Toplam Varyans		28.800	48.521

4.1.2. Madde Toplam Test Korelasyonları ile Madde Seçilmesi

Çalışmamızda faktör analizi ile birlikte maddelerin ilgili faktöre ait olup olmadıklarını test etmek için her maddenin ait olduğu alt boyuttaki toplam ve genel toplamla olan korelasyonları da incelenmiştir. Her bir alt boyutta yer alan maddelerin ait olduğu alt boyuttaki toplam ve genel toplamla olan korelasyonlara Çizelge 4.3 ve 4.4’te yer verilmiştir.

Çizelge 4.3. Kabul Etme ve Pozitif Çatışma alt boyutunda yer alan maddelerin madde- madde, madde- alt toplam ve madde- genel toplam test korelasyonları

MADDE	3	4	5	6	8	11	13	14	15	Kabul Pozitif Alt Top.	Genel toplam
3											
4	.329**										
5	.451**	.429**									
6	.368**	.501**	.617**								
8	.361**	.220**	.543**	.334**							
11	.408**	.374**	.437**	.401**	.376**						
13	.349**	.277**	.383**	.345**	.415**	.314**					
14	.471**	.281**	.484**	.454**	.243**	.492**	.452**				
15	.379**	.390**	.408**	.364**	.377**	.394**	.393**	.350**			
Kabul Pozitif Alt Top.	.670**	.617**	.776**	.730**	.652**	.676**	.652**	.693**	.662**		
Genel Toplam	.550**	.440**	.711**	.626**	.617**	.590**	.581**	.628**	.587**	.870**	

**p< .01

Çizelge 4.3’te “Kabul Etme ve Pozitif Çatışma” alt boyutuna ait maddelerin birbirleri ile alt boyut toplam puanı ile ve genel toplam ile korelasyonları görülmektedir. Bu

değerler incelendiğinde, her maddenin kendi boyutunda bulunan diğer maddelerle, ait oldukları alt boyut toplam puanı ile ve genel toplam ile yüksek korelasyona sahip oldukları görülmektedir.

Çizelge 4.4. “Ayırt Etme ve Negatif Çatışma” alt boyutunda yer alan maddelerin madde- madde, madde- alt toplam ve madde- genel toplam test korelasyonları

MADDE	1	2	7	9	10	12	Ayırt Negatif Alt Top	Genel Toplam
1								
2	.409**							
7	.511**	.365**						
9	.464**	.249**	.455**					
10	.411**	.416**	.339**	.353**				
12	.271**	.384**	.228**	.291**	.412**			
Ayırt Et. Negatif Alt Top.	.767**	.676**	.717**	.686**	.693**	.593**		
Genel Toplam	.585**	.514**	.473**	.551**	.526**	.629**	.777**	

**p<.01

Çizelge 4’te “Ayırt Etme ve Negatif Çatışma” alt boyutuna ait maddelerin birbirleri ile, alt boyut toplam puanı ile ve genel toplam ile korelasyonları görülmektedir. Bu değerler incelendiğinde, her maddenin kendi boyutunda bulunan diğer maddelerle, ait oldukları alt boyut toplam puanı ile ve genel toplam ile yüksek korelasyona sahip oldukları görülmektedir.

Çalışmamızda ayrıca alt boyutların birbirleriyle korelasyonları da incelenmiştir. Çizelge 4.5'te "Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)"nin alt boyutları arasındaki korelasyonlar görülmektedir.

Çizelge 4.5. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)'nin alt boyutları arasındaki korelasyonlar

ALT BOYUTLAR	Kabul Etme ve Pozitif Çatışma	Ayır Etme ve Negatif Çatışma
Kabul Etme ve Pozitif Çatışma		.367**
Ayır Etme ve Negatif Çatışma	.367**	

**p<.01

Çizelge 4.5'te de görüldüğü gibi alt boyutlar arasındaki korelasyonlar .37'dir. Bu değer orta korelasyona sahip olduğunu göstermektedir. Pedhazur (1982) tarafından önerildiği gibi, $r > .80$ değerinin altında olduğundan alt boyutlar arasında çoklu aynı doğrultuda olma (multi collinearity) problemi yoktur (40).

