

**T.C.
EGE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı
Kişilerarası İletişim Bilim Dalı**

**KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE KENDİNİ AÇMA VE ÖZSAYGI İLİŞKİSİ
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

Ebru ÇİTİL GÜREL

TEZ DANIŞMANI: Doç. Dr. Ayşen TEMEL EĞİNLİ

İZMİR- 2015

**T.C.
EGE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı
Kişilerarası İletişim Bilim Dalı**

**KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE KENDİNİ AÇMA VE ÖZSAYGI İLİŞKİSİ
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

Ebru ÇİTİL GÜREL

**Tez Savunması Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Demet GÜRÜZ
Doç. Dr. Ayşen TEMEL EĞİNLİ
Doç. Dr. Sema MİSÇİ KİP**

İZMİR- 2015

Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne sunduğum "**Kişilerarası İletişimde Kendini Açma ve Özsaygı İlişkisi**" adlı yüksek lisans tezinin tarafımdan bilimsel, ahlak ve normlara uygun bir şekilde hazırlandığını, tezimde yararlandığım kaynakları bibliyografyada ve kaynaklarda gösterdiğimi onurumla doğrularım.

Ebru ÇİTİL GÜREL





T.C.EGE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI

ÖĞRENCİNİN

Adı Soyadı : Ebru Çitil Gürel

Numarası :

Anabilim Dalı : Halkla İlişkiler ve Tanıtım-Kişilerarası İletişim Programı

Tez Başlığı (Türkçe) : Kişilerarası İletişimde Kendini Açma ve Özsaygı İlişkisi

Tez Başlığı (İngilizce) : The Relationship Between Self Disclosure and Self Esteem in Interpersonal Communication

Tez Savunma Tarihi : 23.12.2015

Tez Başlığı Değişikliği Varsa Yeni Başlık: Yok

JÜRİ ÜYELERİ

Jüri Başkanı

Unvan, Adı, Soyadı : Doç. Dr. Ayşe Temel Eginli

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

Jüri Üyesi

Unvan, Adı, Soyadı : Prof. Dr. Demet Gürüz

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

Jüri Üyesi

Unvan, Adı, Soyadı : Doç. Dr. Sema Misci KIP

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

TEZ HAKKINDA JÜRİNİN GENEL GÖRÜŞÜ

(Jüri Başkanı Tarafından Doldurulacaktır)

Tez savunması sonucunda öğrenci tarafından hazırlanan çalışma;

Oybirliğiyle

Oy çokluğuyla

Başarılıdır

Düzeltilmelidir

Başarısızdır

- Bu tutanak üç (3) işgünü içerisinde jüri üyelerinin raporlarıyla beraber Anabilim Dalı Başkanlığı üst yazısıyla Enstitü Müdürlüğüne gönderilmelidir.
- Tezli yüksek lisans programlarında düzeltme alan öğrencinin 3 (üç) ay içerisinde yeniden savunmaya girmesi zorunludur.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

Tablolar Listesi	viii
Şekiller Listesi.....	ix
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM KİŞİLERARASI İLİŞKİLER, KİŞİLERARASI İLETİŞİM VE KENDİNİ AÇMA KAVRAMLARINA GENEL BAKIŞ

I. KİŞİLERARASI İLİŞKİ KAVRAMI	5
A. Kişilerarası İlişkilerin Öğeleri.....	7
B. Kişilerarası İlişkilerin Temel Faktörleri	9
1. Özel bilgi.....	9
2. Detaylı bilgi	9
3. Kişiler tarafından ortaya çıkarılan kurallar	9
C. Kişilerarası İlişkilerin Sınıflandırılması.....	10
D. Kişilerarası İlişkilerin İlerleme Evreleri.....	11
E. Kişilerarası İlişkilerle İlgili Teoriler.....	12
1. Psikanalitik teori.....	12
2. İlişkiler teorisi	14
3. İletişim yeterliliği teorisi	15
4. Bağlanma teorisi	16
5. Çekicilik teorisi	16
6. Sosyal alışveriş teorisi	17
7. Diyalektik teori	19
8. Sosyal nüfuz teorisi	20
9. Sosyal etkileşim teorisi	22
10. İlişki Düzeyleri Teorisi.....	23

II. KİŞİLERARASI İLETİŞİM KAVRAMI	24
A. Kişilerarası İletişimin Sınıflandırılması	27
1. Sözlü iletişim	28
2. Sözsüz iletişim	29
B. Kişilerarası İletişimin Özellikleri	30
C. Kişilerarası İletişimin Öğeleri	31
1. Kaynak ve alıcı	33
2. Kodlama-kod açma	33
3. Yeterlilik.....	33
4. Mesaj.....	33
5. Kanal.....	34
6. Geri bildirim	34
7. İleri bildirim.....	34
8. Gürültü	35
9. Ortam.....	35
10. Etkiler	36
11. Etik.....	36
D. Kişilerarası İletişimin Amaçları	36
E. Kişilerarası İletişim Yaklaşımları	39
1. Durumsal yaklaşım.....	39
2. Gelişimsel yaklaşım	40
III. KENDİNİ AÇMA KAVRAMI	41
A. Kendini Açmanın Özellikleri	48
B. Kendini Açmanın Bileşenleri	53
C. Kendini Açmayı Etkileyen Faktörler	55
D. Kendini Açmanın Karakteristik Yapısı	57
E. Kendini Açmanın Türleri	59
F. Kendini Açmanın Faydaları	60
1. İlişki kurma/İlişkiyi geliştirme	60
2. Çeşitli korkuların üstesinden gelme.....	61

3. Olumsuz duygu ve düşüncelerden kurtulma.....	61
4. Suçluluk duygusundan kurtulma.....	61
5. İtiraf etme.....	61
6. Kendini iyi hissetme.....	61
7.Karşıdaki bireye yardımcı olma.....	61

İKİNCİ BÖLÜM
ÖZSAYGI KAVRAMI VE KİŞİLERARARASI İLETİŞİMDE
ÖZSAYGININ ÖNEMİ

I. BENLİK KAVRAMI	64
II. ÖZSAYGI KAVRAMI	68
A. Özsaygının Boyutları.....	74
B. Özsaygı Türleri.....	75
1. Yüksek özsaygı.....	75
2. Düşük özsaygı	79
C. Özsaygıyı Etkileyen Etmenler	84
D. Özsaygının Geliştirilmesi	87

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE KENDİNİ AÇMA VE ÖZSAYGI
ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR
ARAŞTIRMA

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE HİPOTEZLERİ	91
II. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ VE YÖNTEMİ	93
III. ARAŞTIRMANIN KISITLILIKLARI	95
IV. ARAŞTIRMA BULGULARI	96
A. Demografik Bilgilere Ait Bulgular	96
B. Kendini Açma ve Özsaygı Düzeyleri ile Demografik Değişkenlerin İlişkisi.....	99
1. Katılımcıların cinsiyetlerine ilişkin bulgular.....	99
2. Katılımcıların yaş durumlarına ilişkin bulgular	100
3. Katılımcıların medeni durumlarına ilişkin bulgular	101
4. Katılımcıların meslek durumlarına ilişkin bulgular.....	102
5. Katılımcıların mesleki kıdemlerine ilişkin bulgular.....	103
6. Katılımcıların gelir durumlarına ilişkin bulgular	104
7. Katılımcıların eğitim durumlarına ilişkin bulgular	106
C. Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki ...	107
D. Özsaygı ve Kendini Açma Boyutları arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi.....	109
1. Özsaygı ve Kendini açma arasındaki ilişki	109

2. **Özsaygı- Kendini Açma Boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi109**
3. **Özsaygı- Kendini Açma Boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerine olan etkisinin incelenmesi 112**

V. ARAŞTIRMA SONUÇLARI ve YORUM 113

SONUÇ	123
KAYNAKÇA.....	133
EKLER	147
ÖZGEÇMİŞ	158
ÖZET	159
ABSTRACT	161

TABLULAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Güvenilirlik ve Geçerlilik Ölçekleri.....	94
Tablo 2. Katılımcıların Demografik Bilgilerine Ait Bulgular	97
Tablo 3. Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini Değerlendirmesi	98
Tablo 4. Katılımcıların Cinsiyeti ve Kendini Açma Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki	99
Tablo 5. Katılımcıların Yaş Durumu ve Kendini Açma Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki	100
Tablo 6. Katılımcıların Medeni Hali ve Kendini Açma Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki	101
Tablo 7. Katılımcıların Meslek Durumları ve Kendini Açma Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki	102
Tablo 8. Katılımcıların Mesleki Kıdem Durumu ve Kendini Açma Özsaygı Arasındaki İlişki	103
Tablo 9. Katılımcıların Gelir Durumları ve Kendini Açma Özsaygı Arasındaki İlişki	104
Tablo 10. Katılımcıların Eğitim Durumu ve Kendini Açma Özsaygı Arasındaki İlişki	106
Tablo 11. Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki	107
Tablo 12. Kendini Açma ve Özsaygı Arasındaki İlişkinin Korelasyon Matrisi	109
Tablo 13. Katılımcıların Özsaygı- Kendini Açma Boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi	110
Tablo 14. Katılımcıların Özsaygı ve Kendini Açma boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim kurma Becerisi Üzerine Olan Etkisinin İncelenmesi	112

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Sosyal Nüfuz Teorisine Göre İlişki Gelişimi.....	21
Şekil 2. Kişilerarası İletişimin Sınıflandırılması.....	28
Şekil 3. Kişilerarası İletişimin Öğeleri.....	32
Şekil 4. Johari Penceresi	50
Şekil 5. Benlik Kavramı ve Özsaygı Kavramının İlişkisi.....	67
Şekil 6.Yüksek Özsaygı Döngüsü	77
Şekil 7.Düşük Özsaygı Döngüsü	81

GİRİŞ

İnsan dünyaya gelişini izleyen ilk anlardan itibaren hayatını devam ettirebilmek ve sosyalleşme sürecini gerçekleştirebilmek için dış dünyadaki tüm uyaranlarla ilişkiye girmektedir. İnsan kendisini ve çevresini tanımaya başladığında ilk ve en yoğun kurduğu iletişim şekli kişilerarası olmaktadır. İnsan hayatı iletişimden, insan doğası ise kişilerarası iletişimden ayrı düşünülememektedir. İnsan var olmasının gereği olarak diğer kişilerle iletişime girerken bu süreçteki önemli iletişim türlerinden biri olan kişilerarası iletişimi kullanmaktadır. İnsanın kişilerarası ilişki ve iletişim süreci kişinin hayatının sona ermesine kadar çeşitli bağlamlarda kesintisiz, karşılıklı ve etkileşimli olarak devam etmektedir.

İletişim bilimi diğer bilim dallarını da birçok nedenle ve birçok alanda ilgilendirmektedir. Çünkü iletişim insan ile ilgili her bilim dalının konusudur. Özellikle II. Dünya savaşı sonrasında ortaya çıkan iletişim çalışmaları kişilerarası iletişimin ön plana çıkmasını sağlamıştır. Kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişim bireyin benliğini, duygu ve düşüncelerini etkin ve etkileşime uygun bir duruma getiren, kişinin kendini tanımasını ve keşfetmesini sağlarken süreklilik arz ederek iletişime geçtiği bireylerinde duygu dünyasını ve düşünce sistemini tanımasını sağlayan, yapısında insanın fiziksel varlığının ve duygusal boyutunun sahip olduğu tüm yeterliliklerle algılayabileceği öğeleri barındıran, bireyi hayata dahil eden, ve zenginleştiren bir iletişim türüdür.

Bireyin benliğini keşfetmesi, diğer bireylerle kendi benliğinde yer alan özel bilgileri karşılıklılık yoluyla paylaşması anlamında kendini açma sürecine girmesi bilim adamları tarafından kuramsal açıklamalara dayandırılarak bir iletişim tipi kategorisinde değerlendirilmektedir ve kişilerarası iletişimin bir ögesi olarak görülmektedir. Kişilerarası iletişimin anlamlı bir şekilde kurulabilmesinin ve sürdürülebilmesinin iletişimde bulunan kişilerin/kişinin iletişim becerileriyle iletişim sürecinde kendini açma göstermesi ile ilgili olduğu ifade edilebilmektedir.

Kişilerarası ilişkilerde ve iletişimde kişinin benliğine ait bilgileri, iç dünyasını, kişiliğinin gizli yanlarını diğer bireylerle planlayarak veya planlamayarak, maksatlı veya maksatsız olarak çeşitli bağlamlarda paylaşması, kişinin kendini açma davranışı

göstermesi kişilerarası ilişkileri ve iletişimi üzerinde belirleyici bir rol oynayabilmektedir. Kendini açma davranışı gösteren kişi kişilerarası iletişiminde çeşitli bağlamlarda kendisi ile ilgili uygun gördüğü bilgileri uygun gördüğü kişilere aktarmaktadır. Kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişimde kendini açma davranışı ile birlikte bireyler arasındaki ilişki derinleşmekte, etkileşim yoğunlaşmakta ve ilişki tanışıklıktan samimiyete doğru uzanan döngüsel bir süreç içine girmektedir. Kendini açma davranışı kişilerarası iletişimin kesintisiz bir sürece dönüşmesini etkileyebilmekte, bireyin diğer bireylerle karşılıklı güven duygusu temelinde iletişime geçmesi için gerekli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendini açma, bireyin kişiliğinden etkilendiği kadar karşısındaki bireyin kişilik özelliklerinden de etkilenmektedir. Karşılıklı etkileşimin yoğun olarak yaşanması ve kişilerarası iletişim üzerinde önemli bir rol oynaması kendini açmada gönüllü olarak karşılıklılık esasını gerekli kılabilir.

Kişilerarası iletişim sürecinde önemli bir öge olarak ortaya çıkan benlik kavramı kişinin zihninde oluşan ve kişiye ait olan niteliklerin kişi tarafından değerlendirilmesi sonucu kişinin kendisinin kim olduğu konusundaki fikir ve düşünceleridir şeklinde ifade edilmektedir. Benlik kişinin hayatı boyunca sürdürdüğü tüm ilişkiler, iletişimler ve etkileşimler üzerinde etki gösterebilmektedir. Özsaygı kavramı benlik kavramı ile bağlantılı olarak ortaya çıkan, benlik kavramı açıklanmadan tam olarak açıklanamayan ve incelenemeyen, görece olarak değişen, gelişen veya gerileyen özelliklere sahip bulunan bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Özsaygı kişinin gerçeklikte varolan benliği ile kendi düşünce yapısında idealize etmiş olduğu benlik arasındaki farktan kaynaklanan, kişinin benliğine atıfta bulunduğu değer ve yeterlilik duygularının toplamı olarak tanımlanabilmektedir. Özsaygı kişinin kendi varoluşuna ilişkin benliğine verdiği değerler ve sahip olduğu kabiliyetlerle bu kabiliyetlere ilişkin sınırlılıkların bilincinde olma durumu olarak da ifade edilebilir.

Kişinin benliği ile birlikte kişinin zihinsel, duygusal ve fiziksel tüm özelliklerinin ortak bir şekilde meydana getirdiği özsaygı duygusu kişilerarası iletişim sürecinde ortaya çıkabilen bir öge durumundadır. Kişilerarası iletişimde kişinin sağlıklı bir benlik algısı geliştirebilmesi, kendisini ve karşısındaki bireyi derin olarak tanıyabilmesi, anlayabilmesi ve değerlendirebilmesi kişinin sahip olduğu özsaygı

düzeyinin yüksek olması ile bağlantılı olarak ifade edilebilmektedir. Özsaygı içerisinde bulunduğumuz son yüzyılda üzerinde yoğun olarak araştırmalar gerçekleştirilen, bireyin iletişim becerileri ve kişilerarası iletişimi ile ilişkili olduğu düşünülen bir kavram olarak ortaya çıkabilmektedir.

Bireylerin çeşitli düzeylerde sahip olduğu özsaygı kavramı çeşitli açılardan benlik kavramının incelenmesine olanak sağlarken kişilerarası iletişim sürecinde özsaygı duygu düzeyi yüksek bireylerin kendilerini ilişkide buldukları kişiye daha net ve doğru bir şekilde ifade edebildiği, özsaygı duygu düzeyi düşüklüğünün kişide özgüven eksikliği, kendini yeterince tanımama, kabul etmeme, kendini yeterince kendini sevmeme vb. faktörlerle bağlantılı olarak ortaya çıkabileceği ifade edilmektedir. Çalışmada yer alan literatür incelemesinde de görülebileceği gibi özsaygı kavramı insan kişiliğinin daha çok öznel yönde değerlendirmelerinden oluşan kavramlarla bağlantılı olarak ifade edilmektedir. Oluşması ve ortaya çıkması karmaşık bir süreç içeren özsaygı çok keskin çizgilerle belirlenebilen ve ifade edilebilen bir kavram olarak ifade edilemeyebilmektedir.

Bu çalışmada kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma ve özsaygısı arasındaki ilişki incelenecektir. Bu amaçla üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde kişilerarası ilişki ve iletişim kavramları ve kendini açma davranışına genel bakış, çalışmanın ikinci bölümünde özsaygı kavramı, kişilerarası iletişimde özsaygının önemi, çalışmanın üçüncü bölümünde kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı ilişkisini incelemeye yönelik bir araştırma başlıklı bölümler yer almaktadır. Çalışmanın ilk iki bölümü çalışmaya ilişkin literatür incelemesini kapsamakta, üçüncü bölümde araştırma ve araştırmaya ilişkin bulgu ve sonuçlar yer almaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde kişilerarası ilişkiler, kişilerarası iletişim ve kendini açma davranışlarına genel bakış başlığı altında; kişilerarası ilişki kavramının tanımı, kişilerarası ilişkilerin öğeleri, temel faktörleri, kişilerarası ilişkilerin sınıflandırılması, ilerleme evreleri ve kişilerarası ilişkilerle ilgili kuramsal yaklaşımlar açıklanmaya çalışılacaktır. Araştırmada aynı başlık altında kişilerarası iletişim kavramının tanımı, sınıflandırılması, özellikleri, öğeleri, amaçları ve kişilerarası iletişim yaklaşımları açıklanmaya çalışılacaktır. Araştırmada aynı başlık altında kendini açma kavramı, kendini açmanın özellikleri, bileşenleri, kendini açmayı etkileyen faktörler,

kendini açmanın karakteristik yapısı, kendini açmanın türleri ve kendini açmanın faydaları açıklanmaya çalışılacaktır. Çalışmanın ikinci bölümde özsaygı kavramı ve kişilerarası iletişimde özsaygının önemi başlığı altında; benlik kavramı, özsaygı kavramı, özsaygının boyutları, özsaygı türleri, özsaygıyı etkileyen etmenler ve özsaygının geliştirilmesi için gerekli olan faktörler detaylı olarak açıklanmaya çalışılacaktır. Çalışmanın üçüncü bölümünde kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı ilişkisini incelemeye yönelik bir araştırma yer almaktadır. Araştırma içerisinde araştırmanın amaçları ve hipotezleri, araştırmanın örnekleme ve yöntemi, araştırmanın kısıtlılıkları, araştırma bulguları ve yorum kısmı yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KİŞİLERARASI İLİŞKİLER, KİŞİLERARASI İLETİŞİM VE KENDİNİ AÇMA DAVRANIŞLARINA GENEL BAKIŞ

Bu bölümün birinci kısmında; kişilerarası ilişki kavramı, kişilerarası ilişkilerin öğeleri, kişilerarası ilişkinin temel faktörleri, kişilerarası ilişkilerin sınıflandırılması, kişilerarası ilişkilerin ilerleme evreleri, kişilerarası ilişkiler ile ilgili teoriler açıklanmaktadır. Bölümün ikinci kısmında kişilerarası iletişim kavramı, kişilerarası iletişimin sınıflandırılması, kişilerarası iletişimin özellikleri, kişilerarası iletişimin öğeleri, kişilerarası iletişimin amaçları ve kişilerarası iletişim yaklaşımları açıklanmaktadır. Bölümün üçüncü kısmında ise kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma kavramı, kendini açmanın özellikleri, kendini açmanın bileşenleri, kendini açmayı etkileyen faktörler, kendini açmanın karakteristik yapısı, türleri ve kendini açmanın faydaları açıklanmaktadır.

I. KİŞİLERARASI İLİŞKİ KAVRAMI

Bireyin doğumu ile ya da diğer bir yaklaşıma göre daha anne karnından başlayan bir iletişim kapasitesi söz konusudur. Kişi gözlerini dünyaya açtıktan sonra içinde bulunduğu durumu algılamakta ve kendisini rahatsız hissediyorsa ağlamakta, içinde bulunduğu şartlardan hoşnut ve rahatsa gülümsemektedir. Bireyin annesi ile olan iletişimi ilk kişilerarası ilişkisini ve iletişimini oluşturmaktadır¹.

Kişilerarası ilişki kavramına ilişkin literatürde iki kişi arasındaki ilişki ya da etkileşimi tanımlayan çok sayıda tanım yer aldığı görülmekte ve tanımlar incelendiğinde farklı noktaları dikkate aldıkları görülmektedir. Bu bağlamda kişilerarası ilişki kavramına ilişkin tanımları şu şekilde ifade etmek mümkündür;

¹ John S.Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon. **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 7.

McCall kişilerarası ilişkiyi iki insan arasında gerçekleşen önemli bir etkileşim ihtimalini içeren bir süreç olarak tanımlarken ², Leary kişilerarası ilişkiyi, bir kişinin diğer bir kişi karşısında gösterdiği maksatlı ve planlı davranış şekillerini oluşturan bir ilişki şeklinde ifade etmektedir ³.

Kişilerarası ilişki kavramı iki insanın, birbirlerine yönelik ve aynı zamanda birbirlerini etkileyen davranışlarının bütününden oluşmaktadır. Kişilerarası ilişkinin ortaya çıkabilmesi için gerekli koşullar aşağıda sıralanmaktadır ⁴.

- Kişilerarası ilişkide A ve B gibi iki ayrı kişi bulunmalıdır.
- A kişinin davranışları B kişisinden; B kişinin davranışları da A kişisinden etkilenmelidir.
- A kişisi ve B kişisi birbirlerine yönelik davranışlarda bulunmalıdır.

Bir diğer ifade ile kişilerarası ilişki için iki kişinin karşılıklı iletişimi söz konusu olmaktadır.

Plutchik, kişilerarası ilişkileri genel olarak bireylerin kişisel duygularını, düşüncelerini, davranışlarını ve kişilik özelliklerini kapsayan davranış şekillerinin bütünü olarak tanımlamaktadır ⁵.

Horowitz ise güncel kişilerarası teorilerde kişilerarası ilişkilerin iki kişi arasında bağlantılı olarak gelişen geri bildirimle sahip, düşmanca tavır ve davranışlardan dostça tavır ve davranışlara kadar çeşitlilik gösteren güç ve kontrol özellikleri barındıran, uyumlu, itaatkar davranışlardan uyumsuz, baskın davranışlara kadar çeşitlenen bir iletişim türü olarak tanımlandığını ifade etmektedir ⁶.

Kişilerarası ilişki kavramına getirilen tanımlamalara bakıldığında “kişilerarası ilişkiler” kavramının insan iletişimini, düşünce ve davranış şekillerini kapsadığını ayrıca kişilerarası ilişki sürecinde “süreklilik” ve “karşılıklık” kurallarının öne çıktığını ve

² Michael E. Roloff, **Interpersonal Communication The Social Exchange Approach**, The Sage Comm Text Series, Volume 6, 1981, U.S.A, s. 27.

³ Leary Timothy, **Interpersonal Diagnosis of Personality; a Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation**, The Ronald Press Company, 1957, New York, s. 4.

⁴ Selim Hovardaoglu, “Kişilerarası İlişkiler ve Davranış Bozuklukları”, **Kriz Dergisi**, 3 (1-2): 4-9, s. 7.

⁵ Robert Plutchik & H. R. Conte (Eds.), **Circumplex Models of Personality and Emotion**. Washington, DC: American Psychological Association, U.S.A, 1997, ss. 40-41.

⁶ Leonard M. Horowitz, “The Study of Interpersonal Problems: A Leary Legacy”, **Journal of Personality Assessment**, 66(2), U.K, 1996, ss. 283-300.

ilişkilerin içerisinde, farklı derinliklerde ve farklı çeşitlerde duygusal ve düşünsel etkileşim barındırdığını görmekteyiz. İki birey arasında etkileşimle meydana gelen süreç kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişim olarak tanımlanmaktadır ve kişilerarası iletişim bireylerin karakter niteliklerinden direkt olarak etkilenmekte böylece kişilerarası ilişkilerin doğası da etkilenmektedir ⁷.

Kişilerarası ilişkiler kişinin diğer bireylerle sürdürülebilir, başarılı ve etkili bir iletişim içine girebilmesi için ilk anahtar olma özelliği taşımaktadır ⁸.

Kişilerarası ilişkiler sadece pozitif bileşen özelliklerini içermeyen oldukça kapsamlı ve karışık bir süreçtir. Hoşlanma, gülme, romantik arkadaşlık yapma, yanında sinir, öfke ve uyumsuzluk özellikleri de kişilerarası ilişkilerin bir parçası durumundadır⁹.

A. Kişilerarası İlişkilerin Öğeleri

Kişilerarası ilişki; kişilerarası kurulan yakınlıktaki değişim ve gelişimler, kişisel beklentilerin gerçekleşmesiyle sonuçlanan, süregiden bağlantının iki kişi tarafından paylaşılmış algısı olarak ele alındığında söz konusu tanımda kişilerarası iletişimin dört ögesi öne çıkmaktadır. Bunlar kişilerin karşılıklı algı ve düşünce paylaşımı, iki kişi arasında süreklilik gösteren bağlantı, ilişkiye yönelik beklentiler ve kişilerarası yakınlıktır ¹⁰.

⁷ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 259.

⁸ Donald P. Cushman, Dudley D. Cahn Jr., **Communication in Interpersonal Relationships**, Suny Series in Human Communication Processes, State University of New York Press. U.S.A, 1985, s. 49.

⁹ Diana Dwyer, **Interpersonal Relationships**, Routledge Modular Psychology Series, Taylor&Francis, London, 2002, s. 5.

¹⁰ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, ss. 260-261.; Robert Plutchik& H. R. Conte (Eds.), **Circumplex Models of Personality and Emotion**, Washington, DC: American Psychological Association, U.S.A, 1997, ss. 40-41., Donald P. Cushman, Dudley D. Cahn Jr., **Communication in Interpersonal Relationships**, Suny Series in Human Communication Processes, State University of New York Press, U.S.A, 1985, s. 49., Leary Timothy, **Interpersonal Diagnosis of Personality; a Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation**, New York: The Ronald Press Company, U.S.A, 1957, s. V.

- **Karşılıklı algı ve düşünce paylaşımı:** Kişilerarası ilişkide bulunan kişiler duygu, düşünce ve algılarını da ilişkiye yansıtmaktadır. Devamlılık gösteren bir kişilerarası ilişkide ise bireyler karşılıklı olarak algı ve düşüncelerini paylaşmak zorunda bulunmaktadır. Kişilerarası ilişkiler dönüşümsel bir süreç özelliği göstermektedir ve ilişki içerisinde bulunan bireyler eşzamanlı olarak etkilenmektedir. Sonuç olarak kişilerarası ilişkideki bireyin küçük bir değişim göstermesi ilişkiyi ve direkt olarak diğer bireyi de etkilemektedir.
- **Süreklilik gösteren bağlantı:** Kişilerarası ilişki sürdürülebilir, devam eden bir özellik taşımaktadır. Kişilerarası ilişkide ikinci bileşen olan süreklilik gösteren bağlantı özelliğine göre kişilerarası ilişki devam eden bir süreçtir ve bu süreç dinamiktir, durmaksızın değişmekte ve devamlı gelişmektedir. Kişilerarası ilişki gelişirken ilişkide samimiyet ve güven duygusu kişilerin kendini açma davranışını da farklı düzeylerde evre evre ortaya çıkarmaktadır.
- **İlişkiye yönelik beklentiler:** Kişinin içinde bulunduğu ilişki etkileşime ve gelişmeye devam ediyor, süreklilik gösteriyorsa kişi ilişkisel beklenti içerisinde olmaktadır. Kişi beklentilerini önce kendi algılarına, sosyalizasyonuna ve tecrübelerine göre oluşturmaktadır. İlişki geliştikçe birey karşısındaki bireyle beklentilerini ortak olarak ilişkiye göre belirlemektedir. Ayrıca bireylerin kurdukları kişilerarası iletişim sürecinde kişilerin olumsuz duygulardan kurtulmak yönünde beklentileri oluşmaktadır.
- **Kişilerarası yakınlık:** Kişilerarası yakınlık; bireyin kişilerarası yakınlığın derecesini karşısındaki bireyle karşılıklı olarak belirlemesi ve bireylerin birbirlerinin benlik kavramlarını kabul edip onaylamalarıdır. Aynı zamanda kişilerin yakın ilişkileri kendi benlik değerlerini belirlemekte ve kendilerini tanımlarında çok önemli bir rol oynamaktadır.

B. Kişilerarası İlişkilerin Temel Faktörleri

İlişkiler kişisel olmayandan kişisel olana doğru bir süreçte incelendiğinde kişilerarası ilişkiler; aralarında bağ bulunan iki kişi arasında meydana gelen, bir kişinin davranışlarının diğer kişiyi önemli ölçüde etkilediği bir ilişki çeşidi olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişilerarası ilişkilerin temelde özel bilgi, detaylı bilgi ve kişiler tarafından ortaya çıkarılan kurallar gibi üç temel faktöre sahip olduğu ifade edilmektedir ¹¹.

- 1. Özel bilgi:** Kişilerarası olmayan ilişkilerde etkileşimi kişisel özelliklerden ayrı olarak sosyal ya da kültürel kurallar, roller yönetmektedir. Kişilerarası ilişkilerde ise kişinin psikolojik tekliği ve benzersizliği karşısındaki kişiyle nasıl etkileşime gireceği konusunda belirleyici olmaktadır.
- 2. Detaylı bilgi:** Kişisel olmayan bir ilişkide kişi ya da kişilerin yakınlık düzeyi düşük bir seviyede tanımlanabilmektedir. Bir kişi hakkında biraz daha bilgi sahibi olmakla kişinin düşünceleri ve davranış şekilleri tahmin edilebilmektedir. Eğer kişi ile daha yakın bir ilişki kurulup, daha da iyi bilgi sahibi olunursa kişinin davranışının sebepleri açıklanabilmektedir.
- 3. Kişiler tarafından ortaya çıkarılan kurallar:** Kişisel olmayan ilişkilerde ilişki kuralları sosyal çevre tarafından kurulmaktadır. Kişisel yakınlık içermeyen ilişkilerde bireyler birbirlerine toplum tarafından belirlenmiş veya resmi kurallar çerçevesinde yaklaşım göstermektedir. Bu yaklaşımla kurulmuş olan kişilerarası ilişkilerin kendine özel kuralları bulunmamaktadır. İlişki tamamen resmidir ve esneklik yoktur. Kişilerarası ilişki sürecindeki samimiyet ve derinlik düzeyi arttıkça sosyal kurallar ilişkiyi uzun süre düzenleyemez. Kişilerarası ilişki içerisindeki bireyler kendilerini ait oldukları sosyal yapıda ayrı bir kişiselleme görmeye başlarlar. Kişilerarası ilişki oluştuktan sonra bireyler ilişkide kendi

¹¹ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Education, U.S.A, 2004, ss. 234- 235.

kurallarını koymaktadır.

Kişilerarası ilişkiler bireylerin temel gereksinimlerinden biri olarak ifade edilmektedir. Her birey, ait olma duygusuyla beraber uzun süreli ve pozitif etkileşimli ilişkiler kurma yoluyla sağlıklı bir birey olmakta ve benliklerinde aidiyet hissetmektedir¹². Kişinin kendisinde hissettiği aidiyet duygusu kişiye içinde bulunduğu ilişkide güven duygusu aşılama ve kişinin benlik değerini güçlendirmektedir. Bir diğer ifade ile kişilikteki kişilerarası işleyişin amacı endişe ve kaygı gibi olumsuz duyguları engellemek, kişinin sahip olduğu özsaygıyı korumaktır¹³.

C. Kişilerarası İlişkilerin Sınıflandırılması

Kişilerarası ilişkiler, özel olan ve olmayan ilişkiler ya da yakın ve yüzeysel ilişkiler şeklinde sınıflandırılmaktadır. LaFollete, yüzeysel bilinirlikten derin ve samimiyet boyutuna doğru gelişme gösteren kişilerarası ilişkileri; süreklilik gösteren bir esasta bir tarafta kişilerarası ilişkiler, diğer tarafta kişisel olmayan ilişkilerin yer aldığı bir süreç olarak ifade etmektedir. Bu bağlamda ilişkiler kişisel olmayan taraftan kişisel olan tarafa doğru ilerledikçe kişilerarası ilişki düzeyi yükselmektedir. Bu tanımlamaların dayandığı temel esaslar kişilerin karşılıklı olarak birbirlerine aktarımlarda bulunmaları ve duygu boyutundaki samimiyet düzeyi olarak ifade edilebilir¹⁴.

İnsanların birbirleriyle kurdukları ilişkilerin yüzeysel düzeyde kişilerarası ilişkilerden daha yakın düzeyde kişilerarası ilişkilere dönüşmesi kişilerin birlikte geçirdikleri zaman içerisinde oluşan paylaşımlarla mümkün olmaktadır. Kişilerarası ilişkide tarafların samimi paylaşımlarda bulunmaları zaman kavramı ile bağlantılı bulunmaktadır ve ilişkiye özel sürelerde gerçekleşmektedir. İnsanlar diğer insanlarla kurdukları ilişkilerinde yüzeysel boyutta veya samimiyet boyutunda kişilerarası ilişkiler

¹² Roy F. Baumeister, Mark R. Leary, "The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation", **Psychological Bulletin**, American Psychological Association, Vol. 117, No:3, U.S.A, 1995, s. 522.

¹³ Leary Timothy, **Interpersonal Diagnosis of Personality; a Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation**, New York: The Ronald Press Company, U.S.A, 1957 s. V.

¹⁴ H. Lafolette, **Kişisel İlişkiler: Sevgi, Kimlik ve Ahlak**, Çeviren: F. Lekesizalın, İstanbul: Ayrıntı Yayınları'ndan aktaran; Seval Erden İmamoğlu, **Kişilerarası İlişkiler**, Yeni İnsan Yayınevi, İstanbul, 2009, ss. 10-11.

yaşamaktadır. Kişilerarası ilişkilerin meydana gelmesindeki sebepler ilişkinin yüzeysel veya samimiyet boyutu ile ilgili bulunmamaktadır. Kişilerarası ilişkilerin kurulması insanın fiziksel veya duygusal yönüne yönelik gereksinimlerinin giderilmesine yönelik olmaktadır. Kişilerarası ilişki kurulduktan sonraki süreçte kişiler karşılıklı özellik gösteren paylaşımlarda bulunurlarsa ve birbirlerinin ihtiyaçlarına ilişkin mesajlar üretebilirlerse ilişki samimiyet boyutuna ulaşabilmektedir¹⁵.

D. Kişilerarası İlişkilerin İlerleme Evreleri

Kişilerarası ilişkiler kısa süreli veya uzun süreli kurulabildiği gibi, bazı kişilerarası ilişkiler yüzeysel, bazıları ise derin ilişki özelliği göstermektedir Moser, kişilerarası ilişkilerin ilerleme evrelerini üç evreli bir modelde ifade etmektedir¹⁶.

I. Evre bireylerin birbirlerinin farkına varma evresi: Bu evrede kişilerarası ilişkide sürecinde içerisindeki birey diğer bireyin fiziksel varlığının farkına varmakta ve diğer bireyin çeşitli fiziksel nitelikleri hakkında fikir sahibi olmaya başlamaktadır. Birey diğer bireyin dış görünüşü ile ilgili derin olmayan, yüzeysel bir düzeye ilişkin düşüncelerini ilişki sürecinde olduğu bireyi yoğun düzeyde görebildiği takdirde arttırabilmektedir.

II. Evre bireylerin birbirlerini tanıma evresi: Kişilerarası ilişkinin bu evresinde, ilişkide bulunan kişiler birbirlerini derin ve detaylı bir şekilde tanımaya başlamaktadır. Kişiler karşılıklı paylaşımlarda bulunmakta ve bu paylaşımlar sonucunda birbirlerine ilişkin daha fazla bilgi edinmeye çalışmaktadır. Yüksek düzeyde özel bir bilginin paylaşılmadığı bu evre bireylere içinde yer aldıkları ilişkiye yönelik öngörülerde bulunma olanağı tanımaktadır.

¹⁵ Seval Erden İmamoğlu, a.g.e, ss. 10-11.

¹⁶ Mosser G. (1994): Les Relations Interpersonelles, Paris: PUF'dan aktaran; Nuri Bilgin, **Sosyal Psikoloji**, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, 5.baskı, No:145, İzmir, Mart 2013, ss. 210-211.

III. Evre bireylerin derin paylaşımlarda bulunma evresi: Kişilerarası ilişkilerde derin bilgilerin paylaşılma evresine gelen bireyler genellikle birbirlerine karşı kendini açma sergilemekte ve birbirlerine kendilerine ilişkin özel bilgilerini ortaya çıkarmaktadır. Bu evrede her iki bireyde birbirlerinin duygu ve düşüncelerini anlamaktadır. Derin paylaşım evresi kişilerarası ilişkilerde ilişkiye özgü kuralların oluştuğu, kişisel özelliklerin ön plana çıktığı bir evre olarak ortaya çıkmaktadır.

D. Kişilerarası İlişkilerle İlgili Teoriler

Kişilerarası ilişkiler ile ilgili kuramsal yaklaşımlar psikanalitik teori, ilişkiler teorisi, iletişim yeterliliği teorisi, bağlanma teorisi, çekicilik teorisi, sosyal değişim teorisi, diyalektik teori, sosyal nüfuz teorisi, sosyal etkileşim teorisi ve ilişki düzeyleri teorisi olarak on grupta ele alınabilmektedir.

1. Psikanalitik Teori (Psychoanalytic Theory)

Psikanalitik teoriye (Psychoanalytic Theory) göre, bireyin benlik ve kişilik gelişimi bireyin davranışlarının oluşumuna temel dayanak oluşturmaktadır. Psikanalitik teori insanın kişiliğinde meydana gelen değişim ve gelişimlerin rastgele oluşmadığını ileri sürmektedir. Teoriye göre; insan davranışları nedensellik içermektedir. Söz konusu olan nedenler ise bireylerin duygu, tutum, davranış ve kişilik yapılarının da benzersiz ve birbirlerinden farklı olmasına yol açmaktadır. Psikanalitik teori bireylerin sergiledikleri farklı tutum ve davranışların nedenlerinin bireyin bebeklik, çocukluk ve gençlik yıllarına dayandığını ileri sürmektedir ¹⁷.

Psikanalitik teori, kişiliği ve davranışı ortaya çıkaran, bireyin bilinç dışında yer alan özellikleri ve bu özelliklerin kişiliğe ne şekilde ve ne ölçüde yansıdığını incelemektedir. Freud, insan zihninin ancak çok küçük bir bölümünün görünür ve bilinebilir olduğunu, bilinçli yaşantımızı yansıttığını ileri sürmektedir. Freud'a göre;

¹⁷ Gülgün Yanbastı, **Kişilik Kuramları**. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir, 1996, s. 16.

insan zihninin çok büyük bir bölümü kişinin bilinçdışı bölümünü oluşturmaktadır.

Kişinin zihninin bilinç dışı bölümünde kişinin düşünce, davranış ve tutumlarını yönlendiren itkiler ve bilincin ulaşamaz kısmında yer alan yaşantı deneyimleri bulunmaktadır. Freud kişiliğin üç temel bölümden oluştuğunu ifade etmektedir. Bu kişilik bölümleri id, ego ve süperego'dur. Bireyin sahip olduğu id, ego ve süperego yapıları birbirleri ile bağlantılı işlev görmektedir ve bu sayede insan davranışlarını yönlendirmektedir. Freud'un bireyin bilinç dışında var olan çeşitli istek, arzu ve uyumsuzlukların bireyin davranış ve tutumlarını ortaya çıkardığını ifade etmektedir.¹⁸

Freud insanın ruhsal yaşamında meydana gelen çatışmaların insanın bilinçaltında sahip olduğu dürtü ve güdülerle meydana geldiğini, bireyin kişilik yapısında yer alan id, ego ve süperego gibi sistemlerin birbirleriyle çatışmaları sonucu bireyin çok çeşitli davranış şekilleri gösterebileceğini ifade etmektedir.

Ayrıca Freud bireyin yaşam deneyimlerini gerçekte hiçbir zaman unutmadığını, ancak bir kısım yaşam deneyimlerinin bireyin bilinçaltında itilerek bastırıldığını ileri sürerek bireyin yaşadığı herhangi bir deneyim karşısında söz konusu yaşam deneyimlerinin tekrar ortaya çıkabildiğini belirtmektedir.

Freud, kişilik gelişiminde kişinin özellikle bebeklik ve ilk çocukluk yaşantılarının oldukça önemli olduğunu belirterek kişinin cinsel yapısında kişinin çocukluk döneminde oluşturduğu yaşantı ve yaşam deneyimlerine bağlı bulunduğunu ifade etmektedir. Freud, bireylerde ilerleyen yıllarda ortaya çıkan ruhsal rahatsızlıkların sebeplerini bireyin bebeklik ve erken çocukluk dönemlerinde yaşadığı ve deneyimlediği olaylar ile bunlara bağlı olarak gelişen sorunlarla ilgili olarak değerlendirmektedir.¹⁹

Freud ortaya çıkardığı psikanalitik teoride psikanaliz adını verdiği özel bir analiz tekniği ile kişinin bilinçaltına ulaşmayı ve orada bulunan bilgileri ortaya çıkarmayı deneyerek kişinin kişiliğine ilişkin varolan bilgilere ulaşmayı denemektedir. Freud'un psikanaliz tekniğini keşfi zihin kavramına yeni bir bakış açısı olarak

¹⁸ Rita Atkinson, Richard C. Atkinson, Ernest R. Hilgard, Çevirenler: Kemal Atakay, Mustafa Atakay, Aysun Yavuz, **Psikolojiye Giriş II**, Sosyal Yayınlar, İstanbul, 1995, ss. 537-541.

¹⁹ Sigmund Freud, **Psikanalize Giriş Genel Nevroz Öğretisi**, Çeviri: Günsel Koptagel, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Yayınları Rektörlük No: 2892, Dekanlık No: 83, II. Baskı, İstanbul, 1982, ss. XIII-103.

değerlendirilmektedir ²⁰.