4.2. Ölçeğin Güvenirliğine İlişkin Bulgular

4.2.1. Ölçek ve Alt Boyutların Cronbach Alpha Değerleri

Bu bölümde likert tipi bir ölçeğin ve alt boyutlarının güvenilirliğini (iç tutarlık katsayılarını) belirlemek için kullanılan yollardan biri olan Cronbach Alpha değerlerine bakılmıştır.

Çizelge 4.6’da “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)’ni oluşturan alt boyutlar ve bu boyutlara ait aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir.

Çizelge 4.6. Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)’nin alt boyutlarına ait aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri

Alt Boyutlar	M	S.D.
Kabul Etme ve Pozitif Çatışma	5.27	1.04.
Ayırt Etme ve Negatif Çatışma	4.70	1.23

Çizelge 4.7’de “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS) ve alt boyutlarına ilişkin genel iç tutarlık değerleri verilmiştir.

Çizelge 4.7. “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS)”nin ve alt boyutlarına ilişkin genel iç tutarlık değerleri

“Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS) ve Alt Boyutların İç Tutarlık Değerleri		
Alt Boyutlar	Cronbach Alpha Değerleri	
Kabul Etme ve Pozitif Çatışma	.85	.85
Ayırt Etme ve Negatif Çatışma	.78	

Çizelge 4.7’de de görüldüğü gibi “Kabul Etme ve Pozitif Çatışma” alt boyutu Cronbach Alpha değeri .85, “Ayırt Etme ve Negatif Çatışma” alt boyutu Cronbach Alpha

değeri .78 olarak bulunmuştur. “Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği (SECTS) ” nin genel Cronbach Alpha değeri ise .85’dir. Tabloda da görüldüğü gibi, alt boyutların Alpha değerlerinin Nunnaly tarafından önerilen .70 ölçütünü açmaktadır (41).

5. TARTIŞMA

“Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeği, (SETCS)” takım sporlarında etkili iletişim becerilerini ölçmek amacı ile geliştirilmiştir Sullivan ve Feltz (2003) takımında etkili iletişimin 4 türünü ölçen, 15 maddeden oluşan Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeğini tasarlamışlardır. Bu çalışma ölçeğin Türk takım sporcularına uyarlama çalışmasıdır.

Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeğinin güvenilirlik çalışması için ölçeğin orijinal formundaki alt boyutlarındaki madde ayırt edicilik indeksine bakılmış, yapı geçerliği için faktör analizi yapılmış, faktör analizi sonrası ölçek maddelerinin seçiciliği için de maddelerin, ilgili alt boyut toplam ve ölçeğin toplam puanı ile korelasyonlarına bakılmıştır. İç tutarlığının belirlenmesi için Cronbach Alpha katsayısına bakılmıştır.

Ölçeğin faktör yapısını belirlemek amacı ile yapılan faktör analizi sonucunda ölçek 15 madde ve 2 faktörden oluşmuştur. Ülkemiz açısından likert tipi ölçeklerde derecelemenin 7 veya daha fazla olduğu durumlarda sağlıklı sonuçlar alınmadığı kanısına sahibiz. Ölçek maddelerinin çevirisinde yanlışlık olmuş olsa idi ya da ölçek maddeleri çalışmıyor olsaydı ölçek maddelerinin faktör yükleri .40 ve .40'ın üzerinde olmazdı. Orijinal ölçeğin Cronbach Alpha değerleri: Pozitif Çatışma: .73, Kabul Etme: .86, Ayırt Etme: .84 Negatif Çatışma: .69'dur. Bu son değer Nunally'nin iç güvenilirlik katsayısı için önerdiği .70'i aşmamaktadır. Dolayısıyla bu alt ölçek sorunlu gibi gözükmektedir. Diğer taraftan orijinal ölçeğin alt boyutları arasındaki korelasyonlar .73'e kadar çıkmaktadır ki bu da bize bu alt boyutların birbirlerinden bağımsız (ortagonal) olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla ölçeğin 4 yerine 2 alt boyutta toplanması mantıklı gözükmektedir.