2. İlişkiler Teorisi (Interpersonal Theory)

Psikodinamik kurama dayanan ilişkiler teorisinde (Interpersonal Theory), Sullivan kişilerarası ilişkilerin sistematik bir içerikte oluşarak sosyal bir dünya bağlamında gerçekleştiğini öne sürmektedir. Sullivan, Freud ve Jung gibi kuramcılarının yaklaşımlarını reddetmemekle birlikte kişilerarası ilişkileri davranışlara, reflekslere, karşılıklı kişilerarası etkileşimlere dayandırmaktadır. Bu düşünceden hareketle Sullivan'ın kişilerarası ilişkiler teorisi kişilerin sosyal dünya ile iletişimleri çerçevesinde şekillenmektedir ve bireyler yalnız kalma endişesinden ve korkusundan kişilerarası iletişim kurarak kaçınmaktadır ²¹.

İnsan yaşantısını inceleme altına alan Sullivan, çok yüksek kabiliyetlere sahip olarak dünyaya gelen insanların adım adım gelişerek dönüştüğünü ve bu dönüşüm esnasında diğer insanlardan sosyal olarak etkilendiğini belirtmektedir. İnsanların öğrenme eylemini deneyimlediği olaylar ve kurduğu ilişkiler sayesinde gerçekleştirdiğini ifade eden Sullivan, kişisel ve psikolojik teklik yerine ortak insan özelliklerini ele aldığı teorisinde kişilerin diğer insanlarla birlikte sosyal yapıları meydana getirdiğini öne sürmektedir ²².

Sullivan'ın kuramı kişilerarası ilişkilere dayanmaktadır ve teoride kişilerarası ilişkilerdeki insan davranışları vurgulanmaktadır. İnsan ilişkilerinde iletişim önemli bir rol oynamaktadır. Sullivan, çalışmalarında insan ilişkileri ve iletişimi üzerine açıklamalar getirmeye çalışarak, özellikle konuşma, düşünce ve iletişimsel davranışları vurgulamaktadır. Sullivan kişiliğin incelenmesinde kişilerarası ilişkilere öncelik tanımakta, kişilerin tutum ve davranışlarının ortaya çıkmasında insan faktörünün dışında yer alan olayları önemle vurgulamaktadır ²³.

²⁰ Ernest Jones, **Psycho-Myth, Psycho-History**, The Stonehill Publishing Company, New York, 1974, s. 3.

²¹ F.Barton Evans III, **Harry Stack Sullivan Interpersonal Theory and Psychotherapy**, Routledge, London, 1996, ss. 55-56.

²² Harry Stack Sullivan, Helen Swick Perry, Mary Ladd Gawel, Mabel Blake Cohen (Edt.), **The Interpersonal Theory of Psychiatry**, The Vail- Ballou Press, U.S.A, 1953, ss. 4-5.

²³ Gülgün Yanbaşı, **Kişilik Kuramları**, Ege Üniv. Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir, 1996, ss.121-122

Sullivan kişilerarası ihtiyaçlarının tatmininin kişinin cinsellik duygusundan çok daha önemli olduğunu öne sürerek psikoanalitik görüşü de eleştirmektedir. Sullivan'a göre insanın her şeyden önemli olan ihtiyacı tüm endişelerinden arınarak güvenlikte olduğunu hissetme ihtiyacıdır ²⁴.

3. İletişim Yeterliliği Teorisi (Communication Competence Theory)

Kişilerarası ilişki sürecine katılan bireylerin iletişim yeterliliği, söz konusu bireylerin içinde buldukları sözlü veya sözlü olmayan kişilerarası iletişime ait bilgi sahibi olmaları anlamına gelmektedir ²⁵.

Diğer bir ifade ile kişilerarası ilişkilerde iletişim yeterliliği teorisi (Communication Competence Theory), Spitzberg ve Cupach'ın da belirttiği gibi; kişilerin diğer bir bireyle olan ilişkilerinde hangi özellikleri ve bilgileri ile yeterli işlevsellikte bulunarak iletişim kurabileceğini açıklayan bir teoridir. İletişim yeterliliği kişinin bireysel olarak sahip bulunduğu zihin kapasitesi, davranışsal özelliklerine ilişkin güçlü ve zayıf yönlerini tanımaları, empati kurma becerileri, içinde buldukları olay ve durumları değerlendirebilme yetenek ve becerilerinden, başarılı insan davranışlarına kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. İlişkide bulunan bireylerin ilişkiye dair algıları, uygunluk ve etkililikleri, en küçük miktarda davranış ve tutum şekilleri, ilişkiye dair değerlendirmeleri veya sosyal anlamda etkili davranışlar gösterme yetenekleri kişilerarası yeterliliği etkilemektedir. Yeterlilik sağlayan bireyler ilişki dışında bulunan çevresel etkenleri de kontrol alarak başarılı bir kişilerarası iletişim sağlamaktadır ²⁶.

Kişilerarası iletişimin özellikle süreklilik gösterebilmesi için ilişki sürecinde bulunan bireylerin iletişim yeterliliği özelliklerinin gelişmiş olması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Kişilerarası ilişki sürecinde kişilerarası iletişim yeterliliği ele alınırken bağlamsal tespitleri de göz önüne almak gerekmektedir ²⁷.

²⁴ Adnan Kulaksızoğlu, **Ergenlik Psikolojisi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998, s. 24.

²⁵ Erol Mutlu, **İletişim Sözlüğü**, Ark Yayınevi, Ankara, 1994, s. 106.

²⁶ Brian H. Spitzberg, William R. Cupach, **Interpersonal Communication Competence**, Sage Publication, U.S.A, 1984, ss. 70-71.

²⁷ Brian H. Spitzberg, William R. Cupach, **Handbook of Interpersonal Competence Research**, Springer-Verlag, U.S.A, 1988, s. 63.

4. Bağlanma Teorisi (Attachment Theory)

Bowlby bağlanma teorisinde (Attachment Theory) anne ile çocuk arasında nasıl bir bağ olduğunu, onları birleştiren, birbirlerine bağlayan ilişkinin nasıl bir şekillenmeyle oluştuğunu incelemektedir. Bowlby; anne ile çocuk arasında oluşan gelişimsel sürecin benzersiz bir genetik yetenekle ve özel bir çevre içerisinde etkileşim ürettiğini ileri sürmektedir. Böylelikle çocukta ortaya çıkan sosyal, psikolojik ve biyolojik kapasite çocuğun annesiyle olan ilişkisinden ayrı düşünülerek anılamamaktadır. Çocuk annesiyle geliştirdiği özel bağ sebebi ile annesinde bulunan çeşitli özelliklerden etkilenmekte ve yaşamı boyunca tüm insan ilişkilerinde bu bağın etkisiyle hareket etmektedir²⁸.

Ainsworth'a göre; bağlanma davranışı çok açık olarak çocuğun içyapısında, sinir sisteminde geçekleşmektedir ve sonuçta çocuğun annesiyle olan alışveriş etkileşimi ve tecrübesi ortaya çıkmaktadır²⁹.

5. Çekicilik Teorisi (Interpersonal Attraction Theory)

Çekicilik teorisi (Interpersonal Attraction Theory), bireyler arasındaki fiziksel benzerlik ve yakınlık özelliklerinin, davranış ve tutum paralelliklerinin kişilerarası ilişkilerin kurulmasını ve gelişmesini olumlu yönde etkilediğini ifade etmektedir. Sosyal psikoloji alanında kişilerarası çekicilik adı ile yapılan çalışmalarda teoriye yönelik birtakım genel doğruların kanıtlandığı görülmektedir³⁰.

Bu teori, bireylerin kişilerarası ilişkilerinde çekicilik özelliğini temel olarak ilişkiyi şekillendirdiklerine dayanmaktadır. Çekicilik teorisine göre ilişki oluşumunu etkileyen ana faktörler şu şekilde ifade edilebilir³¹;

²⁸ John Bowlby, **Attachment And Loss, Volume I Attachment**, Basic Books, U.S.A, 1982, s. 8.

²⁹ Inge Bretherton, "The Origins Of Attachment Theory: John Bowlby and Mary Ainsworth" **Developmental Psychology**, American Psychological Association, U.S.A. 1992, 28, pp. 759-775.

³⁰ Nuran Hortaçsu, **İnsan İlişkileri**, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara, 2009, s. 1.

³¹ Diana Jackson-Dwyer, **Interpersonal Relationships**, Routledge Taylor&Francis Group, New York-I.Title, 2014, ss. 35- 47.

- **Samimiyet:** Kişiler kişilerarası ilişki kurmak için iyi tanıdıkları, kendilerine uzak olmayan insanları tercih etmektedir. Bu sayede kişiler karşısındaki bireyle daha rahat paylaşımda bulunabilmekte ve ilişkiyi daha rahat geliştirebilme imkanı bulabilmektedir.
- **Benzerlik:** Kişilerarası ilişkilerde bireyler kendileriyle en az bir yönden benzeşen bireyler ile daha rahat iletişim kurmaktadır. Kişinin demografik özelliklerinin veya fiziksel özelliklerinin benzerliği ilişki kurulmasını kolaylaştıran etkenlerdendir.
- **Fiziksel özellikler:** Kişilerarası ilişkilerde fiziksel çekicilik özellikleri bulunan insanlar fiziksel olarak çekici olmayan insanlara göre daha az çaba göstererek ilişki kurmaktadır. Dış görünüşünde insanların hoşuna gidebilecek yönde özelliklere sahip bulunan bireylerin kişilik özelliklerinin de olumlu yönler içerdiği düşünülmektedir.
- **Karşılıklı hoşlanma:** Kişiler kendilerinden hoşlanan, kendilerini benimseyen kişilerle ilişki kurmaktan hoşlanmaktadır. Kişinin kişilerarası ilişkisinde önemsendiğini hissetmesi ve düşüncelerine değer verilmesi kişinin kendisini ruhsal açıdan daha iyi hissetmesini sağlamaktadır.
- **Yeterlik:** Kişilerarası ilişkilerde kişiler bilgi düzeyleri yüksek, iletişim becerilerinde yeterlilik gösteren kişilerle daha sıklıkla kişilerarası iletişim kurmakta ve ilişkide sürekliliği sağlamaktadır.

6. Sosyal Alışveriş Teorisi (Social Exchange Theory)

Sosyal alışveriş teorisi (Social Exchange Theory), insanların kişilerarası ilişki içinde davranışsal anlamda kazanmaya odaklanmaları ile açıklanmaktadır. İnsanlar kişilerarası ilişkilerini sürdürebilmek için bazı kaynaklara ihtiyaç duymaktadır. Söz konusu ihtiyaçları ile buluşmak ilişkide bulunan kişileri rahatlatmaktadır. Kişiler için kaynaklar kişilerarası ilişkide buldukları bireylerdir. Kaynakla buluşan kişi ilişkide rahatlama göstererek, ilişkide bulunduğu kişiye göre uyum sağlamak ve ilişkiyi

karakterize etmektedir. Bireyler doğru davranış şekilleri ve sosyal alışveriş sağlamakla ilişki içerisinde başarı sağlamak ve ilişkiden bekledikleri faydayı kazanmaktadır³².

Sosyal alışveriş teorisi kişilerarası ilişkilerde insan davranışlarını etkileyen etmenlerin açıklanmasında en önemli kavramsal örneklerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Etkileşim durumunda bulunan iki kişi arasında gerçekleşen sosyal alışveriş sürecinde belirlenmiş olan kurallar yönlendirici olmaktadır. Kişiler ilişki içerisinde birbirlerini tanıyarak ve birbirlerine uyum sağlayarak karşılık vermektedir. İlişkideki fayda ve maliyet kuralı ise ilişkiden sağlanan faydanın ilişki maliyetlerine oranla daha yüksek olması durumudur³³.

Sosyal alışveriş teorisi kişilerarası ilişkilerde ve insan davranışlarında ekonomik bir model olarak sunulmaktadır. Kişilerarası ilişkiler insanlar arasındaki ödül ve maliyetlerin değişimine dayanmaktadır. İnsanlar ilişkilerinden en yüksek faydayı en düşük maliyetle elde etmek istemektedir. Dolayısıyla uzun ömürlü ve kişilerarası yeterlilik içeren ilişkiler kişilere en yüksek faydayı ve en düşük maliyetli sağlayan ilişkiler olmaktadır. Sosyal değişim teorisinde bulunan fayda ve maliyet özellikleri şu şekilde açıklanabilir³⁴;

- **Kümülatif kazanç ve maliyetler:** İlişkide toplamda fayda ve zarar değerlendirmesiyle kişiler ilişkide kalacakları kişileri seçmektedir. Bazı insanlar küçük faydalarla uzun ilişkiler içinde kalabilmektedir.
- **Fayda ve zararın ağırlığı:** İlişkide fayda ve zararın özgül ağırlığının hesaplanıp kişilerin daha fazla kiminle zaman geçireceklerine karar verdikleri bir hesaptır. Kişiler ilişkide buldukları bireyin olumlu özelliklerini artı bir puanla, olumsuz özellikleri ise eksi bir puanla değerlendirilmektedir.

³² Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 894-895.

³³ Russell Cropanzano, Marie S. Mitchell, "Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review", **Journal of Management**, Vol. 31, No: 6, U.S.A, December 2005, ss. 874-900.

³⁴ Diana Jackson-Dwyer, **a.g.e**, ss. 35-50.

- **Beklenen fayda ve zararlar:** İlişkiden beklenen fayda ve maliyet değerlendirmesidir. Kişi içinde bulunduğu kişilerarası iletişim sürecinde ilişkinin sağlıklı bir şekilde sürmediğini düşünüyorsa ve ilişki gelecekteki beklentileri karşılamayacak gibi görünüyorsa kişi ilişkiyi sonlandırmaktadır.

7. Dialektik Teori (Dialectical Theory)

Diyalektik teori (Dialectical Theory); kişilerin birbirleriyle nasıl iletişim kurmaları gerektiğini anlamalarına yardım etmektedir. Diyalektik teori iletişimcilerin etkileşim yoluyla iletişim içinde nasıl anlam yarattıklarını yorumlayan bir teori olarak ifade edilmektedir. Kişilerarası ilişkilerde anlam yaratma çabası ilişkide tansiyon, baskı, rekabet ve uyum gibi özellikler oluşturmaktadır³⁵.

Diyalektik teoride kişilerarası ilişkilerde kişinin içerisinde bulunduğu şart ve durumların taşıdığı baskı ve kişilerarası ilişkide kişiyi samimiyete ve bağlanmaya doğru çeken, aynı zamanda kişiyi ilişki içerisinde bağımsızlığa yönelten sebepler incelenmektedir. Bu teori kendi içerisinde aşağıda açıklanan birtakım özellikler taşımaktadır³⁶ ;

- **İlişkide diyalektik basınç:** Diyalektik teoriye göre kişilerarası ilişkiler kendi içerisinde her zaman ilişkiye özel bir baskı, tansiyon taşımaktadır. Kişilerarası iletişim sürecine katılan bireylerin kişisel özellikleri ve ilişkinin yapısı ilişkideki basınç ölçüsünü değiştirmektedir.
- **İlişkide bağlılık-bağımsızlık:** Kişilerarası ilişki diğer kişiye karşı bağımlı olmak isteyenler veya karşıdaki bireyden bağımsız olmak isteyenlerin oluşturduğu bir ilişki şekli olarak tanımlanmaktadır.

³⁵ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), a.g.e, s. 838.

³⁶ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, ss. 298-299.

- **İlişkide belirsiz durumların var olması:** Kişilerarası ilişkilerde belirsiz durumların varlığı mevcut değilse ilişkide yaşanan baskı yüksek düzeyde olmamaktadır. Fakat ilişki içerisinde belirsizlikler bulunmaktaysa yaşanan baskı artmaktadır.
- **Paylaşım düzeyi:** Kişilerarası ilişkilerinde bazı bireyler bilgilerini diğer bireylerle daha çok paylaşmakta ve özel hayatlarını ilişki kurdukları bireylere açmaktadır. Bazı bireyler ise kendilerine ait bilgileri diğer bireylerle paylaşmamaktadır. Kişilerarası ilişkide bireylerin duygu ve düşüncelerini paylaşım düzeyleri kişisel tercihlerle bağlantılı bulunmaktadır. Bireyler ilişkilerinin sahip olduğu özelliklere göre de paylaşım ve etkileşim gösterebilmektedir.

8. Sosyal Nüfuz Teorisi (Social Penetration Theory)

Altman ve Taylor tarafından geliştirilen sosyal nüfuz teorisi (Social Penetration Theory), kişilerarası iletişim ile kurulan kişilerarası ilişkilerde bireylerin etrafında ilişkinin düzeyini belirleyen katmanların bulunduğunu belirtmektedir. Bu teoriye göre en dış katman derinliği olmayan, yüzeysel bilgileri içermektedir. İlişki dış katmanlardan iç katmanlara doğru ilerledikçe derinlik seviyesi yükselmekte, sınırlı bir şekilde iç katmanlara doğru nüfuz etmekte ve iç katmanlarda kişilerin duyguları, özsaygı düzeyleri gibi kişisel düzeyi yüksek olan bilgiler bulunmaktadır³⁷.

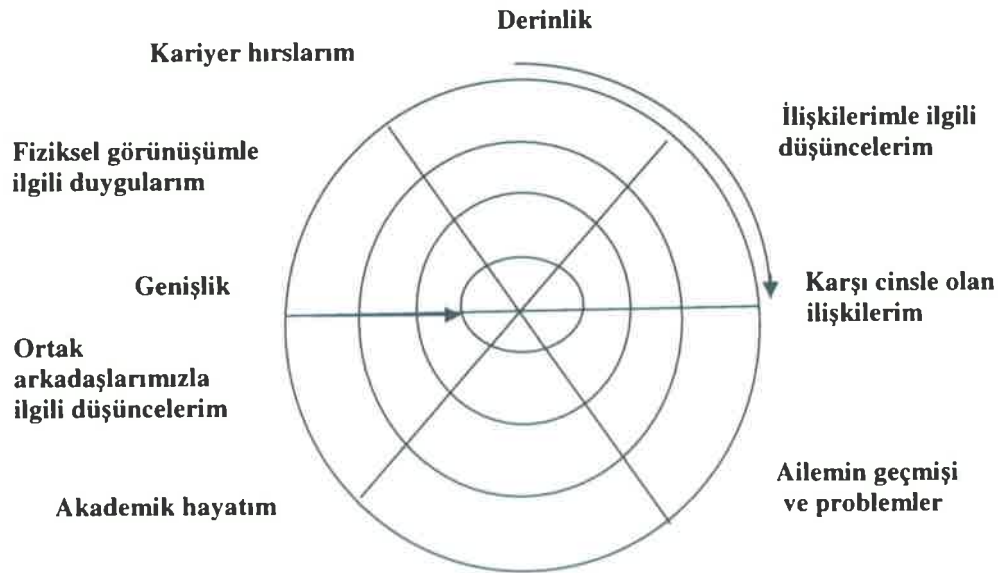
Sosyal nüfuz teorisi kişilerarası ilişkilerdeki gelişimi açıklamak için ileri sürülmüş olan bir teoridir. İlişkiler normal bir biçimde ilerliyorsa giderek daha derin, açık ve güvenilir hale gelmektedir. Kişilerarası ilişki sürecinde bulunan bireyler kademe kademe birbirlerine karşı kendilerini ve özel bilgilerini ortaya çıkarmaktadır. Sosyal nüfuz teorisi kendini açma modeli ile de örtüşmekte aynı zamanda kendini açma davranışının artarak devam etmesine neden olmaktadır. Bireyler ilişkinin merkez

³⁷ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, ss. 104-105.

noktasında ise birbirlerine karşı tüm kişisel öğelerini gönüllülük esasına dayanarak ortaya çıkarmaktadır ³⁸.

Sosyal nüfuz teorisine göre; iletişimde bulunan kişilerin birbirleri ile paylaştıkları konuların kişilerde oluşturduğu memnuniyet veya memnuniyetsizlik derecesine göre de kişilerarası ilişkilerde yakınlaşma veya samimiyet düzeyi değişmektedir. Kişiler memnuniyet dereceleri oranında birbirlerine daha az ya da daha çok kendini açma davranışı göstermektedir. Ayrıca kişilerin birbirlerine kendini açma derecesi ilişkideki ödül/maliyet faktörlerinden de etkilenmektedir ³⁹.

Sosyal nüfuz teorisine göre; kişilerarası iletişim süreci içerisindeki bireylerin birbirleriyle olan etkileşimleri oldukça önem taşımaktadır. Etkileşim düzeyi yükseldikçe ilişkideki derinlik düzeyi de yükselmektedir ⁴⁰.



Şekil 1: Sosyal Nüfuz Teorisine Göre İlişki Gelişimi.

Kaynak: John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 104.

³⁸ Donald Baack, Christine Fogliasso, James Harris, "The Personal Impact of Ethical Decision: A Social Penetration Theory", **Journal of Business Ethics**, Kluwer Academic Publishers, 24: 39-49, Netherlands, 2000, ss. 39-40.

³⁹ Irwin Altman, Dalmis A. Taylor, **Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships**, Holt, Rinehart and Winston Inc., U.S.A, 1973, ss. 102-103.

⁴⁰ James A. Anderson (Ed.), **Communication Yearbook/12**, Sage Publications, U.S.A, 1989, s. 317.

Şekil 1’de Sosyal nüfuz teorisine göre kişilerarası ilişkilerde derinlik arttıkça genişlik daralmakta ve aralarında ters yönlü bir ilişki kurulmaktadır. Modeli bir dart tahtasına benzetecek olursak; eşmerkeze sahip olan dairelerin kişiliğin çeşitli katmanlarını temsil ettiği görülmektedir.

En dış seviyede bulunan halka birçok ögeden oluşan fakat yüzeysel bilgileri içeren kısımdır. Modelde derin katmanlara doğru ilerledikçe ögeler azalmakta fakat kişisel artmaktadır. İç katmanlarda bireyin kişisel fikirleri, inançları ve duyguları yer almaktadır. En iç katmanda ise çevresel ögelerden etkilemiş kişiliğin temel, ana karakteristikleri yer almaktadır ⁴¹.

Sosyal nüfuz teorisi kişilerarası ilişkiler açısından değerlendirildiğinde, ilişkilerin başlangıç aşamasındaki yüzeysellik ilişki geliştikçe ve kişilerarasındaki samimiyet arttıkça ilişkideki samimiyet aşamasına doğru geçiş göstermektedir. Kişilerarası ilişkilerde kişi çevresindeki bireylerle genellikle derin katmanlarda ve kendini açma davranışı sergileyerek ilişki kurmaktadır.

9. Sosyal Etkileşim Teorisi (Social Interaction Theory)

İnsan ilişkilerinde geniş ve derin bir etkileşim olduğu esasına dayanan Sosyal etkileşim teorisi (Social Interaction Theory), insanların iletişimlerinde sosyal yapılar meydana getirdiklerinin altını çizmektedir. İletişime katılan tüm bireyler her gün yüzyüze iletişimlerinde ortak anlamlar yaratmakta ve aralarında sosyal bir etkileşim meydana gelmektedir. Kişilerarasında oluşan sosyal etkileşim kişilerin günlük davranışlarına yansımakta ve ilerleyen zamanla birlikte toplumun sosyal yapısını oluşturmaktadır. Sosyal etkileşim teorisine göre; süreklilik gösteren ve kesintisiz devam eden bir kişilerarası iletişim sürecinde belirli sözcüklerle duygular ve fikirler özel bir

⁴¹ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 104.

etkileşim sayesinde değiş tokuş edilmektedir. Bu sayede kişilerarası iletişime katılan her birey kendi özel ilişkisini meydana getirmektedir ⁴².

Kişilerarası ilişkiler açısından değerlendirildiğinde; ilişkilerde sosyal etkileşim gerçekleşmeden kişiler kendilerine özgü bir iletişim yaratamamaktadır. Sosyal etkileşim sayesinde kişiler hem özel hem de tüm toplum yapısına yansıyan bir iletişim tarzı ortaya koymaktadır.

10. İlişki Düzeyleri Teorisi (Relationship Stage Theory)

Levinger ve Snoek'in ilişki düzeyleri teorisinde (Relationship Stage Theory), kişilerarası ilişkiler çeşitli düzeylerde ifade edilmektedir. Birinci düzeyde bulunan ilişkide kişilerin birbirleriyle bağlantısı bulunmamaktadır. Levinger bu düzeyde bulunan ilişkiyi sıfır ilişki (zero contact) olarak belirterek bu düzeyde bulunan kişilerin yüksek olasılıkla kişilerarası iletişim kurmak için birbirlerine yaklaşmakta olan iki insandan meydana geldiğini ifade etmektedir.

Kişilerarası ilişkide ikinci düzey olan fark etme (awareness) aşaması tek taraflı bir etki ve davranıştan oluşan, kişilerarasında etkileşimin bulunmadığı, sadece bireylerin birbirlerinin fiziksel varlığından haberdar oldukları, birbirlerini farkettileri bir aşamadır.

Üçüncü düzey olan yüzeysel (surface contact) ilişki düzeyinde ise bireyler arasında karşılıklı davranışlar ve düşük, yüzeysel düzeyde etkileşim başlamış bulunmaktadır. Kişilerarası ilişkilerin dördüncü düzeyinde (a continuum) ise kişilerarasında karşılıklı devam eden bir süreçte özel bir ilişki bulunmaktadır ve bireylerin küçük kesişme noktalarında başlayan kişilerarası iletişimleri daha büyük kesişme noktalarına daha sonrasında son derece samimi ve derin, ilişkilere dönüşmektedir ⁴³.

⁴² Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 899-900.

⁴³ George Levinger & Harold L. Raush (Edt.), **Close Relationships Perspectives on the Meaning of Intimacy**, University of Massachusetts Press Amherst, U.S.A, 1977, ss. 1-5.

Kişilerarası ilişkilerimiz tüm hayatımız boyunca yaşantımızdaki birçok olgu üzerinde şekillendirici rol oynayan önemli bir iletişim türü olarak karşımıza çıkmaktadır⁴⁴. Kişilerarası ilişkiler yolu ile birey kendi özelliklerini değerlendirirken daha sağlıklı bir bakış açısı ile hareket edebilmektedir. Kişisel özelliklerini ve yeterliliklerini tanıyan ve sınırlılıklarının farkında olan birey ilişkilerinde daha olumlu bir yapı sergilemektedir⁴⁵.

Kişilerarası ilişki kavramı sadece ilişkiye giren bireyi değil aynı zamanda karşısındaki bireyi de etkileyerek, bireylerin yaşam kalitelerini ve yaşamdan aldıkları doyumunu artırarak kendilerini gerçekleştirmelerini sağlamakta ve bu etkileşimin sonucunda giderek genişleyen bir iletişim ağı halini alarak toplumu etkilemekte ve şekillendirmektedir.

II. KİŞİLERARASI İLETİŞİM KAVRAMI

Kişilerarası kelimesi latince kökenli bir kelime olup, kişilerarasında anlamına gelirken, iletişim kelimesi ise yine kökü latince bir kelime olan “communicare” kelimesinden ortaya çıkarak “paylaşmak” anlamına gelmektedir⁴⁶.

Dünyadaki sosyal varlığını sürdürebilmesi için bireylerin vazgeçilmez bir parçası durumunda bulunan kişilerarası iletişim kavramının aşağıda görüleceği gibi literatürde çok çeşitli şekillerde tanımlamaları mevcut bulunmaktadır.

Kişilerarası iletişim iki kişi arasındaki sembolik bir süreçtir. Söz konusu süreç iki kişi tarafından sınırlandırılmıştır ve kişiler ilişkide kaynaklar veya görüşmelerle birbirlerine değiş tokuş sağlamaktadır⁴⁷.

Bir diğer tanımlamaya göre ise kişilerarası iletişim; hep var olan, kesintisiz devam eden, ilişkide olan bireyler tarafından öngörülebilir, birçok düzeye sahip bulunan, bireylerin amaçlarına ulaşmak maksadı ile dönüşümsel bir anlam paylaşımına

⁴⁴ Briana N. Horwitz, Jenae M. Neiderhiser (Edt.), **Gene-Environment Interplay Interpersonal Relationships Across the Lifespan**, Springer, U.S.A, 2005, s. 1.

⁴⁵ Alim Kaya, **Kişilerarası İlişkiler ve Etkili İletişim**, Pegem Akademi, Ankara, 2013, ss. 68-70.

⁴⁶ John S. Caputo, Harry C. Hazel, Coleen McMahon, **a.g.e.**, s. 8.

⁴⁷ Michael E. Roloff, **Interpersonal Communication The Social Exchange Approach**. The Sage Com Text Series, Volume 6, U.S.A, 1981, s. 30.

girdikleri, bireylerin yaşamlarını doğrudan etkileyen bir süreçtir ⁴⁸.

Kelime kökünden türeme temel alınarak, kişilerarası iletişimi, iki kişi arasında gelişen ve durmadan değişmekte olan alıp verme paylaşımına dayalı, bireylerin birbirlerini daha iyi öğrenme amaçlı kişisel olmayandan, kişisel olana doğru eğilim gösteren bir iletişim biçimi olarak tanımlamaktayız ⁴⁹.

Diğer bir tanımlamaya göre kişilerarası iletişim; iletişim sürecinde ortak anlam ve sembolleri kullanarak mesaj üreten, mesajları alan ve çözümleyen, kodlama yönünden ifade edilecek olursa kodlayan bir kişinin ve alınan kodları anlamlandıran, çözümleyen bir kişinin bulunduğu, paylaşımına dayalı ve etkili bir iletişim çeşitidir ⁵⁰.

Kişilerarası ilişkiye getirilen bir başka tanımlama ise, kişilerarası iletişim en az iki insan arasında meydana gelen, karşılıklılık özelliği gösteren, iletişim sürecinde bulunan kişilere ait bilgi, duygu ve düşüncelerin paylaşıldığı sosyal ve psikolojik bir iletişim türüdür ⁵¹.

Kişilerarası iletişim, iki kişi arasında meydana gelen etkileşimin ortak anlamlar meydana getirmesi ve bu anlamların kişilerarasında etkileşimsel olarak paylaşılması süreci olarak ifade edilmektedir ⁵².

Mutlu ise kişilerarası iletişimi; planlanmadan gerçekleşen ve doğal bir süreçte genellikle aynı bağlamda bulunan kişilerin karşılıklı olarak gerçekleştirdikleri bir iletişim türü şeklinde ifade etmektedir. İletişim sürecinde bulunan kişiler karşılıklı olarak paylaştıkları bilgi ve düşünceleri sonucunda yüksek düzeyde geribildirim almaktadır ⁵³.

Kişilerarası iletişim iki kişi arasındaki etkileşim ve paylaşım sürecidir. Bu süreçte bireyler mesajları hem başarılı bir şekilde kodlamakta hem de kodaçma işlemini gerçekleştirerek dönüşümsel mesaj gönderme ve alma işlemini sağlamış olmaktadır ⁵⁴.

⁴⁸ Gail E. Myers, Michele Toleda Myers, **The Dynamics of Human Communication a Laboratory Approach**, McGraw-Hill Book Company, U.S.A, 1988, s. 15.

⁴⁹ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **a.g.e**, s. 8.

⁵⁰ Aysel Aziz, **İletişime Giriş**, Hiper Link Yayınları, İstanbul, 2010, s. 50.

⁵¹ Alim Kaya, **Kişilerarası İlişkiler ve Etkili İletişim**, Pegem Akademi, Ankara, 2013, s. 5.

⁵² Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, **Kişilerarası İletişim Bilgiler- Etkiler- Engeller**, Nobel Yayınları, İstanbul, 2011, s. 54.

⁵³ Erol Mutlu, **İletişim Sözlüğü**, Ark Yayınevi, Ankara, 1994, s. 127.

⁵⁴ Roy Berko, Joan E. Aitken, Andrew Wolvin, **ICOMM: Interpersonal Concepts and Competencies**, Rowman& Littlefield Publishers Inc., U.S.A, 1992, s. 17.

Kişilerarası iletişim iki insan arasında kurulan bir ilişkidir. Bu iletişim türünde bireyler çeşitli türde ilişkilerle birbirlerine bağlanmaktadır. Örneğin; anne çocuk ilişkisi, işçi işveren ilişkisi, iki kardeş arasındaki ilişki, öğretmen öğrenci ilişkisi, iki sevgili ilişkisi gibi. Aralarında etkileşim bulunan iki insan mutlaka bir kişilerarası iletişim sürecine dahil olmaktadır. Örneğin; sıradan bir kişinin yol üzerinde birine adres sorması ve karşıdaki bireyin cevap vermesi ile bile kişilerarası iletişim yüzeysel düzeyde başlamaktadır ⁵⁵.

Kişilerarası iletişimin zaman zaman birçok amaç elde etmek için tasarlanarak başladığı ifade edilse bile, her kişilerarası iletişim birbiri ardına planlanarak oluşmamaktadır ⁵⁶.

Tubbs ve Moss'a göre; iletişimin kişilerarası iletişim sayılabilmesi için üç tür ölçütü yerine getirmesi gerekmektedir. Bunlar şu şekilde ifade edilebilir ⁵⁷;

- Kişilerarası iletişime katılan kişilerin, yakın bir mesafe içinde yüz yüze olmaları gerekmektedir.
- Kişilerarası iletişimde bulunan kişiler arasındaki iletişimin tek yönlü değil, karşılıklı mesaj paylaşımı durumunda olması gerekmektedir.
- Kişilerarası iletişimde kullanılan mesajlar sözlü veya sözsüz nitelikte olmalıdır, bu iki tür mesaj dışındaki mesajların kullanıldığı iletişimler, örneğin yazışmalar kişilerarası iletişim kapsamına girmemektedir.

Kişilerarası iletişimin karakteristikleri; iletişim bir bireyden diğerine gerçekleşir, iletişim yüz yüzedir ve bireylerin kişisel karakterlerini aynı zamanda sosyal rollerini ve ilişkilerine şekil ve içerik olarak iletişime yansıtmaktadır şeklinde tanımlanmaktadır ⁵⁸.

Kişilerarası iletişime temel olan farklı bir tanımlamaya göre; kişilerarası ilişkiler el sıkışma hareketi ile başlayan, dokunma duygusu, bedensel temas ve hareketlerle destekleyicilik gösteren, iletişim sürecinin başarılı olabilmesi için bireylerin maksatlı olarak ifade ettikleri duygu ve düşüncelerinden oluşmaktadır ⁵⁹.

⁵⁵ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Education, U.S.A, 2004, s. 4.

⁵⁶ Michael E. Roloff, a.g.e, s. 29.

⁵⁷ Üstün Dökmen, **İletişim Çatışmaları ve Empati**, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 24.

⁵⁸ Peter Hartley, **Interpersonal Communication**, Routledge, London, 1999, s. 20.

⁵⁹ Scott Brave, Andrew Dahley, "Late-Breaking/Short Talks inTouch: A Medium for Haptic Interpersonal Communication", **Media Laboratory Cambridge**, 22-27 March 1997, U.S.A, s. 363.

Kişilerarası iletişim kendine özgü, karşılıklı etki içeren, işlemsel şekildeki, genellikle ilişkiyi yönetme amacındaki insan iletişimidir ⁶⁰. Kişilerarası iletişim kişinin seçimlerini, düşünce ve davranış şekillerini yansıtan, kişinin kendi özel seçimlerinden oluşan bir iletişim türüdür ⁶¹.

Kişilerarası iletişim aynı zamanda kişilerin birbirlerini profesyonel temelde bildiği bir süreç olarak kabul edilmektedir. Kişilerarası iletişim eğer mesaj belirli ve kesinse veya bağlam belirginleştirilmişse veya iletişimciler mesajı karşılıklı anlama noktasına erişebilmişlerse etkili olarak algılanmaktadır ⁶².

A. Kişilerarası İletişimin Sınıflandırılması

İnsan iletişim kurabilme becerisinin yanı sıra, iletişim çeşitlerinin tümünü kullanarak da konuşabilme özelliğine ve yeteneğine sahip bir varlıktır. Konuşma diliyle sözlü iletişimi, beden dili ile de sözsüz iletişimi kurabilmektedir ⁶³. Kişilerarası iletişim becerileri diğer kişiyle gerçekleştirilen hem sözlü hem de sözsüz iletişimi içermektedir. Bazı beceriler yüz yüze veya belli bir mesafeden teknolojiyi kullanarak da olabilmektedir ⁶⁴.

Sözlü ve sözsüz iletişim insanın kendini karşısındaki bireye tanıtması, anlatması, bilgi ve deneyimlerini aktarmasını sağlayan, kendi içinde bir bütünlük barındıran iletişim türleri olarak ifade edilmektedir ⁶⁵.

⁶⁰ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 4.

⁶¹ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **The Dynamics of Human Communication**, McGraw-Hill Company, U.S.A, 1988, ss. 4-5.

⁶² Pat Maubanel, GP van Rheede van Oudtshoorn, "10 Special Issue Paper an Exploratory Survey of Professional Accountants Perceptions of Interpersonal Communication in Organisations", **Journal of Public Affairs**, U.S.A, 2011, ss. 298-300.

⁶³ Merih Zillioğlu, **İletişim Nedir?**, Cem Yayınevi, İstanbul, s. 45.

⁶⁴ Karen L. Medsker, John P. Fry, "Communication Skills: A Research-Based Approach", **Elsevier Science**, Vol. 14, No: 3, U.K, 1997, pp. 209-218.

⁶⁵ Özcan Köknel, **İnsanı Anlamak**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 2005, ss. 51-52.



Şekil 2: Kişilerarası İletişimin Sınıflandırılması

Kaynak: Üstün Dökmen, *İletişim Çatışmaları ve Empati*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 27.

1. Sözlü İletişim

Sözlü iletişim Şekil 1’de de görüleceği gibi “ dil ve dil ötesi” olmak üzere iki alt sınıfa ayrılmaktadır. Dil faktörünü kullanarak gerçekleştirilen iletişim bireylerin karşılıklı bir şekilde gerçekleştirdikleri sözlü ve yazılı iletişim türlerini kapsamaktadır. Dille iletişimde bireyler, ortak anlamlar içeren sembol veya sözcüklerden oluşan iletilerini birbirleri ile paylaşarak anlamlandırmaktadır. Dil ötesi iletişim türü ise bireyin sesinin tonu, ses kuvveti, vurgulamaları, vb. gibi sesinin sahip olduğu tüm özellikleri kapsamaktadır ⁶⁶.

Sözlü iletişim türü, kişilerarası iletişimde kişilerin karşılıklı olarak birbirleri ile sahip oldukları bilgileri paylaşmak, birbirlerine hissettikleri duygu ve düşünceleri aktarmak, aktarılan iletilerin alıcı konumunda bulunan kişinin düşünce, tutum ve davranış biçimlerini etkilemek ve yönlendirmek amacıyla kullanılan bir iletişim çeşitidir ⁶⁷.

Sözlü iletişim, dilsel ve etkileşimsel olarak kişilerin istek ve duygularını karşısındakine aktardığı bir iletişim türüdür. Sözlü iletişim sırasında temel olarak

⁶⁶ Üstün Dökmen, *İletişim Çatışmaları ve Empati*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 27.

⁶⁷ Ahmet Bülent Göksel, Nilay Başok Yurdakul, *Temel Halkla İlişkiler Bilgileri*, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, No: 15, İzmir, 2013, s. 71.

sözcükler kullanılmakta, kişiye ait düşünce ve duygular gözle görülebilir ve işitilebilir simgeler kullanılarak sistematik olarak karşıdaki bireye ulaştırılmaktadır⁶⁸.

Sözlü iletişim aynı bağlamda, karşılıklı olarak yüzyüze iletişimde bulunan kişilerin kullandıkları bir iletişim türü olmakla birlikte tüm dünyada gelişen teknolojik imkanlar ile kişiler günümüzde çeşitli iletişim kanallarını kullanarak aynı mekan ve aynı zamanda bulunmadan da iletişim kurabilmektedir⁶⁹.

Sözlü iletişimde iletilen mesajların birden fazla anlam taşıması, kişilerarası iletişim sürecini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İletilen mesajların taşıdığı anlam çeşitliliği, kaynak tarafından aktarılan mesajın anlamlandırılma sürecinde alıcı tarafından yanlış yorumlanmasına neden olabilmektedir⁷⁰.

2. Sözsüz İletişim

Sözsüz iletişim; kaynağın, mesajını sözel bir dil kullanmaksızın, hem sesli sözsüz iletişimi, hem de sessiz sözsüz iletişimi kullanarak hedefe ilettiği tüm davranış şekilleri olarak ifade edilmektedir. Sesli sözsüz iletişim ses perdesi, tonlama, akıcılık ve lehçe gibi tüm sesli nitelikleri içermektedir. Sessiz sözsüz iletişim ise kişinin fiziksel görünüşü ve beden dili gibi özelliklerini içermektedir⁷¹. İnsan bedeni, fizikselliği içeren tüm bu sunumsal verilerin en temel kaynağı durumundadır⁷².

Şekil 1'e göre; kişiler sözsüz iletişimlerinde yüz ifadelerini ve bedenlerini kullanarak ayrıca bedensel temas ederek de ilişki içerisinde oldukları kişiye çeşitli iletiler aktarmaya çalışmaktadır. Sözsüz iletişimde mekan kullanımı ise, kişilerin çevrelerinde var olan boş mekanları ve bu mekanlar içerisinde kişilere olan mesafelerini belirlemeleriyle gerçekleşmektedir. Bireyler sözsüz iletişimlerini çeşitli malzemeler kullanmak vasıtası ile de gerçekleştirebilmektedir⁷³.

⁶⁸ Emin Özdemir, **Güzel ve Etkili Konuşma Sanatı**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1993, ss. 18-21.

⁶⁹ Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, **a.g.e.**, s. 107.

⁷⁰ Kamile Perçin Akgül, **İletişim, Dans ve Beden Dili**, Cinius Yayınları, İstanbul, 2014, s. 31.

⁷¹ Sarah Oliver, Sally J Redfem, "Interpersonal Communication Between Nurses and Elderly Patients: Refinement of an Observation Schedule", **Journal of Advanced Nursing**, London, 1991, s. 31.

⁷² John Fiske, Çeviren: Süleyman İrvan, **İletişim Çalışmalarına Giriş**, Ankara, 1996, ss. 94-95.

⁷³ Üstün Dökmen, **a.g.e.**, ss. 29-32.