Uyarladığımız ölçeğin alt boyutların madde madde, madde-alt toplam ve madde-toplam korelasyonları yüksek, iki alt boyut arasındaki korelasyon düşüktür. Bu bağlamda ölçeğin 2 faktör altında toplanmış olması kabul edilebilir görünmektedir.

Orijinal Ölçekte bulunan Negatif Çatışma alt boyutunda bulunan 8. madde faktör yükü olarak Kabul Etme ve Pozitif Çatışma alt boyutunda yer almıştır. Kabul Etme ve Pozitif Çatışma alt boyutunda bulunan maddeler takım arkadaşları arasındaki iletişimde dikkate alma, takdir ve takım içinde dağılmaya, parçalanmaya ilişkin yapıcı, bütünleyici yolları ölçmektedir. Bu bağlamda “Anlaşmazlıklarımız olduğunda yüz yüze tartışırız” sekizinci madde olup bu alt boyuttaki diğer maddeler olan “Bütün problemleri açıkça dile getiririz”, “Anlaşmazlıklarımız olduğunda doğrudan problemimiz olan kişi ile iletişime geçeriz”, “Duygularımızı tartışmaya istekliyizdir” maddeleri ile anlam bakımından ölçeği dolduran katılımcılar tarafından aynı şekilde algılandığı düşünülmektedir. Madde detaylı olarak incelendiğinde bu alt boyuta uygun olması nedeni ile bu madde ölçekten atılmamıştır.

Alt boyutların madde madde, madde-alt toplam ve madde-toplam korelasyonlarına bakıldığında (Çizelge 4.3 ve 4.4.) her maddenin kendi boyutunda bulunan diğer maddelerle, ait oldukları alt boyut toplam puanı ile ve genel toplamla yüksek korelasyona sahip oldukları görülmektedir.

“Takım Sporlarında Etkili İletişim Ölçeğinin” alt boyutlarının Cronbach Alpha değerlerine bakıldığında, “Kabul Etme, Pozitif Çatışma .85 Ayırt etme, Negatif Çatışma .78 olduğu görülmektedir. Ölçeğin genel Cronbach Alpha değeri .85’tir ve bu değer de oldukça yüksektir. Bu değerlerden de anlaşılabilceği gibi alt ölçeği oluşturan maddelerin birbirileriyle tutarlı ve aynı özelliği ölçen maddeler olduğu söylenebilir (Çizelge 4.7.).

Sullivan ve Feltz’in geliştirmiş oldukları ölçekle yapılan bazı çalışmalar şunlardır;

Cunningham ve Eys’nin (2007) de yaptıkları çalışmada takım sporlarında takım içi iletişim ve rol karışıklığı arasındaki ilişkiye bakılmıştır. İletişim oranı arttıkça takım içindeki rol karışıklığının azaldığı bulunmuştur (42).

Chand (43) üniversite takımları ile okul takımları arasındaki iletişim stratejilerini araştırmış ve üniversite takımları ve okul takımları arasında sözel iletişim ile sözel olmayan iletişim arasında farklılıklar bulunmuştur.

Sullivan ve Gee’nin atletik haz ve iletişim üzerine yaptıkları araştırmada takım içindeki iletişim arttıkça atletik hazzında arttığı bulunmuştur (44).

Ülkemizde spor alanına ilişkin iletişimle ilgili yapılan bir çalışma vardır. Bu çalışmada da sosyal bilimler alanında geliştirilmiş bir ölçek kullanılmıştır. Bu konuya

ilişkin çalışmanın olmaması da iletişimle ilgili ölçeğin olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu çalışma da; Kılıçgil ve ark.(2009) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada Çukurova Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Öğrencileri ile Ankara Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bölümü Öğrencilerinin iletişim becerileri arasında farklılık olup olmadığına araştırılmıştır. Bu araştırma sonucunda kız öğrencilerin erkek öğrencilerden anlamlı olarak iletişim becerileri yüksek bulunmuştur (45).