B. Kişilerarası İletişimin Özellikleri

Bir iletişimin kişilerarası iletişim olarak kabul edilmesi için gerekli özellikler karşılıklılık, belirlenmiş roller, ortak anlam, planlı veya plansız olması, kesintisiz süreç, zaman miktarı ve döngüsel yapı şeklinde ifade edilebilir ⁷⁴ :

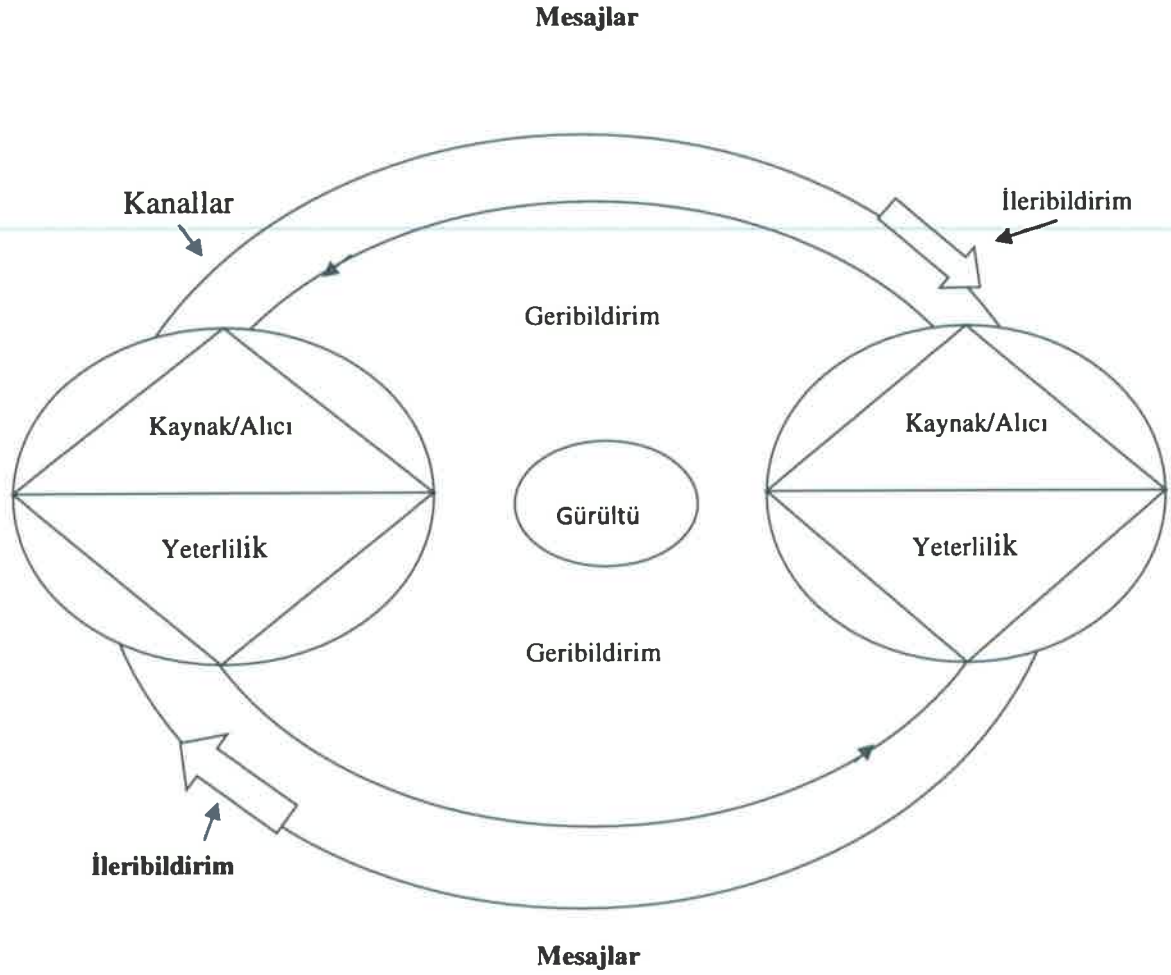
- **Karşılıklılık:** Kişilerarası iletişim doğasında iki yönlü olma özelliğini barındırmaktadır. Karşılıklı olarak yüzyüze olan bireyler kişilerarası iletişimi gerçekleştirmektedir. İletişim teknolojilerinde ortaya çıkan ilerlemeler kişilerin iletişim araçlarını kullanarak kişilerarası iletişim sürecine katılabileceklerini ortaya koymaktadır.
- **Belirlenmiş roller:** Kişilerarası iletişim kişilerin içinde buldukları durum ve rollerden etkilenmektedir. Kişinin daha samimi ortamlarda kurmuş olduğu iletişimle daha resmi ortamlarda kurmuş olduğu iletişim arasındaki rollerinde farklılıklar bulunmaktadır.
- **Ortak anlam:** Kişilerarası iletişim sürecinde kişiler birbirlerine ilettikleri mesajları anlamlandırarak iletişimi sürdürmektedir. Mesajların kişilerin ortak algı ve paylaşımlarına dayanması kişilerarası ilişkilerin kendine özgü bir yapı göstermesine neden olmaktadır.
- **Planlı veya plansız olması:** Kişilerarası iletişimi bireyler planlayarak veya planlamayarak, diğer bir ifadeyle niyet veya maksatlı, niyetsiz veya maksatlı olmadan da kurabilmektedir.

⁷⁴ Peter Hartley, *Interpersonal Communication*, , Second Edition, , Routledge, New York, 1999'dan aktaran; Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, *Kişilerarası İletişim Bilgiler-Etkiler- Engeller*, Nobel Yayınları, Ankara, 2011, ss. 52-54.

- **Kesintisiz süreç:** Kişilerarası iletişim bireylerin ilişki içerisinde kesintisiz olarak paylaşımlarda buldukları, iletişim sürecine konu olan paylaşım sona erdikten sonra bile paylaşım ile ilgili geribildirim ve etkileşimin devam ettiği bir süreçtir.
- **Zaman miktarı:** İlişkinin yakınlık ve derinlik düzeyinin artmasına bağlı olarak kişilerarası iletişim sürecinde kişilerin paylaştıkları zaman miktarı artmaktadır. Kişilerarası ilişkilerde zaman ilişki seviyesi ve ortak paylaşımlara bağlı olarak giderek artan bir yapı göstermektedir.
- **Döngüsel yapı:** Kişilerarası iletişim kişilerin birbirlerine ilettikleri ve anlamlandırdıkları mesajların geribildirimlerle desteklendiği, döngüsel bir yapı içeren, sonucun aynı zamanda anlamlandırılacak yeni mesajlar yarattığı bir süreçtir.

C. Kişilerarası İletişimin Öğeleri

Kişilerarası iletişim süreci doğrusal bir çizgiyi takip eden bir iletişim türü değildir. Şekil 3'de gösterildiği gibi dairesel bir doğaya sahip bulunmaktadır. Kişilerarası iletişim bir bireyden diğerine doğru döngüsel olarak devamlılık göstermektedir. İletişim içerisinde bulunan her iki bireyde eşzamanlı olarak mesajlarını göndermekte ve geribildirim almaktadır.



Şekil 3: Kişilerarası İletişimin Öğeleri

Kaynak: Joseph A. Devito, *The Interpersonal Communication Book*, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s.11.

Kişilerarası iletişim sürecinde kaynak ve alıcı, kodlama-kod açma, yeterlilik, mesajlar, geribildirim, ileribildirim, kanal, gürültü, ortam, etkiler ve etik olmak üzere on bir temel öge bulunmaktadır ⁷⁵.

⁷⁵ Joseph A. Devito, *The Interpersonal Communication Book*, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s.11.; Brian H. Spitzberg, William R. Cupach, *Interpersonal Communication Competence*, Sage Publication, U.S.A, 1984, ss. 70-71., Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, a.g.e, s. 9., Merih Zıllıoğlu, *İletişim Nedir?*, Cem Yayınevi, İstanbul, s. 99., Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, a.g.e, s.13, John Fiske, a.g.e, s. 40., İrfan Erdoğan, Korkmaz Alemdar, *İletişim ve Toplum Kitle İletişim Kuramları Tutucu ve Değişimci Yaklaşımlar*, Bilgi Yayınları, Ankara, 1990, s. 53., İrfan Mısırlı, *Genel ve Teknik İletişim Kavramlar, İlkeler, Uygulamalar*, Detay Yayıncılık, Ankara, 2008, s. 7., Roy Berko, Joan E. Aitken, Andrew Wolvin, *ICOMM: Interpersonal Concepts and Competencies*, Rowman& Littlefield Publishers Inc., U.S.A, 1992, s. 9., Nühket Güz, *Ulusal Savunma ve Ulusal Güvenlik Yapılanmasında İletişim Stratejileri*, Harp Akademi Yayınları, İstanbul, 1998, s. 114.

1. Kaynak ve Alıcı

Kişilerarası iletişim en az iki kişiyle gerçekleşmektedir. Kaynak işlevi gören kişi mesajları kendi duygu düşünce ve algılarıyla biçimlendirerek kodlamakta ve karşısındaki kişiye göndermektedir. Mesajlar alıcı işlevi gören kişi tarafından kavranmakta ve algılanmaktadır. Kişilerarası iletişimde karşılıklı bir süreçte kaynak ve alıcı mesajları hem kodlama işlevini, hem de kodaçma, anlamlandırma işlevini yerine getirmektedir.

2. Kodlama ve Kod açma

Kodlama sözlü veya sözsüz iletişim türlerini kullanarak karşıdaki bireye mesaj yaratma eylemini ifade eden bir terimdir. Kod açma ise; iletilen mesajın anlamlandırılması, anlaşılması anlamına gelmektedir. Kişilerarası iletişimin oluşması için üretilen mesajların kodlama- kod açma sürecinden geçmesi gerekmektedir.

3. Yeterlilik

Kişilerarası iletişimi etkin bir şekilde gerçekleştirmek için gerekli olan iletişim becerileri kişilerarası iletişimde yeterliliği tanımlamaktadır. İletişim sürecinde bulunan bireylerin algıları, duygu ve düşüncelerinin yanı sıra bilgi ve donanımları ilişkideki bağlam faktörüyle birleşerek kişilerarası iletişim yeterliliğini oluşturmaktadır.

4. Mesaj

Mesaj kaynak ile alıcı arasında iletişimin kurulmasını sağlayan, kaynağın yazılı, sözlü ve sözsüz olarak ortak anlam oluşturan sembolleri alıcıya gönderdiği, alıcının da anlamlandırdığı iletişim öğeleridir. İletinin içerik ve yapıdan oluşan iki önemli ögesi mevcuttur. İçerik mesajın taşıdığı anlamla yapı ise sembollerle ilgilidir. Mesajlar ani ve kasıtsız olarak oluşabileceği gibi, tasarlanmış ve kasıtlı olarak da oluşabilmektedir. Kişilerarası iletişimde mesajlar duyumsal, görsel, fiziksel, tatsal ya da bunların hepsini kapsayacak bir biçimde oluşabilmektedir. Kişilerarası iletişim kurmak, bir diğer ifade ile mesajları aktarmak için yüz yüze olmaya gerek yoktur. Günümüz teknolojisi ile kişiler arasında telefon veya internet aracılığıyla da kişilerarası iletişim kurulması mümkün olmaktadır.

5. Kanal

Kişilerarası iletişim sürecinde kaynak ve alıcı arasında mesajın iletilmesi için kaynağın kullandığı yola kanal adı verilmektedir. Diğer bir tanımlamayla; mesaj göndericiden alıcıya iletilirken kullanılan yollara kanal adı verilmektedir. Birden fazla türde kanal kullanılarak da iletişim sürecine devam edilebilmektedir.

6. Geri bildirim

Geribildirim, alıcının mesajları anlamlandırma sürecinden sonra kaynağa gönderdiği tepkilerin toplamı olarak ifade edilmektedir. Geribildirim, kişilerarası iletişim sürecinde pozitif veya negatif geribildirim, kişi merkezli veya mesaj merkezli geribildirim, anında veya gecikmeli geribildirim, gözlem süresi düşük veya gözlem süresi yüksek geribildirim, onaylayıcı ve teşvik edici veya eleştirel geribildirim olmak üzere beş şekilde gerçekleşmektedir. Geribildirim en önemli fonksiyonlarından biri, kaynağın mesajlarını iletişimde bulunduğu birey ya da bireylerin gereksinimlerine, duygu ve düşünce biçimlerine uygun hale getirmesini mümkün kılmasıdır.

7. İleri bildirim

İleribildirim kişilerarası iletişim etkinliğinde kaynağın mesajı alıcıya göndermeden önce ilettiği ilk mesaj, ana mesajla ilgili ön bilgilerdir. Kişilerarası iletişim sürecinde ileribildirim mesajları; iletişim kanallarını açmak, gelecek olan mesajla ilgili bazı bilgileri önceden ortaya çıkararak mesajın alıcı tarafından ne yönde karşılanacağı hakkında ön bilgiler ortaya koymak, mesajın kabul edilmesine veya reddedilmesine neden olmak gibi önemli işlevlere sahip bulunmaktadır. İleri bildirim sayesinde kaynak olasılıkları değerlendirerek, mesaj üzerinde değişikliklerde bulunma veya mesajı yeniden düzenleyerek değiştirme yoluna gidebilmektedir.

8. Gürültü

Kişilerarası iletişim sürecini etkileyen tüm koşullar bir çevre içerisinde gerçekleşmektedir. Çevrede oluşabilecek olan gürültü, iletişimi bozan unsurların başında gelmektedir. Gürültü kavramı sadece fiziksel gürültü türünü kapsamamaktadır. Gürültü fiziksel koşullardan kaynaklanan gürültü, psikolojik problemlerden kaynaklanan gürültü, kültürel koşullardan kaynaklanan gürültü, semantik gürültü, örgütsel gürültü olmak üzere çeşitlere ayrılmaktadır. Kişilerarası iletişimde bazı durumlarda birden fazla gürültü çeşiti bulunmakta ve bu nedenle iletişim içerisinde problemler yaşanmaktadır.

9. Ortam

Kişilerarası iletişim, iletişimin şeklini, içeriğini ve etkinliğini etkileyen belirli bir ortam içinde gerçekleşmektedir. Kişilerarası iletişimin içinde gerçekleştiği ve birbirinden etkilenen dört boyutu bulunmaktadır. Bu boyutlar; fiziksel boyut, zaman boyutu, sosyo-psikolojik boyut ve kültürel boyuttur. Kişilerarası iletişimin gerçekleştiği fiziksel ortam ve koşullar fiziksel boyutu, iletişimin içinde gerçekleştiği zaman dilimi zaman boyutunu, toplumsal şartların iletişim sürecinde bulunan bireyler üzerindeki psikolojik etkileri sosyo- psikolojik boyutu, iletişimin içinde gerçekleştiği kültürel yapı ve özellikler ise iletişimin kültürel boyutunu meydana getirmektedir.

İnsan ilişkilerine birçok fayda ve olumluluklar sağlayan kişilerarası iletişimin gerçekleşebilmesi için gerekli olan zaman ve uzam faktörleri, gelişen çağ ve teknolojiyle birlikte önemli bir değişim, gelişim yaşamaktadır. Farklı coğrafyalarda yaşayan kişilerin yanında, aynı şehirde ve çok yakın mesafelerde hayatını sürdüren fakat yüz yüze kişilerarası iletişim olanağını yakalayamayan kişiler, internet kamerası kanalıyla yüzyüze iletişim kurmaktadır. Böylece kişilerarası iletişimde bulunan zaman-uzam birlikteliği, yani aynı zamanda aynı fiziksel ortamda bulunma zorunluluğu, teknoloji gelişimi ile aşılmış olmaktadır. Aynı anı ve aynı ortamı paylaşamayan insanların mekanik de olsa yüz yüze iletişim kurabilmelerini sağlayan teknolojik gelişmeler kişilerarası ilişki ve iletişime çok yönlü boyutlar sağlamaktadır.

10. Etkiler

Her iletişim davranışı iletişim süreci içinde bulunan kişiler ve sonuçlar üzerinde bir etkiye sahip bulunmaktadır. Bu etki kişilerarası iletişim içindeki kişilerin her ikisi tarafından veya sadece biri tarafından algılanarak, fark edilebilmektedir. Kişilerarası iletişim sürecinde ortaya çıkan etkiler dönüşümsel özelliğe sahiptir.

11. Etik

İletişim davranışı sonucunda ortaya çıkan, kişilerarası iletişimin doğru ya da yanlış davranışlar veya bilgiler içerdiğine ilişkin yargı, düşünce ve tanımlamalar kişilerarası iletişimin etik ögesi olarak değerlendirilmektedir.

Kişilerarası iletişimi gerçekleştiren her bireyin kendine özel etik değerler sistemi bulunmaktadır. Kişiler bazen bilinçli ve planlı olarak bazen ise bilinçsiz ve plansız olarak kendi etik sistemlerinde bulunan değerlendirmeleri diğer bireye göndermektedir. Kişiyeye ait olan ve iletişim sürecinde paylaşılan etik değerler karşıdaki kişi tarafından onaylanıp kabul edilebilmekte veya onaylanmayabilmektedir.

D. Kişilerarası İletişimin Amaçları

Kişilerarası iletişim çok yönlü ve geniş kapsamlı bir iletişim türü olarak birçok amaca yönelik olarak gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, birçok nedenden kaynaklanan ve yine birçok amaca hizmet eden kişilerarası iletişimin amaçlarını genel anlamda ifade etmek gerekirse; bireyin kendi benliğini, kişiliğini öğrenme isteği ve diğer bireyleri tanıma isteği, bireyin çevresindeki dünya ile iletişim kurma isteği, bireyin tanıdığı, öğrendiği dünya hakkındaki düşüncelerini diğer bireylerle paylaşma isteği ve etkileşim, diğer bireyleri ikna etmek ve etkilemek şeklinde ifade etmek mümkündür ⁷⁶.

⁷⁶ Gail E. Myers, Michele Toleda Myers, *The Dynamics of Human Communication*, Mc Graw- Hill Book, U.S.A, 1988, ss. 4-5.

- **Öğrenme**

Birey süregiden kişilerarası iletişimde kendi benliğine ilişkin değerleri, kendi duygu ve düşünce yapısını tanıyarak, kendisini nesnel bir bakış açısıyla değerlendirme fırsatı bulmaktadır. Kişilerarası iletişim sürecinde bireyler aynı zamanda iletişime girdikleri diğer bireyleri derinlemesine tanıma ve öğrenme fırsatı bulmaktadır. Bireyler kişilerarası iletişimde yer alan ve ilişkinin derinliği ile yakınlığı açısından önem arz eden kendini açma davranışı ile karşılarındaki bireyin algı yapısını duygu ve düşüncelerini öğrenebilmektedir.

- **Dünya ile iletişim kurma**

Kişilerarası iletişim sayesinde bireyler dünya yüzünde olan olaylar, çeşitli inanışlar ve değerlendirmeler hakkında bilgi sahibi olmaktadır. Kişilerarası iletişim bireylerin diğer bireyleri tanımalarına, dolayısıyla dünya kültürleri ile tanışmalarına vasıta olan bir iletişim türüdür. Kişiler kişilerarası iletişim kurarak aynı zamanda iletişim becerilerinin gelişmesi ve becerilerini analiz edebilmeleri açısından önemli gelişmeler göstermektedir.

- **Düşüncelerini paylaşma**

Kişilerarası iletişim kurarak kişiler kendi dünyalarını, düşünce ve duygularını diğer kişilerle paylaşmakta, kendilerini, hoşlandıkları ve hoşlanmadıkları özellikleri diğer bireylere aktarabilmektedir. İletişimde gerçekleşen bu aktarımlar sayesinde kişilerarasında etkileşim oluşmakta ve oluşan etkileşim yeni bilgilerin üretilmesine olanak sağlamaktadır.

- **İkna etme ve etkileme gücü**

Kişilerarası iletişim sayesinde bireyler iletişime girdikleri diğer bireyleri istekleri doğrultusunda ikna gücüne, etkileme ve yönlendirme gücüne de sahip olmaktadır.

Kişilerarası iletişim sayesinde kişiler diğer bireyler üzerinde sürdürülebilir bir etki sağlamaktadır.

Kişilerarası iletişimde kişilerin bazı niteliksel özelliklere sahip olması gerekmektedir. Kişilerin sahip olması gereken niteliksel bileşenler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir ⁷⁷;

- **Olumluluk göstermesi:** Kişilerarası iletişim sürecinde ilişki içerisinde bulunan her iki bireyinde birbirlerine karşı olumlu, yapıcı tavır ve davranışlar gösterdiği varsayılmaktadır.
- **Dürüstlük:** Kişilerarası iletişim sürecinde ilişki içerisinde bulunan bireylerin birbirlerine güvenerek, dürüst ve doğru bir biçimde birbirlerine karşı kendini açma davranışı sergilemeleri ilişkideki açıklık bileşenini açıklamaktadır.
- **Destekleyici olması:** Kişilerarası iletişim sürecinde ilişki içerisinde bulunan bireylerin birbirlerinin düşüncelerine eleştirici yorumlar olmadan kavrama becerileriyle, açıklayıcı ve destekleyici bir yaklaşımla yaklaşmaları gerekmektedir.
- **Eşitlik düzeyi:** Kişilerarası iletişim sürecinde ilişki içerisinde bulunan bireylerin birbirlerine karşı üstünlük göstermeden, iletişimde yönlendirici ve baskınlık özelliklerini ortaya çıkarmadan, eşit şartlarda ve düzeyde bir iletişime sahip olmaları gerekmektedir.
- **Empati kurma:** Kişilerarası iletişim sürecinde ilişki içerisinde bulunan bireylerin karşılarındaki bireye o bireyin bakış açısıyla yaklaşarak, bireyin duygu ve düşüncelerini anlamaya çalışmaları, empati kurmaları gerekmektedir.

⁷⁷ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 1992'den aktaran; John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 15.

E. Kişilerarası İletişim Yaklaşımları

Kişilerarası iletişim süreci durumsal yaklaşım ve gelişimsel yaklaşım olmak üzere iki yaklaşım ile açıklanmaya çalışılmaktadır. Durumsal yaklaşım; iki kişi arasında gerçekleşen kişilerarası iletişim sürecini mekan, zaman, kullanılan iletişim kanalları, kişilerarasında bulunan geribildirim özellikleri yönünden incelemektedir. Kişilerarası iletişim sürecinin içinde gerçekleştiği mekan ve zaman faktörlerinden soyutlanamayacağı belirtilmekte ve bu faktörlerin iletişimin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesinde oynadığı rol incelenmektedir. Söz konusu durumsal şartlar uygunluk açısından olumlu özelliklere sahip olduğunda kişilerarası iletişimin amacına yönelik gelişimin daha belirgin hale geldiği ifade edilmektedir. Kişilerarası iletişimde gelişimsel yaklaşım ise; kişilerarası iletişimin hem birbirine karşı yakınlık sahibi olan kişiler hem de birbirlerini yeni tanıma aşamasında olan, samimiyet düzeyi olmayan veya çok düşük düzeyde olan kişiler arasında da kurulabileceği yaklaşımıdır. Kişilerarası iletişim tanışıklık düzeyi düşük ve yüksek bireyler arasında kurulduğunda gelişimsel bir süreç gösterme özelliğine sahip bir iletişim türü olarak değerlendirilmektedir. Kişilerarası iletişim süreci gelişmiyorsa iletişim bir süre sonra sona ermektedir. Söz konusu yaklaşımlar aşağıda detaylarıyla açıklanmaktadır ⁷⁸.

1. Durumsal Yaklaşım (Situaitonal Perspectives)

Durumsal yaklaşım, kişilerarası iletişim sürecini, dyad özelliği taşıyan, yani iki kişi arasında gerçekleşen bir süreç olarak değerlendirmektedir. Alman Sosyolog George Simmel, iki kişi arasında gerçekleşen kişilerarası iletişimin iletişim sürecinde bulunan kişilerin sosyal iletişim ve etkileşimlerinden etkilenmekte olduğunu ifade ederek, sürecin hareketlilik içeren ve gelişme özelliği gösteren bir süreç olduğunu vurgulamaktadır. Durumsal yaklaşım kişilerarası iletişim süreci içerisinde dört özelliğin önemine işaret etmektedir. Bu özellikler; iletişim süreci içinde bulunan iletişimci sayısı, iletişimde bulunan kişilerin buldukları ortamdaki fiziksel yakınlık mesafeleri,

⁷⁸ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, a.g.e, s. 9-11.

iletişimde kullanılan kanal sayısı ve iletişim sürecinde yaşanan geribildirim olarak ifade edilmektedir ⁷⁹.

Kişilerarası iletişim iki kişi arasında gerçekleşmeden daha fazla iletişimci arasında gerçekleşse dahi söz konusu iletişim sürecinin içerisinde ikili dyad gruplar ve ikili koalisyon bilinci oluşmaktadır. İlişkide gelişim sağlandıkça dyadik koalisyon içerisindeki kişiler grubun çıkarlarını kendi çıkarlarından daha fazla düşünmeye başlamaktadır ⁸⁰. Ayrıca kişilerarası ilişkilerde dyadik güven duygusu ilişkide mutlaka bulunması gereken bir unsur olarak öne çıkmaktadır. Güven duygusu aynı zamanda süre giden ilişki içerisinde kendini açma davranışının gerçekleşmesi için gerekli bir unsur olarak görülmektedir ⁸¹.

2. Gelişimsel Yaklaşım (Developmental Perspectives)

Kişilerarası iletişimde gelişimsel perspektif, ilişkinin kişinin bir diğer kişiyi farketmesi ile başlayan sürecin tanışıklık boyutuna ve samimiyet boyutuna doğru ilerlediğini öne sürmektedir. Kişilerarası iletişim sürecinin başlangıç aşamasında bireyler birbirleri hakkında ilk tanışıklıktan oluşan izlenimleri ile ilgili olarak hareket etmektedir. İletişimin ve ilişkinin derinlik taşımadığı bu aşamada bireyler birbirlerine yabancılik hissi ile yaklaşmakta ve özel bilgilerini paylaşmaktan kaçınmaktadır. Bu tür iletişime "Phatic" iletişim adı verilmektedir. İlişkinin giderek gelişme derinleşme göstermesi durumunda ilişki ve iletişimdeki belirsizlik durumu karşılıklı olarak güven arz eden bir yapıya kavuşmaktadır. Bunun sonucunda ilişki bir takım niteliksel değişim ve gelişimler geçirmektedir. Bu düzeyde kişilerarası iletişim ve kişilerarası ilişkide kişiler birbirleriyle psikolojik bilgilerini de paylaşmaya başlamaktadır ⁸².

Kişilerarası iletişim sürecinde kişiyi temsil eden en önemli obje yine kişinin kendisidir. Kişinin gerçekte kim olduğu, kendisini nasıl algılamakta olduğu ve diğer kişilerin kişiyi nasıl algıladıkları oldukça önem taşımaktadır. Kişi kendi iletişimi için bir

⁷⁹ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, a.g.e, ss. 8-11.

⁸⁰ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, ss. 7-9.

⁸¹ Robert E. Larzelere and Ted L., "The Dyadic Trust Scale: Toward Understanding Interpersonal Trust in Close Relationships Author". **Journal of Marriage and Family**, No: 3, National Council on Family Relations Stable, U.S.A, 1980, pp. 595-604.

⁸² John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, a.g.e, ss. 11-15.

şeyler yapabilecek olan ve kişilerarası iletişim sürecindeki varlığını etkili olarak sürdürebilecek, iletişimin olumlu yönde sürmesi için en önemli faktör durumunda bulunmaktadır⁸³. Diğer taraftan, kişiler içinde buldukları kişilerarası iletişime sadece kendilerine ait kişisel hikayelerini taşımamakta aynı zamanda kendi algılama biçimlerini ve düşüncelerini de kişilerarası ilişkilerde mevcut olan karşılıklı paylaşım esasına dayandırarak ilişkiye eklemektedir⁸⁴.

Kişilerarası ilişkiler çeşitli kanallar vasıtasıyla başlamakta, kişilerin paylaşım ve etkileşimler sayesinde gelişmekte ve büyümektedir. Kişilerarası iletişimde kişilerin davranış biçimleri ve eylemleri kişilerarası ilişkiden en yüksek düzeyde fayda sağlamak amacıyla yöneliktir. Her kişilerarası ilişkide uyumsuzluklar ve uyuşmazlıklar ortaya çıkabilmektedir. İlişkilerde meydana gelebilecek uyumsuzlukları ortadan kaldırmak ve ilişkilerin uzun vadede faydalı bir şekilde sürdürülebilir olmasını sağlamak bir takım davranış şekilleri ve yöntemlerle mümkün görünmektedir⁸⁵.

III. KENDİNİ AÇMA KAVRAMI

Kişilerin yaşam kalitesinin düzeyi ve ilişkilerinin niteliklerinde meydana gelen sorunlar gerçekte kişilerin kurdukları kişilerarası iletişimlerinde meydana gelen düşünce alış verişi sorunlarıdır ve kişilerin yaşamlarının değişik zaman ve yönlerinde ortaya çıkmaktadır⁸⁶. Eğer kişiler arasında olumlu ve çatışmadan uzak bir ilişki kurulamıyorsa, problemlerle dolu bir iletişim ağı ortaya çıkmaktadır. Böyle bir iletişim ağı ise başkalarıyla konuşmakta, onları dinlemekte güçlük çeken, çevresine uyum sağlamakta zorlanan insanların gün geçtikçe çoğalmasına yol açmaktadır⁸⁷.

Birey diğer bir bireyle olan ilk iletişimini karşısındaki bireyin kim olduğu hakkında bilgi edinmek ve bireyi tanımak amacıyla kurmaktadır. Kişilerarası iletişim

⁸³ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **The Dynamics of Human Communication a Laboratory Approach**, McGraw-Hill Book Company, U.S.A, 1988, s. 56.

⁸⁴ Robert J. Sternberg, **Love is a Story a New Theory of Relationships**, Oxford University Press, New York, 1998, s. 10.

⁸⁵ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, s. 837.

⁸⁶ Doğan Cüceloğlu, **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1997, s. 14.

⁸⁷ Sabina Misoch, "Stranger on the Internet: Online Self-Disclosure and the Role of Visual Anonymity", **Computers in Human Behavior**, 48, Elsevier, Switzerland, 2015, ss. 535-541.

kurmak ve konuşmak diğer bireyin kim olduğu hakkında karşısındaki bireye bilgi veren bir süreçtir. Diğer bir ifade ile kişilerarasında gerçekleşen bu iletişimle kişiler kişisel kimliklerini, benliklerini ve kim olduklarını ortaya çıkarmaktadır ⁸⁸.

Kişilerarası ilişkilerde kendini açma kavramı oldukça önemli bir yere sahip bulunmaktadır. İlişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesinde ve devamlılığında en önemli faktörlerden birisi olan kendini açma davranışı kişilerarası ilişkilerde bireylerin birbirlerini daha çok tanıyıp, anlayabilmelerine katkıda bulunurken aynı zamanda bireyin kendini de derinlemesine tanımasını ve anlamasını da sağlamaktadır. Kendini açma davranışı kişilerarası ilişkilerin daha çabuk kurulmasında, daha rahat geliştirilebilmesi ve daha güvenli ve dürüst olarak sürdürülebilmesinde oldukça önemli bir rol üstlenmektedir ⁸⁹.

Kendini açma kavramı ilk olarak insancıl psikolojinin öncülerinden olan Sidney Jourard'ın 1964 yılında yazdığı *The Transparent Self* isimli kitabında ortaya atılmıştır. Kendini açma sözel olarak kişisel, özel bilgilerin bir başkasına doğru ortaya çıkarılmasıdır. Bununla birlikte kendini açma davranışı Jourard'ın sağlıklı bir kişilik özelliği olarak kabul ettiği bir davranış biçimidir ⁹⁰.

Kendini açma A kişinin B kişisine kendisiyle ilgili bir şeyler anlattığında meydana gelmektedir ⁹¹. Kendini açmaya temel düzeyde yapılan tanımlamalardan biri aşağıdaki özellikleri içermektedir ⁹²;

- Kendini açma aynı zamanda bir iletişim kurma biçimidir. Kişiler planlayarak veya planlamadan sözel olarak gerçekleştirdikleri davranışlar ile kendileri hakkında bilgi iletmektedir.
- Kendini açma bir bilgidir. Kişi karşısında bulunan kişiyle kendisi hakkında özel ve kişinin bilmediği bir bilgiyi paylaşmaktadır.

⁸⁸ B. Aubrey Fisher, **Interpersonal Communication: Pragmatics of Human Relationships**, Random House, New York, 1987, s. 143.

⁸⁹ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s.71.

⁹⁰ Sidney M. Jourard, "Healthy Personality and Self-Disclosure," **Mental Hygiene**, Vol 43, New York, 1964, ss. 499-507.

⁹¹ Paul C. Cozby, "Self-Disclosure: A Literature Review," **Psychological Bulletin**, Vol 79(2), U.S.A, 1973, ss. 73- 91.

⁹² Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, **İletişim Becerileri, Anlamak- Anlaşmak- Anlatmak**, Nobel Yayınları, Ankara, 2013, s. 14.

- Kendini açma kişinin kendisine ilişkin bilgi öğrenmesidir. Kendini açmada kişi kendi duygu, düşünce ve davranışları ile ilgili bilgi edinmektedir.

Jourard kendini açma kavramının önderlerinden biri olarak, insan benliğinin potansiyelini yeniden keşfetmek ve insan benliğinin sağlıklı bir şekilde gelişimini ve bu gelişimin sürekliliğini sağlamak amacıyla birçok araştırma yürütmüştür. Jourard bu araştırmalarda kendini açma davranışının kişilerarası iletişimdeki önemine ve etkisine vurgu yapmaktadır⁹³.

Kendini açma konusunda 1970'li yıllardan beri sürdürülen beri çalışmalar, bu sürecin kişisel ve çok samimi bilgileri ortaya çıkarmakla ilgili olduğunu öne sürmektedir. Kendini açma kişisel bilgileri diğer bireylere ortaya çıkarmak olarak tarif edilmektedir. Kendini açmanın parametreleri; genişliği, ya da miktarı, samimiyeti, ya da derinliği ve kendini açma süresini kapsamaktadır. Genişlik ortaya çıkarılan bilgilerin, detayların sayısını, samimiyet gizlilik seviyesini tarif etmektedir süre ise, bilgilerin ortaya çıkarılış sürecindeki zamanı işaret etmektedir⁹⁴.

Kendini açma benliğin değerlendirilmek suretiyle kişisel bilgilerin açık ve etkili bir şekilde bir başka bireye ifade edilmesi şeklinde de tanımlanmaktadır. Diğer bireyler tarafından bilinmeyen kişiye ait çeşitli özel bilgiler kişinin kendini açması ile birlikte geniş bir şekilde ortaya çıkmaktadır⁹⁵.

Kendini açma ya da diğer bir tanımlamayla özel ve ayrıcalıklı bilgileri karşılıklı olarak paylaşım süreci diğer bireylerle, oldukça sağlıklı, heyecanlı ve güvenlik içermesi gereken ilişki bir süreç olarak da değerlendirilmektedir⁹⁶.

Kendini açma diğer kişilere amaçlı olarak gerçekleştirilen kendimizle ilgili bilgi verme davranışdır. Kendini açma kişinin benlik algısını yeniden gözden geçirmesi ve geliştirmesi için kullanılan önemli bir yol olarak açıklanmaktadır. Kendini açma

⁹³ Wilse B. Webb, "Contributions to The History of Psychology: XXII. Sidney Marshall Jourard: 1926-1974", **Psychological Reports**, U.S.A. 1975, 36, ss. 533-534.

⁹⁴ Sabina Misoch, **a.g.e.** ss. 535-541.

⁹⁵ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 872- 873.

⁹⁶ Kelly Bassett Greer, Nicole Campione-Barr, Anna K. Lindell, "Body Talk: Siblings Use of Positive and Negative Body Self-Disclosure and Associations with Sibling Relationship Quality and Body-Esteem", **Article Empirical Research**, Springer Science+Business Media, New York, 2014, s. 1-2.

tehlikesiz bilgiler aralığında derin korkular ve özel fantezilere kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kendini açma sadece kişinin diğer kişi tarafından daha iyi tanınmasını sağlamamakta aynı zamanda kişinin diğer kişiye güven ve kabul seviyesini de ortaya çıkarmaktadır. Kişilerin kendini açmasıyla birlikte, o kişilerle ilgili bilgiler öğrenilmiş olmaktadır ve kişilerarası ilişkiler derinleşmektedir. Kendini açma ilişki içinde kişinin benlik algısının ve özsaygısının keşfedilmesini sağlamaktadır. Kişilerarası ilişkilerde kendini açma olmadan samimiyet kurulamamakta, ilişkiler yüzeysel düzeyde kalmaktadır ⁹⁷.

Kendini açma; bir kişinin çeşitli iletişim türlerini kullanarak diğer bireylere kendi benliğine özel olumlu veya olumsuz niteliklerin tümünü aktarmasıdır. Kişi diğer bireye aynı zamanda benliğinin gizli yönlerini, iç dünyasına ait duygu ve düşüncelerini de aktarmaktadır ⁹⁸.

Kendini açma kişisel bilgileri bir başkasına ortaya çıkarma sürecidir. Kendini açma kişinin hayatında merkez bir rol oynamaktadır. Kişilerarası iletişimin vazgeçilmez bir unsuru durumunda bulunan kendini açma davranışını kişiler günlük yaşamlarında genellikle her gün uygulamaktadır ⁹⁹.

Kendini açma kişilerarası iletişim sırasında meydana gelmektedir ve kişinin kendisi hakkında diğerlerine maksatlı ve gönüllü açığa çıkardığı kişisel bilgileri ifade etmektedir ¹⁰⁰.

Kendini açma davranışının bireylerde mevcut olan pozitif ve tutarlı bir kişilik yapısını temsil etmekte olduğu ifade edilmektedir ¹⁰¹.

Kendini açma ilişkide bulunulan birey ile ilgili bir şeyler öğrenmek için en etkili stratejidir. Kişi kendisiyle ilgili kişisel bilgilerini diğer kişilerle paylaşmaya

⁹⁷ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 53.

⁹⁸ Bünyamin Çetinkaya, **Kendini Açma**, Pegem Akademi Yayınları, Ankara, 2009, ss. 12-14.

⁹⁹ Yoon Hyung Choi and Natalya N. Bazarova, "Self-Disclosure Characteristics and Motivations in Social Media: Extending the Functional Model to Multiple Social Network Sites", **Original Article Department of Communication**, Cornell University, U.S.A, s. 480.

¹⁰⁰ Paul Benjamin Lowry, Jinwei Cao, Andrea Everard, "Privacy Concerns Versus Desire for Interpersonal Awareness in Driving the Use of Self-Disclosure Technologies: The Case of Instant Messaging in Two Cultures", **Journal of Management Information Systems**, U.S.A, 2011, Vol. 27, No. 4, ss. 163-200.

¹⁰¹ Valerian J. Derlega, John H. Berg (Etd.), **Self-Disclosure, Teory Research and Therapy**. Springer Science+Business Media, U.S.A, 1987, s. 2.

hazır olduğunda, genellikle diğer bireyler de bilgilerini paylaşmaya hazır olmaktadır. Böylece kendini açmada davranışındaki “karşılıklılık” ilkesi gerçekleşmiş olmaktadır. Kişi eğer kişisel iletişimde olduğu bireyi daha yakından tanıyarak, birey hakkında daha çok şey öğrenmek isteğinde ise kendisine ait bilgileri paylaşmaya “gönüllü” olmak zorundadır. Kendini açma teorisine göre; kişi karşısındaki kişiye soru sorma yöntemiyle değil kendisiyle ilgili bilgileri paylaşma yöntemiyle yaklaşmalıdır. Soru sormadan karşısındaki bireye yaklaşan kişi bu sayede karşısındaki bireyinde kendini açma davranışı sergilemesine uygun bir iletişim ortamı hazırlamaktadır ¹⁰².

Jourard, kendini açma davranışının sadece kişilik sağlığının göstergelerinden olmadığını aynı zamanda sağlıklı bir kişilik kazanma anlamı da taşıdığını belirtmektedir. Jourard sağlıklı insanın kendi kişilik özelliklerini tanıyıp, kendisi ile ilgili kişisel bilgilerini dışa vurabilen kişi olduğunu ifade etmektedir ¹⁰³.

Kendini açma davranışı kişinin benlik algısının ve gelişiminin göstergesi durumundadır. Kişi, iletişim sürecine girdiği kişilere kendi benliğini ve gizli yönlerini açarak kendi kişiliği hakkındaki düşüncelerini de doğrulamaktadır. Kişinin kim olduğuyla ilgili ve dış dünyadan nasıl algılandığına yönelik sorulara ilişkin cevaplar kendin açma sürecinde ortaya çıkmaktadır. Kişinin kendisi hakkında öğrendiği bilgiler davranışlarını ve iletişim kurma biçimlerini doğrudan etkilemektedir ¹⁰⁴.

Kendini açma dyadik iletişim içerisinde yer alan orantı ve denge içeren bir süreçtir. Kendini açma süreci genellikle kademeli bir artışla ortaya çıkmaktadır ve gelişmesi zaman almaktadır. Bu süreçte ortaya çıkan bilgiler normal bir şekilde karşılıklı olarak algılanmakta ve ayırıcı kişisel özelliklerine göre yorumlanmaktadır ¹⁰⁵.

¹⁰² John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 100.

¹⁰³ Sidney Jourard, **The Transparent Self, Self-Disclosure and Well-Being**, NewYork: Van Nostrand Reinhold, U.S.A, 1964, s. 95.

¹⁰⁴ Nuri Bilgin, **Sosyal Psikoloji**, Ege Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Yayınları, 5.baskı, No:145, 2013, İzmir, s. 213.

¹⁰⁵ Sabina Misoch, “Stranger on the Internet: Online Self-Disclosure and the Role of Visual Anonymity”, **Computers in Human Behavior**, 48, Elsevier, Switzerland, 2015, ss. 535-541.

Kişinin kendisine ait birçok sırrı saklaması ve diğer bireylere karşı ortaya çıkarmaması, kişide çok büyük miktarda enerji kaybına sebep olmakta, kişinin sahip olduğu fiziksel ve ruhsal enerjinin azalmasına sebep olmaktadır ¹⁰⁶.

Birey uzun süreli ilişkilere sahip olsa dahi tüm insanlara eşit bir biçimde açılmamaktadır. Fakat ilişki yakın ilişki haline dönüştükten sonra istisnai bir durum oluşmaktadır, birey yakın arkadaşlarına aile üyelerinden bile daha fazla kendini açma davranışı sergileyebilmektedir ¹⁰⁷.