İletişimin birçok grup dinamiği ile ilişkisi vardır bu bağlamda ölçeğin Türk spor psikolojisi literatürüne kazandırılması ve bu grup dinamikleri ile ilişkilerinin incelenmesi önem teşkil etmektedir.

6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Bir takımın başarısında önemli olarak görülen takım üyeleri arasındaki iletişimi ölçmek amacıyla geliştirilmiş olan ölçeğin Türk spor psikolojisi literatürüne kazandırılmasını hedefleyen bu çalışmada ölçeğin güvenirlik çalışması yapılmıştır. Yapılan istatistiksel bulgular da ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Ölçme sonuçlarının bir ölçümden diğerine farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacı ile ölçeğin test tekrar test güvenirliğinin yapılması, yine ölçeğin kapsam geçerliği dışında yordama geçerliği, yapı geçerliği gibi çalışmalarının yapılması gerekli görülmektedir.

Ayrıca ölçek farklı spor branşları ve daha geniş bir örneklem ile de sınanmalıdır.

Ölçek 5'li likert tipinde yapılandırılarak yeni bir çalışma yapılması bazı soruların ortadan kalkmasına neden olabilir.

Uyarlanan bu ölçek takım koçları tarafından takım içi iletişimin ne durumda olduğunu belirlemek amacı ile, değişen sosyal kaynaklar neticesinde iletişimin olumlu ya da olumsuz etkilenip etkilenmediğini belirlemede kullanılabilir. Çıkan sonuçlar ışığında takım içi iletişimi geliştirmek için çeşitli programlar uygulanabilir.

7. KAYNAKLAR

- 1 **Yüksel H.** *Bireylerarası iletişime giriş.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırmaları Vakfı Yayınları. **1994**
- 2 **Öğütölmüş S.** *Kişilerarası sorun çözme becerileri ve eğitimi.* Ankara: Nobel Yayınları **2001**
- 3 **Dökmen Ü.** *İletişim çatışmaları ve empati.* İstanbul: Sistem Yayıncılık. **2001**
- 4 **Korkut F.** İletişim becerisi eğitiminin lise öğrencilerinin iletişim becerilerini değerlendirmelerine etkisi. *3p Dergisi.* **1996** 4 191-196
- 5 **Sullivan P, Feltz D.** Development of the scale for effective communication in team sport. *Journal of Applied Social Psychology* ,**2003**;33(8):1693-1715
- 6 **Zilloğlu M.** *İletişim nedir?* 1. Basım, İstanbul: Cem Yayınevi. **1993**
- 7 **Tutar H, Yılmaz K.** *Genel iletişim kavramlar ve modeller.*4.Basım, Ankara: Nobel Basımevi. **2003**
- 8 **Oskay Ü.** *İletişimin abc'si.* İstanbul: Der Yayınları. **2001**
- 9 **Kaşıkcı E.** *İletişim ve beden dili.* İstanbul: Sistem Yayıncılık. **2001**
- 10 **Bıçakçı İ.** *İletişim ve halkla ilişkiler.* 5. Basım. İstanbul: Şefik Matbaa. **2004**
- 11 http://www.psikolojievı.com/index.php?option=com_content&task=view&id=275&Itemid=39
Erişim tarihi: 11. 11. 2009
- 12 **Verdener R.** *Communicate.* 9th Ed. Wodsworth Publishing. **1999**
- 13 **Korkut F.** Yetişkinlere yönelik iletişim becerileri eğitimi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi.* **2005**;(28):143-149
- 14 **Preston P.** Nonverbal communication. *Journal of healthcare Management.* **2005**;50:80