Kendini açma kişisel ilişki ve iletişimde kişinin kendini ve diğer bireyleri analiz etme süreci olarak da tanımlanmaktadır. Bu süreç diğer kişileri tanımak ve anlamak anlamına geldiği gibi kişinin kendisini de öğrenmesini sağlamaktadır. Kişi kendini gönüllü olarak açmalıdır. Kendini açma kişiye dayatma ve psikolojik baskı uygulayarak olmamalı, gönüllülük esasına dayanarak gerçekleşmelidir. Kendini açma kişinin özel bilgilerinin paylaşım sürecidir. Kişiler hoşlandıkları ve kendilerine yakın buldukları kişilere açılmaya meyilli durumda bulunmaktadır. Kişi iletişimde bulunduğu kişiyi kendine yakın buluyorsa daha derin kendini açma davranışı sergilemektedir. Daha derin düzeyde kendini açma kişilerarasındaki etkileşim oranını yükseltmektedir ¹⁰⁸.

Kendini açmada güven bağlantısı yaklaşımına göre; kişiler yakın ilişki içinde oldukları bireylere dürüst kendini açma davranışında buldukları zaman bu davranış karşıdaki birey tarafından da samimiyetle karşılanmakta ve kendini açma sürecindeki samimiyet ile güven hızla yükselmektedir. Sürecin ilerleyen dönemlerinde kendini açmaya karşılık veren birey de kendisini samimiyetle açarak en derin ve özel bilgilerini paylaşmaktadır ¹⁰⁹.

Güven bağlantısıyla ilgili bir diğer yaklaşım ise şu şekildedir; kendini açma kişinin güven duyduğu kişiye karşı oluşmaktadır. Bir insanın karşısında bulunan bireye güven duygusunun gelişmesi için zaman gerekmektedir. Fakat zaman içinde, kişiler kendilerini açma davranışına yönelmezler ise ilişki gelişmez. Kendini açan kişinin

¹⁰⁶ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s. 65.

¹⁰⁷ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **a.g.e.**, s. 102.

¹⁰⁸ Lauree C. Tilton-Weaver, "Sheila K., What's in a Name? Distinguishing Between Routine Disclosure and Self-Disclosure", **Journal of Research on Adolescence**, 24(4), England, 2014, ss. 551-563.

¹⁰⁹ Valerian J. Derlega, John H. Berg, **Self-Disclosure Theory, Research, and Therapy**, Springer Science+Business Media, New York, 1987, s. 4.

karşısındaki bireye güven duygusunu aktarabilmesi kişilerarası iletişim sürecinde derin ve yakın bir ilişkinin doğması için uygun ortamı sağlamaktadır ¹¹⁰.

Uygun kendini açma davranışının yapısı aşağıdaki gibidir ¹¹¹ ;

- Kendini açma tesadüfi değildir, planlanarak gerçekleşmekte ve devamlılık göstermektedir.
- Kendini açma karşılıklı paylaşımdan dolayı karşılıklılık özelliğine sahip bulunmaktadır.
- Kendini açma kişiler arasında geçmiş veya gelecek zamanı değil, şimdiki zamanı kapsayan bilgileri içermektedir.
- Kendini açmada kişiler ilişkiyi geliştirmek için birbirlerine karşılıklı olanaklar yaratmaktadır.
- Kendini açma kişiler üzerinde etkiler yaratmaktadır.

Jourard'ın da ifade ettiği gibi kendini açmanın eşzamanlı işlevleri bulunmaktadır. Kendini açma kişilerarası iletişim bağlamında kişinin duygu ve düşüncelerini özgürce ifade etmesine olanak vererek ilişkide samimiyet oluşumunu sağlarken aynı zamanda kendini açmadaki özel sınırları çizmektedir. Jourard'a göre; kendini açmada gönüllülük ölçütü çok önemlidir. Bireyin samimi ve dürüst davranabilmesi için kendisi hakkında bir şeyler söylemek istiyor olması gerekmektedir. Doğru zamanda doğru kişilere gerçekleştirilen kendini açma davranışı ilişkiye destekleyici olma özelliği göstermekte ve ilişkinin niteliğini yükseltmektedir. Kendini açma aynı zamanda kişilerarası iletişimin sürekliliğini sağlamakta ve uzun ömürlü iletişim kurmaya olanak sağlamaktadır ¹¹².

Kişilerarası iletişimde gerçekleştirilen kendini açmanın derinliği ve samimiyet ölçüsü çok yüksek düzeyde gerçekleşse bile hiç bir birey bir diğer bireyi tam anlamıyla ve her yönüyle tanıyamamaktadır. Kişilerarası ilişkilerde samimiyet boyutunda yaşanan

¹¹⁰ Doğan Cüceloğlu, **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, s. 119.

¹¹¹ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 101.

¹¹² Kelly Bassett Greer, Nicole Campione-Barr, Anna K. Lindell, "Body Talk: Siblings Use of Positive and Negative Body Self-Disclosure and Associations with Sibling Relationship Quality and Body-Esteem", **Article Empirical Research**, Springer Science+Business Media, New York, 2014, ss. 1-2.

bir ilişkide dahi hiçbir birey diğer bireye benliğinin tüm yönlerini tamamen açmamaktadır. İnsanlar diğer bireylerle aralarında mutlaka bir engel ve mesafe oluşturmaktadır. Çok düşük bir düzeyde bile olsa, bireyler gerçek düşüncelerini, inançlarını, hırslarını, hoşlarına giden veya gitmeyen davranışları iletişimde oldukları diğer bireylerden saklamaktadır ¹¹³.

A. Kendini Açmanın Özellikleri

Kendini açma davranışının taşıdığı özellikler ilişkinin yapısına özel bir durum göstermektedir ancak genellikle kendini açmaya ilişkin özellikler şu şekilde ifade edilebilir; kişilerarası iletişimde kurulan ilişkinin giderek artmasıyla birlikte ilişkinin yakınlığı ve derinliği de artmakta, kişilerin birbirlerine karşı kendini açma davranışı sergilemeleri de artmaktadır ¹¹⁴.

Kendini açma davranışına giren bireylerin her biri kurdukları iletişimin ve ilişkinin sonucunda ödül, fayda beklentisi içerisine girmektedir. Kurulan iletişimin kendine özgü yapısı ile ilgili olarak ödüller iletişim içerisindeki değişik zamanlarda elde edilebilmektedir ¹¹⁵.

Kendini açma, kişilerarası ilişki ve iletişimde belirsizlik azaldığı zaman ortaya çıkmakta, belirsizlik düzeyi en alt düzeye indiğinde ise en yüksek derecede kendini açma gerçekleşmektedir. Kişilerarası iletişimde kişiler karşılıklılık esasına dayanarak kendini açma davranışı göstermektedir. Kendini açma karşılıklılık olduğu zaman daha fazla ortaya çıkmaktadır. Kadın bireyler erkek bireylerden daha yüksek derecede kendini açma davranışı göstermektedir. Kadın bireyler hoşlandıkları kişilere ve onaylandıkları, desteklendiklerine inandıkları ilişkilerde yüksek düzeyde kendini açma göstermektedir. Ayrıca kişiler kendilerine yakın hissettikleri ve çekicilik teorisine göre kendilerine çekici gelen kişilere kendilerini açmaktadır. Kendini açma uygun ortam, zaman ve uygun ilişkilerde ortaya çıkmaktadır. İlişkideki uygunluk kuralları kendini

¹¹³ Sidney M. Jourard, "A Study of Self-Disclosure", *Scientific American*, Nature Publishing Group, Volume 198, Issue 5, U.S.A, 1958, ss. 77-82.

¹¹⁴ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, a.g.e, s. 101.

¹¹⁵ Demet Gürüz, Ayşen Temel Eğinli, *İletişim Becerileri, Anlamak- Anlatmak- Anlaşmak*, Nobel Yayınları, İstanbul, 2010, s. 14.

açmayı etkilemektedir. Derinlik düzeyi çok yüksek ve çok yakın ilişkilerde gerçekleşen kendini açma davranışı negatif yönde gelişebilirken derinliği çok uç noktalarda yer almayan ilişkilerde kendini açma davranışındaki pozitiflik düzeyi yükselmektedir ¹¹⁶.

Yakın ilişkilerde kullanılan ve ilişki sürecinde basit fakat etkili bir model olan Johari penceresi modeli kişinin benlik yapısını, birçok türde özel bilgiyi ve kendini açma davranışını sınıflandırmaktadır ¹¹⁷. Johari penceresinin adı modeli geliştiren iki araştırmacı Joseph Luft ve Harry Ingham'ın ön adlarının bileşiminden meydana gelmektedir. Johari penceresi modeli kişinin yüzeysel ve dış görünüşüne ait bilgilerden, kişinin sahip olduğu politik görüşlerine, dini inançlarına, kültürel ve ekonomik durumuna kadar çok çeşitli bilgileri kapsamaktadır ¹¹⁸.

Johari Penceresi iki veya daha fazla insan arasında gerçekleşen kişilerarası iletişimde, kişinin diğer bireyler tarafından bilinen ya da bilinmeyen özelliklerini ve bilgilerini inceleyen bir yöntem olarak literatürdeki yerini almaktadır ¹¹⁹.

Johari penceresi modelinde kişinin benlik bölgeleri birbirine eşit büyüklükte pencere veya kutularla temsil edilmektedir. Dört bölüm olarak birbirinden ayrılan bölgeler kişinin benlik özelliklerine ve diğer bireylere kendini açma derecesine göre açıklamalarla desteklenmektedir. Kişilerarası iletişimin daha pozitif yönde ilerlemesi için ortaya çıkarılan Johari penceresi modeli oldukça kapsamlı boyutta kişinin kendisini analiz etmesine de olanak sunmaktadır.

¹¹⁶ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **a.g.e.** s. 101.

¹¹⁷ Barry E. Farber, **Self-Disclosure in Psychotherapy**, The Guilford Press, New York, 2006, s. 4.

¹¹⁸ Joseph A. Devito, **a.g.e.** s. 66.

¹¹⁹ Elife Doğan Kılıç, Özgür Önen, "Öğrenen Örgütlerde Johari Penceresi Burdur Örneği", **Uluslararası Avrasya Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 2, Sayı 5, 2011, ss. 1-13.

	Kendiniz tarafından bilinen	Kendiniz tarafından bilinmeyen
Diğer bireyler tarafından bilinen	Açık	Kör
Diğer bireyler tarafından bilinmeyen	Gizli	Bilinmeyen

Şekil 4: Johari Penceresi

Kaynak: John S.Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon **İnterpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 103.

Şekil 4’de gösterilmekte olan Johari Penceresi modelinde pencerenin birinci bölümü hem kişinin hem de başkalarının bildiği kişiye ait nitelikleri içermektedir. Bu bölüme açık bölüm adı verilmektedir. Pencerenin ikinci bölümü kişinin bilmediği, fakat başkalarının farkında olduğu özelliklerden oluşmaktadır. Bir başka deyişle, bu bölme kişinin kör olduğu bölümü oluşturmaktadır ve bu isimle gösterilmektedir. Üçüncü pencerede ise kişinin kendisinin bildiği, fakat diğer kişilerin bilmediği bir içerik bulunmaktadır. Bu bölüme de gizli bölüm adı verilmektedir. Pencerenin dördüncü bölümünde ise kişiye ait, kişinin hem kendisi tarafından hem de başkaları tarafından bilinmeyen yanları içeren bilgiler bulunmaktadır; bu bölüme bilinmeyen bölüm adı verilmektedir ¹²⁰. Daha detaylı bir açıklama ile ifade etmek gerekirse ¹²¹;

¹²⁰ Doğan Cüceloğlu, **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, ss. 113- 114.

¹²¹ Joseph A. Devito, **a.g.e**, ss. 65-66

• **Açık benlik:** Açık benlik kişinin ve diğer bireylerin bildiği kişiye ait tüm bilgileri, davranışları, tutumları, duyguları, arzuları ve fikirleri temsil etmektedir. Kişi eğer diğer insanların kendisini bilmesine izin vermezse açık benlik bölümü küçük olmakta ve kişinin diğer bireylerle olan kişilerarası iletişimi yüzeysel düzeyde kalarak zorlaşmaktadır ¹²². Kişinin açık benliği diğer bir ifade ile kişinin kamuya açık alanını temsil etmektedir. Bu bölümde kişi kendisiyle ilgili bildiği ve farkında olduğu özelliklerini diğer bireylerle paylaşmaktadır ¹²³. Kişilerarası iletişimin başlangıç aşamasında kişiler birbirleri ile ilk defa iletişime geçtikleri evrede çok küçük olarak bulunan bu bölüm zamana bağlı olarak ilişki geliştikçe genişlemekte ve kişisel bilgilerin paylaşılması aşamasında büyük bir alan haline dönüşmektedir. Açık bölümün tutarlı olarak genişlemesi sağlıklı bir kişilik belirtisi olarak kabul edilmektedir ¹²⁴.

• **Kör benlik:** Kör benlik kişiye ait olan, diğer bireylerin bildiği fakat kişinin bilmediği veya görmezden geldiği tüm bilgileri temsil etmektedir. Bazı insanların kör benliği oldukça geniş bir alan kaplamaktadır. Kişilerarası iletişim geliştikçe kör benlik küçülmektedir ¹²⁵. Bazı durumlarda bu bölgede bulunan bilgilerin kişinin iletişimde bulunduğu kişiler tarafından açığa çıkarılması sosyal anlamda kişinin rahatsızlık duymasına sebebiyet verebilmektedir ¹²⁶.

• **Gizli benlik:** Gizli benlik penceresi kişinin bildiği ama diğer kişilerden sakladığı benliğini temsil etmektedir. Kişilerarası iletişimde bu bölge kişinin ortaya çıkmasını istemediği bilgileri içermektedir ¹²⁷. Birey gizli bölgede bulunan bilgilerini diğer bireylerle paylaşmamaktadır. Özellikle samimiyet derecesinin düşük derecede olduğu ilişkilerde geniş bir alanı kaplamaktadır. Fakat kişilerarası ilişkiler ne kadar derinleşirse derinleşsin bireyin saklı bölgesi hiçbir zaman kapanmamaktadır. En yakın ve güvenilir ilişkilerde bile bu bölüm küçük bir alanı kaplamaktadır ¹²⁸. Gizli benlik bölgesi kişinin

¹²² Joseph A. Devito, **a.g.e**, ss. 65-66

¹²³ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **The Dynamics of Human Communication a Laboratory Approach**, McGraw-Hill Book Company, U.S.A, 1988, s. 68.

¹²⁴ Barry E. Farber, **Self-Disclosure in Psychotherapy**, The Guilford Press, New York, 2006, s. 4.

¹²⁵ Joseph A. Devito, **a.g.e**, ss. 65-66.

¹²⁶ Barry E. Farber, **a.g.e**, s. 5.

¹²⁷ Joseph A. Devito, **a.g.e**, ss. 65-66.

¹²⁸ Barry E. Farber, **a.g.e**, s. 5.

özel bilgilerinin diğer bireyler tarafından öğrenilmesi tehlikesine karşı koruma amaçlı da kullanılabilir. Bireyin gizli bölgesinde bulunan bilgileri ve duyguları uzun süre diğer bireylerden gizli tutması kişinin öfke ve saldırganlık gibi olumsuz duygu ve davranış şekilleriyle karşı karşıya gelmesine yol açabilmektedir ¹²⁹.

- **Bilinmeyen benlik:** Bilinmeyen benlik penceresi kişiyle ilgili olan fakat kişinin ve diğer bireylerin bilmedikleri bilgileri temsil etmektedir. Özellikle geçmiş zamanda bireyin yaşadığı olumsuz olaylara ilişkin olan bilgiler birey tarafından başarılı bir şekilde bilinçaltına bastırılmaktadır. Bu bölgede yer alan bilgiler genellikle geçmiş yaşantı deneyimlerine ulaşılarak öğrenilebilmektedir ¹³⁰. Bazen söz konusu bölge hipnoz gibi deneyimsel şartlarda ortaya çıkabilmektedir. Bazen de bu bölge testler veya rüyalarla ortaya çıkmaktadır. Söz konusu gerçeklerin ortaya çıkmasıyla kişinin kendisi ile ilgili daha önce hiç bilmediği bilgileri öğrenme şansı artmaktadır ¹³¹.

Bireyin kişilerarası ilişkilerinde başarılı olması ancak kişinin açık benliğini temsil eden alanın büyük olması ile sağlanabilmektedir ¹³². Kişilerarası iletişimdeki önemli faktörlerden bir tanesi de iletişimde bulunan bireylerin birbirlerini etkilemeleridir. Kişilerarası iletişimin dönüşümsel doğası johari penceresi modelinde ortaya çıkmaktadır. Johari penceresinde bulunan alanlardan birinde meydana gelen küçülme veya genişleme diğer alanın da büyüklüğünün değişmesine yol açmaktadır. Bir bölgede meydana gelen değişim kişilerarası iletişimi de etkilemekte ve dönüştürmektedir ¹³³.

Johari Penceresi modeli kişiye benliğini anlama ve benlik farkındalığını yükseltmesi için değişken bir çerçeve sağlamakta aynı zamanda ilgili kişinin daha özdeşimsel bir düşünce tarzını benimsemesini sağlamaktadır ¹³⁴.

¹²⁹ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **a.g.e.**, s. 68.

¹³⁰ Barry E. Farber, **a.g.e.**, s. 5.

¹³¹ Joseph A. Devito, **a.g.e.**, ss. 65-66.

¹³² Doğan Cüceloğlu, **a.g.e.**, s. 115.

¹³³ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **The Dynamics of Human Communication a Laboratory Approach**, McGraw-Hill Book Company, U.S.A, 1988, s. 68.

¹³⁴ Ellen Finley Earhart, "Teaching and Learning in Nursing Combining Mandala and the Johari Window: An Exercise in Self-Awareness", **Nursing Program**, Park University, 2007, U.S.A, s. 10.

B. Kendini Açmanın Bileşenleri

Kişilerarası iletişimde kendini açma bileşenleri; bilgilerin değer içermesi, bilgi verir olması, uygunluk gerektirir olması, esneklik gerektirir olması, ulaşılabilirlik gerektirir olması ve dürüstlük gerektirir olması şeklinde ifade edilebilir ¹³⁵.

- **Kendini açmada bilgiler değer içermektedir:** Kendini açma davranışının değer içermesi karşılıklı olarak her iki birey için de kendini açma sonucunda edinilen bilgi ve kazanımların olumlu veya olumsuz türde bir değer taşıma seviyesi olarak açıklanmaktadır. Özellikle yüzeysel olmayan derin kişilerarası ilişkilerde kendini açma davranışı sonrasında pozitif veya negatif yönde değer elde etme yüksek derecelerde gerçekleşmektedir.
- **Kendini açma bilgi vermektedir:** Kendini açma süreci bireylerin karşılıklı olarak birbirlerine bilgi aktarımlarını içermektedir. İlişkinin sürekliliği ve dinamizmi açısından kendini açmanın bilgi verir olması oldukça önem taşımaktadır ¹³⁶. Kendini açma sürecinde bireyin karşısındaki kişiye kendisiyle ilgili bilgiler aktarması üç boyutta meydana gelmektedir. Bu boyutlar kendini açmada ortaya çıkan konuların toplam sayısı ile ilgili genişlik, kendini açma davranışının samimiyet derecesi ile ilgili derinlik ve kendini açmada harcanan toplam süredir ¹³⁷. Kendini açma davranışında meydana gelen derinlik boyutu ilişkinin gelişimi açısından önem taşımaktadır. Derinlik boyutunun artması ile birlikte kendini açan kişi kendine ait çok sayıda konuya ilişkin özel bilgilerini

¹³⁵ Owen Hargie, David Dickson, **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, 2004, U.S.A and Canada, ss. 228-232.

¹³⁶ Kelly Bassett Greer, Nicole Campione-Barr, Anna K. Lindell, "Body Talk: Siblings' Use of Positive and Negative Body Self-Disclosure and Associations with Sibling Relationship Quality and Body-Esteem", **Article Empirical Research**, . Springer Science+Business Media, New York, 2014, ss. 1-2.

¹³⁷ Owen Hargie, David Dickson, **a.g.e.**, ss. 228-232.

geniş bir biçimde diğer bireye aktarmaktadır. Bu aktarım sonrasında ise ilişki gelişmektedir ¹³⁸.

- **Kendini açma uygunluk gerektirmektedir:** Kendini açma kavramının oldukça önemli bir ögesi uygunluktur. Kendini açmanın uygunluğu kesin kurallara bağlı bulunmamaktadır ancak bazı göstergelerle açıklanmaya çalışılmaktadır. Örneğin; kişinin kendinden çok daha yüksek statüde bulunan kişilere kendini açması veya kişinin çok fazla düzeyde veya çok az düzeyde kendini açması uygun olarak değerlendirilmemektedir. Ayrıca kişilerin özel ve sosyal hayatlarında sahip olduğu rolleri, bu rollere uygun kendini açma, kendini açma davranışının gerçekleştiği ortam da uygunluk ögesinde yer almaktadır ¹³⁹. Uygunluk ögesi gerçekleştiği takdirde kendini açma daha sağlıklı olarak gerçekleşmekte ve kişilerarası ilişki gelişmektedir ¹⁴⁰.
- **Kendini açma esneklik gerektirmektedir:** Kendini açmada esneklik, kişinin kendini açma davranışındaki genişlik ve derinliği içinde bulunulan şartlarla bağlantılı olarak değiştirebilme yeteneğidir. Yüksek esneklik taşıyan kişiler kendini açmanın seviyesini ve şeklini değiştirebilme yeteneğine sahipken, esneklik taşımayan kişiler bağlama bakmaksızın kendini açma davranışı sergileyebilmektedir ¹⁴¹.
- **Kendini açma ulaşılabilirlik gerektirmektedir:** Kendini açmada ulaşılabilirlik bireyin bilgilerini elde etmekteki kolaylık anlamına gelmektedir. Bazı insanlar kendilerini diğer insanlara oranla daha istekli açmaktadır. Kişilerin içinde yetiştikleri aile ve sosyal yapı da kişilerin kendini açma davranışı sergilemelerinde etkili olmaktadır ¹⁴². Kendini açma kişilerde amaçlarına ulaşma

¹³⁸ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 872- 873.