- 15 **Devito J.** *The interpersonal communication book*. 7th Ed. Harper Collins College Publishers. 1995
- 16 <http://www.cps.usfca.edu/ob/studenthandbooks/321handbook/verbal.htm>
Erişim tarihi: 07. 11. 2009
- 17 **Kaypakoğlu S.** *Kişilerarası iletişim cinsiyet farklılıkları g¼¼ ve atışma*. İstanbul: Derin Yayınevi. 2008
- 18 **Mutlu E.** *İletişim s¼zliđ¼. 2.Basım*, Ankara. 1995
- 19 **Sayers F, Christine E.** *Y¼neticilikte iletişim*. ev.şahinler D. İstanbul: Rota Yayınları. 1993
- 20 **C¼celođlu D.** *Yeniden insan insana*. İstanbul: Remzi Kitapevi. 1997
- 21 **Cengiz R.** *İletişim*. İstanbul: Elma Basım. 2009
- 22 **Narula U.** *Handbook of caommunication models perspectives strategies*. İndia: Nice Printing. 2006
- 23 <http://extension.missouri.edu/publications/DisplayPub.aspx?P=CM109#communication>">What is communication?</LD> Erişim Tarihi:18.07.2009
- 24 <http://www2.eou.edu/~rcroft/MM350/CommModels.pdf>
Erişim Tarihi:12.09.2009
- 25 <http://www.uri.edu/personal/carson/kulveted/wlsmodel.html>
Erişim Tarihi 12.09.2009
- 26 **Fiske J.** *Introduction to communication studies*. 2nd Ed. New York: Routledge Published. 1990
- 27 **Frank W, Scheider J ve ark.** *Applied social psychology*. USA:Sage Publication. 2005
- 28 www.tezsitesi.com/ndex.php?topic=1639.0
Erişim tarihi:11. 09.2009
- 29 **Wiggins S.** *The five factor model of personality*. New York: Gullford Press. 1996
- 30 **Russell C, Mitchell M.** Social exchange theory. *Journal of Management*. 2005;31:874-898

- 31 **Özer A.** *İletişimsizlik becerisi*. İstanbul: Varlık Yayınları. **1996**
- 32 **Erkuş A.** *Psikoloji terimler sözlüğü, İngilizce- Türkçe*. Ankara: Doruk yayınları. **1994**
- 33 **Engin A. Birol C.** *Eğitimde iletişim*. Ankara: Anı Yayıncılık. **2000**
- 34 **Baltaş A. Baltaş, Z.** *Beden dili*. 3.Baskı. İstanbul: Remzi Kitapevi. **1992**
- 35 **Reobuck C.** *Etkili iletişim*. Çev: Ali Cevat Akkoyunlu. İstanbul: Doğan Kitapçılık. **2000**
- 36 **Kasatura İ.** *Okul başarısından hayat başarısına*.2. Baskı. İstanbul: Altın kitapevi. **1991**
- 37 **Carron A,Hausenblas A, Eys A.** *Group dynamics in sport*. 3rd Ed.USA: Sheridan Books. **2005**
- 38 **Stuart J, Biddle H.** *European perspective on exercise and sport psychology*. Human Kinetics.**1995**
- 39 **Hambleton R, Jones R.** Comparison of empirical and judgmental procedures for detecting differential item functioning. *Education Research Quarterly*. **1995**; (28):21-26
- 40 **Pedhozur E.** *Multiple regression in behavioral research*. 2nd Ed, New York: Mc Graw- Hill. **1982**.
- 41 **Nunnaly J.** *Psychometric theory*. 2nd Ed. New York:Mc Graw Hill.**1978**
- 42 **Cunningham J, Eys M.** Role ambiguity and intra team communication in interdependent sport team. *Journal of Applied Social Psychology* .**2007**;37 (10):2220-2237
- 43 **Chand V.** Gender and communication strategies for athletes. *Current Anthropology*. **2005**;46 (4):499-510
- 44 **Sullivan P, Gee J.** The relationship between athletic satisfaction intrateam communication. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*. **2007**; 11(2): 107–116
- 45 **Kılıçgil E, Bilir P. ve ark.** İki farklı üniversitenin beden eğitimi ve spor yüksekokulu öğrencilerinin iletişim becerilerinin değerlendirilmesi. *Spormetre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*. **2009**; VII (1) 19-28

8. EKLER

Spor Takımları İçin Etkili İletişim Ölçeği

Aşağıdaki maddeler takımınızdaki oyuncuların birbirleriyle genellikle nasıl iletişim kurdukları ile ilgilidir. Bu maddeler yalnızca yapılan maçlar ya da antrenmanlarla ilgili olmayıp, oyuncuların herhangi bir durumda birbirlerini nasıl etkilediklerine de değinmektedir. Lütfen soruları cevaplarırken takımınızı bir bütün olarak düşününüz. Her soruyu okuyunuz ve dürüstçe cevaplayınız. Teşekkürler.

Yaş: **Branş :**.....

Cinsiyet: Bayan () Erkek ()

Takımınızın Düzeyi:

Üniversite () Bölgesel Lig () Üçüncü Lig () İkinci Lig () Birinci Lig ()

Cevaplarırken şu ölçütleri kullanınız;

Hiçbir zaman

Her zaman

	1	2	3	4	5	6	7
Takım içinde birbirimizle iletişim kurduğumuzda, biz							
1. Takma isimler kullanırız.	1	2	3	4	5	6	7
2. Sinirlendiğimizde bağırırız.	1	2	3	4	5	6	7
3. Bütün problemleri açıkça dile getiririz.	1	2	3	4	5	6	7
4. Birbirimize güveniriz	1	2	3	4	5	6	7
5. Anlaşmazlıklarımız olduğunda doğrudan problemimiz olan kişiyle iletişime geçeriz.	1	2	3	4	5	6	7
6. Dürüstçe duygularımızı belirtiriz.	1	2	3	4	5	6	7
7. Yalnız takım arkadaşlarımızın anladığı argo sözcükler kullanırız.	1	2	3	4	5	6	7
8. Anlaşmazlıklarımız olduğunda yüz yüze tartışırız.	1	2	3	4	5	6	7
9. Yalnızca takım arkadaşlarımızın anladığı el kol hareketlerini kullanırız.	1	2	3	4	5	6	7
10. Kızgınlığımızı beden dili ile ifade ederiz.	1	2	3	4	5	6	7
11. Düşüncelerimizi birbirimizle paylaşıırız.	1	2	3	4	5	6	7
12. Sinirlendiğimizde bunu gösteririz.	1	2	3	4	5	6	7
13. Duygularımızı tartışmaya istekliyizdir.	1	2	3	4	5	6	7
14. Bütün oyuncuların hesaba katıldığından emin olmaya çalışırız.	1	2	3	4	5	6	7
15. Uyuşmazlıklarımız olduğunda uzlaşmaya varırız.	1	2	3	4	5	6	7

ÖZGEÇMİŞ

09/03/1978 yılında Ceylanpınar'da doğdu. Babasının mesleği dolayısıyla birçok şehirde farklı okullarda okudu. Sırasıyla Ordu Kumru Atatürk İlköğretim Okulu, Çorum Kale İlköğretim Okulu, Çorum Ticaret Lisesi, Mersin Gazi Lisesi, Mersin Atatürk Lisesi. 1996 yılında Mersin Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu'na girdi. 2000 yılında spor psikolojisi ağırlıklı alan ders programı ile voleybol uzmanlık ve basketbol yardımcı uzmanlık dersleri alarak mezun oldu.

Spora 12 yaşında atletizmle başlayıp üniversitede cimnastikle tanıştı. Halen Mersin Üniversitesi Cimnastik Kulübünde Artistik Cimnastik Antrenörlüğü aynı zamanda özel bir merkezde pilates antrenörlüğü ve Milli Eğitim'e bağlı olarak 9 yıldır beden eğitimi öğretmeni olarak çalışmaktadır.