¹³⁹ Owen Hargie, David Dickson, **a.g.e**, ss. 228-232

¹⁴⁰ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon **a.g.e**, s. 101.

¹⁴¹ Owen Hargie, David Dickson, **a.g.e**, ss. 228-232

¹⁴² Owen Hargie, David Dickson, **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, 2004, U.S.A and Canada, ss. 228-232.

isteği ile de yakından ilgili bulunmaktadır. Amaçlarına ulaşmakta istekli olan bireyler özel bilgilerini daha kolay ve ulaşılabilir bir şekilde karşılarında bulunan bireye sunmaktadır ¹⁴³.

- **Kendini açma dürüstlük gerektirmektedir:** Kişilerarası ilişkilerde ortaya çıkan kendini açma davranışı samimiyet ve dürüstlük gerektirmektedir. Kendini açmada özel bilgilerini paylaşan bireyler ilişkinin sürekli ve derin hale gelebilmesi için birbirlerine karşı dürüst ve güvenilir olmalıdır ¹⁴⁴.

C. Kendini Açmayı Etkileyen Faktörler

Kendini açmayı etkileyen birden fazla faktör bulunmaktadır. Bu faktörler yaş, cinsiyet, etnik grup, kişilik, kabullenme/empati, fiziksel yakınlık, yalnızlık ve izolasyon olarak ifade edilmektedir ¹⁴⁵ ;

- **Yaş:** Kişilerin kendini açma davranışları genellikle yaş faktörünün yükselmesi ile beraber artmaktadır. Fakat yapılan bazı araştırmalarda ailede ilk doğan çocukların daha sonra doğan kardeşlerine göre daha az kendilerini açtıkları ortaya konmaktadır. Bu sonuca neden olarak ilk çocuğun daha az sosyalleşmesi ve ailenin tecrübesizliği gösterilmektedir.

¹⁴³ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **a.g.e.**, ss. 872- 873.

¹⁴⁴ Sabina Misoch, "Stranger on the Internet: Online Self-Disclosure and the Role of Visual Anonymity", **Computers in Human Behavior**, 48, Elsevier, Switzerland, 2015, ss. 535-541.

¹⁴⁵ Owen Hargie, David Dickson, **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, 2004, U.S.A and Canada, ss. 243- 246., Sidney M. Jourard, "A Study of Self-Disclosure", **Scientific American**, Nature Publishing Group, Volume 198, Issue 5, 1958, ss. 77-82., Kearney A. Cooke, "Gender Differences and Self-Esteem", **The Journal of Gender-Specific Medicine**, 1999; 2(3), ss. 46-52., Sidney Jourard, **The Transparent Self. Self-Disclosure And Well-Being**, NewYork: Van Nostrand Reinhold, U.S.A, 1964, s. 95.

- **Cinsiyet:** Kadın bireylerin erkek bireylerden daha çok kendilerini açma davranışı sergiledikleri görülmektedir. Kadın bireyler özellikle yakın arkadaşlıklarında ve ailelerine karşı kendini açma davranışı göstermektedir.
- **Etnik Grup:** Farklı etnik grupların farklı derecelerde kendini açma sergiledikleri görülmektedir. Örneğin; Amerika'da yaşayan Avrupalı Amerikalılar, Amerika'da yaşayan Afrika kökenli Amerikalılardan daha fazla kendini açma eğilimindedir.
- **Kişilik:** İnsanların kişilik yapıları, kendini açma davranışlarını etkilemektedir. İçe dönük bir kişiliğe sahip ve düşük özsaygı düzeyine sahip kişiler dışa dönük bir kişiliğe sahip bireylere göre daha az kendilerini açmaktadır. Dışa dönük bir kişilik sergileyen özsaygı düzeyleri yüksek bireyler ise daha sosyal, kolay iletişim kurabilen ve kendini açma davranışını daha kolay gerçekleştirebilen bireyler olarak ifade edilmektedir.
- **Kabullenme/ Empati:** Kabullenme ve empati yeteneğine sahip bireyler karşılarında bulunan bireylere daha samimi ve yakın görünmektedir. Bu nedenle kişiler bu özellikleri taşıyan bireylere daha fazla kendilerini açmaktadır. Ayrıca sağlıklı kişilik özellikleri gösterebilen bireylerde kendi benliğini tanıma ve kabullenme sonrasında karşısındaki bireyi kabullenme daha çabuk gerçekleşmektedir.
- **Fiziksel Yakınlık:** Fiziksel bir ortamda kişilerarasındaki yakın mesafeler daha az kendini açmaya neden olmaktadır. Ortalama uygun bir mesafede yer alan bireylere kişiler kendini açma davranışını daha rahat sergilemektedir.
- **Yalnızlık ve İzolasyon:** Yalnız veya toplum dışına çıkarılmış kişilerin kendilerini açma eğilimleri artmaktadır. Örneğin; aynı hücreyi paylaşan iki mahkûm birbirlerine karşı kendini açma göstermekte ve şahsi bilgilerini oldukça fazla paylaşmaktadır.

D. Kendini Açmanın Karakteristik Yapısı

Uygun kendini açma davranışının gerçekleşmesinde etkili olan karakteristik öğeler bulunmaktadır. Bunlar; kendini açma genellikle kademeli olarak ve küçük artışlarla meydana gelmektedir, kendini açma yüzeysel bilgilerden derin kişisel bilgilere doğru ilerlemektedir, kendini açma karşılıklıdır, kendini açma riskler içermektedir, internet ortamında gerçekleşen kendini açma yüz yüze olan kendini açmadan farklıdır, kendini açma güven içermektedir, Kendini açma samimiyeti arttırmaktadır, kendini açma kişinin ilişkisinin doğasına olan algısını yansıtmaktadır şeklinde ifade edilmektedir ¹⁴⁶.

- **Kendini açma genellikle küçük artışlarla meydana gelmektedir:** Çoğu insan kendine ait bilgileri zaman içerisinde kademeli olarak küçük miktarlarla ortaya çıkarmaktadır. Bu kişinin sahip olduğu mahremiyet seviyesini yönetmek isteği ile ilgilidir.
- **Kendini açma yüzeysel bilgilerden derin kişisel bilgilere doğru ilerlemektedir:** Kendini açma davranışını derin olmayan, yüzeysel bilgilerden derin bilgilerin paylaşılmasına doğru ilerlemektedir ¹⁴⁷.
Kendimize ait bilgiler beş kademeli bir süreç içerisinde ortaya çıkmaktadır ¹⁴⁸;
 - Beşinci Kademe: Sıradan, yüzeysel düzeyde kurulan derinlik içermeyen iletişimidir.
 - Dördüncü Kademe: Kişinin gerçek dış görünüşüne ve sosyal yaşamda taşıdığı statülere ait bilgilerinin paylaşılmasını içeren iletişimidir.
 - Üçüncü Kademe: Kişiye ait kişisel bilgilerin paylaşılmasını içeren bir seviyedir.

¹⁴⁶ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 58.

¹⁴⁷ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **a.g.e.**, s. 58.

¹⁴⁸ John Powell, **Why Am I Afraid to Tell You Who I Am?**, Niles, IL: Argus Communication, U.S.A, 1969, s. 12.

- İkinci Kademe: Kişinin iletişiminde kişisel duygu ve düşüncelerinin paylaşımını kapsayan bir seviyedir.
- Birinci Kademe: Kendini açma davranışının gerçekleştiği kişiler arasında çoğu zaman zor ulaşılabilen en özel ve en derin bilgilerin paylaşıldığı, iletişimin en üst seviyesidir.
- **Kendini açma karşılıklıdır:** Kendini açmada bulunan karşılıklılık ilkesi dyadik etkisi olarak da ifade edilebilmektedir. Sidney Jourard kendini açmanın kişilerarası ilişkiler sürecinde bulunan dyadik etkisini inceleyerek, diydik yapıya sahip olan kendini açma sürecinde kişilerin karşılıklılık esasına dayanarak hareket ettiklerini vurgulamaktadır. Kendini açma sürecinde karşılıklılık esas çeşitli şekillerde meydana gelebilmektedir. Kişiler kendini açma davranışında bulunmaya başladıkları zaman eşit olarak kendilerini açabilmekte veya kişilerden biri ilişkinin ilerleyen süreçlerinde kendini açma davranışına yönelebilmektedir ¹⁴⁹.
- **Kendini açma riskler içermektedir:** Kendini açma süreci güven özelliği anlamında bazı riskler içermektedir. Kendini açma davranışı paylaşılan bilgilerin özel olması nedeniyle güvenilirlik özelliği taşıyan bireylerle gerçekleştirilmesi gereken bir süreçtir ¹⁵⁰.
- **Sanal ortamda kendini açma yüz yüze kendini açma davranışından farklıdır:** Kişilerin yüzyüze kendini açmada gösterdiği tavır, tutum ve davranışlarla teknolojik kanalları kullanarak internet üzerinden gerçekleştirdikleri kendini açma farklılıklar göstermektedir. Kişiler internet ortamında kendini açmayı daha az güvenilir ve dürüst bulmaktadır. Fakat kişiler internet ortamında kendilerine ait bilgileri açma konusunda yüz yüze olan iletişimlerinden daha gönüllü davranmaktadır ¹⁵¹.

¹⁴⁹ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A. 2009. ss. 872- 873.

¹⁵⁰ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **a.g.e.**, ss. 872- 873.

¹⁵¹ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond. **a.g.e.**, ss. 58-62.

- **Kendini açma kişinin ilişkisinin niteliğine olan algısını yansıtmaktadır:** Kendini açma davranışında kişi aynı zamanda içinde bulunduğu kişilerarası ilişkisine ait nitelikleri ve ilişki ile ilgili algılarını ortaya çıkarmaktadır ¹⁵².

E. Kendini Açmanın Türleri

Kendini açma davranışının türleri; geçmiş zaman türü ve şimdiki zaman türü şeklinde ifade edilmektedir ¹⁵³.

- **Geçmiş zaman türü**

Kendini açmanın geçmiş zaman türünde konuşulan konular şimdiki zaman değil geçmiş zaman ait bulunmaktadır. Kişi geçmiş zaman türünde şimdiki zamana ait bilgilerini, duygu ve düşüncelerini anlatmamakta, geçmiş zamanda deneyimlediği olaylar üzerinden anlatımlarda bulunmaktadır. Kişinin geçmiş zamana ait duygu ve düşüncelerini paylaşması karşısındaki kişide güven ve yakınlık duygusunun azalmasına sebep olmaktadır. Ayrıca geçmiş zaman anlatımları sonucunda kendini açmada etkili bir etkileşim gerçekleşemediği için ilişki derinleşmemektedir.

- **Şimdiki zaman türü**

Kendini açmanın şimdiki zaman türünde ise, kişinin yaşadığı ana ait duygu ve düşüncelerinin paylaşılması söz konusudur. Güncel bilgi aktarımı ve paylaşımı ilişkinin gelişimi ve etkileşimi açısından önem taşımaktadır. Kendini açmanın şimdiki zaman türünde iletişimin derinliği ve yakınlık düzeyi artmaktadır. Aynı zamanda kişilerarası iletişimde bulunan kişilerin birbirlerine karşı olan güven duygusu da artmaktadır.

¹⁵² Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond. **a.g.e.**, ss. 58-62.

¹⁵³ Bünyamin Çetinkaya, **Kendini Açma**, Pegem Akademi Yayınları, Ankara, 2009, s. 32.; Doğan Cüceloğlu, **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, s. 118.

F. Kendini Açmanın Faydaları

Kendini açma davranışı sağlıklı bir kişiliğin hem simgesi hem de sebebi olarak ele alınmaktadır ¹⁵⁴. İyi ve başarılı bir kişilerarası iletişim ancak dengeli bir kendini açma davranışı ile gerçekleşmektedir ¹⁵⁵. Kendini açmanın anlam ve önemi bireye ait çeşitli ve muhteşem bir bireysellik içermesi, aynı zamanda bağlam fonksiyonunu da yerine getirerek, araştırmacılara çeşitli bilgiler sunmasıdır. ¹⁵⁶.

Kendini açma davranışı kişiye daha birçok sayıda fayda sağlamaktadır. Güveni yükseltmektedir, hoşlanmayı ve sevgiyi yükseltmektedir, sempatiyi cazibeyi yükseltmektedir. Kendini açma davranışı kişinin kendini kabul etmesini sağlayarak kendine yabancılaşma derecesini azaltmaktadır. Kendini açma kişinin benlik algısının yükselmesine sebep olarak kişinin ruhsal sağlığın da olumlu yönde gelişmesine sebep olmaktadır. Birey kendini açarak diğer bireylerin davranışlarına karşı duygularının güvenliği sağlamakta ve hoşgörü davranışı sergileyebilmektedir ¹⁵⁷.

Aşağıda bireylerin kendini açma sürecinde birçok yönden sağladıkları faydalar sıralanmaktadır ¹⁵⁸;

1. İlişki kurma/İlişkiyi geliştirme: Kişiler kendini açma sürecinde içinde buldukları ilişkiyi geliştirme imkanı bulmaktadır. İlişki içerisinde kendini açma davranışı gerçekleşirken aynı zamanda bireyler arasındaki farkındalık duygusu artmakta, yüz yüze iletişim oluşmakta ve karşılıklı bir düşünce ve duygu alışverişi gerçekleşmektedir. Tüm bu fonksiyonları kapsamakta olan kendini açma süreci kişilerarası ilişkilerin yakınlık derecesini arttırmakta ve ilişkinin gelişimi için önemli bir davranış durumuna gelmektedir.

¹⁵⁴ Elanor Clarke, **50 Tips to Build Your Self-Esteem**, Anna Barnes Summersdale Publishers Ltd., U.S.A, 2014, s. 2.

¹⁵⁵ Terry R. Armstrong, "Revisiting the Johari Window: Improving Communications Through Self-Disclosure and Feedback", **Human Development**, Regis University, Number Two, U.S.A, 2006, s. 10.

¹⁵⁶ Barry A. Farber, **Self-Disclosure in Psychotherapy**, The Guilford Press, New York, 2006, s. 3.

¹⁵⁷ Lawrence B. Rosenfeld, **Self Disclosure Avoidance: Why I am Afraid to Tell You Who I am**, Routledge Taylor& Frances Group, U.S.A, 2009, s. 64.

¹⁵⁸ Owen Hargie, David Dickson, **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, 2004, U.S.A, ss. 228-232.; Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s. 71.

2. Çeşitli korkuların üstesinden gelme: Çok sayıda insan karşısındaki bireye kendini açma göstermeye korkmaktadır. Kendini açma gerçekleşirken kişiler anlaşılmama, reddedilme, onaylanmama veya alay edilme korkusu taşımaktadır. Kişiler kendini açma davranışını uygun koşullarda gerçekleştirebildikleri zaman karşılarındaki insanla ilişkileri gelişmektedir ve kişiler kendini açma korkularının üstesinden gelmiş olmaktadır.

3. Olumsuz duygu ve düşüncelerden kurtulma: Kişinin kendini açma davranışı göstermesi hissettiği ve düşündüğü tüm olumsuz duygu ve düşüncelerden arınma isteğiyle gerçekleşebilmektedir. Kişi olumsuz duygu ve düşüncelerinden kendini açmada yer alan paylaşım sayesinde arınma gösterebilmektedir.

4. Suçluluk duygusundan kurtulma: Kişilerin kendini açma davranışı yaşadıkları veya sebep oldukları bir takım olumsuz tecrübelerin yaratmış olduğu suçluluk duygusundan kurtulma hissi ile gerçekleşebilmektedir.

5. İtiraf etme: Kişiler hayatlarında yanlış giden veya olumsuz bir takım olaylara ilişkin bilgileri karşılarında bulunan bireye itiraf etmek amacıyla kendini açma davranışında bulunabilmektedir.

6. Kendini iyi hissetme: Kişiler kendilerini daha iyi hissetmek veya sahip oldukları iyi özellikleri öne çıkarmak amacıyla kendini açma davranışı sergileyebilmektedir.

7. Karşısındaki bireye yardımcı olma: Kişiler kendini açma davranışında bulunan bireye yardımcı olmak, karşılıklılık ilkesiyle kendini açmayı daha olumlu hale getirmek için kendilerini açabilmektedir ¹⁵⁹.

¹⁵⁹ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s. 71.

Kendini açma sürecinde kişi kendini bilme, kendisi hakkında yeni bir bakış açısı kazanma, kendi davranışlarını daha iyi anlama, kendini daha bilinçli hissetme ve kendini kabul etme, psikolojik sağlık gibi kişisel olarak birçok olumlu özellikler kazanırken, mevcut ilişkide, süregiden ilişkinin daha etkili, daha uzun süreli, doyumlu ve anlamlı hale gelmesi gibi birçok olumlu özellikler kazanmaktadır.

Kendini açma davranışı kişilerarası iletişime olan faydalarının yanında bir takım risklerde içermektedir. Bu riskler; kişinin kendini açma davranışında bulunarak karşıdaki bireyle özel bilgilerini paylaşması sonucunda bu bilgilerin korunması ile ilgili sorunlar ve olumsuzluklardır. Kişi özel bilgilerinin güvenliğinin sağlanamaması durumunda sosyal olarak bir takım olumsuzluklar yaşabilmekte ve bu olumsuzluklar kişinin ruhsal durumuna yansıyabilmektedir ¹⁶⁰.

Bireyler kendini açma davranışından iletişim halinde oldukları bireyin kendilerini anlamayacağı, reddedeceği, kendini açma sürecinde ortaya çıkardıkları düşünce ve duygularından dolayı utanç ve suçluluk duyacakları, karşılarında bulunan bireyle fikir ve düşünce uyuşmazlığına düşebilecekleri korkusuyla endişe yaşayabilmektedir. Kendini açma davranışının taşıdığı tüm bu riskler dolayısıyla bireyler benliklerini derin düzeyde diğer bireylere açma davranışında bulunmaktan kaçınabilmektedir ¹⁶¹.

Kişilerarası iletişimde kendini açma davranışının gerçekleşme biçimi kişilerin yüz yüze iletişim kurma sürecinde ortaya çıkan konuşmalar ile sınırlandırılmakta iken, son yıllarda yapılan araştırmalarda kendini açma davranışı bireylerin yazılı iletişim yoluyla veya bilgisayar üzerinden internet yoluyla da gerçekleştirebildikleri bir davranış biçimi olarak kabul edilmektedir. Kendini açma özellikle kişilerarası ilişki ve iletişimin gelişmesinde ve tutarlı bir şekilde sürdürülmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal nüfuz teorisinde, kendini açma davranışı ile kişilerarası ilişkinin ilerleyen evrelerinde bireylerin ilişkinin uzun ömürlü olmasına yönelik kişilerin bir takım ödüllere sahip olabileceği ifade edilmekte, ilişkide bulunan bireylerin kendini açma ile genişleyen algı

¹⁶⁰ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 872- 873.

¹⁶¹ Sidney M. Jourard, "A Study of Self-Disclosure", **Scientific American**, Nature Publishing Group, Volume 198, Issue 5, U.S.A, 1958, ss. 77-82.

ve bakış açılarının ilişkiye pozitif etkiler getirebileceği açıklamaktadır ¹⁶². Kişilerin kendini açma davranışlarında mensubu oldukları etnik kökenlere ve dolayısı ile mensubu oldukları kültürlere göre de bir takım farklılıklar görülmektedir. Amerika'da yaşayan fakat farklı kültürleri taşıyan Avrupalı Amerikalılar yine Amerika'da yaşayan Afrika kökenli Amerika'lı kişilere göre daha fazla kendilerini açma göstermektedir. Amerikan kültürüne mensup bireyler yine Japon, Alman, İngiliz veya Orta doğulu kişilerden daha fazla kendilerini açma davranışı göstermeye eğilimli bulunmaktadır. Amerika'da yaşayan Hindistanlı ve Amerikalı öğrenciler arasında yapılan bir araştırmada kendini açma davranışının kültür boyutundan etkilendiği açık olarak görülmektedir. Araştırma sonuçlarına göre; Amerika'da yaşayan Hindistanlı öğrenciler kendi kültürel inançları doğrultusunda kişinin iç dünyasının kutsal olduğunu düşünmekte ve Amerikalı öğrencilere göre kendilerini açma davranışını daha az sergilemektedir ¹⁶³.

İletişim becerisinin kişinin yaşadığı etkileşimler sayesinde sonradan kazanılan bir beceri olduğu ve zamanla geliştirilebildiği ifade edilmektedir ¹⁶⁴. Kişinin yaşamında kişilerarası ilişkilerini ve kişilerarası iletişimlerini geliştirebilmesi, kişinin kendini açma davranışını gerçekleştirmesi ile daha mümkün hale gelmektedir.

¹⁶² Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **a.g.e.**, ss. 872- 873.

¹⁶³ Owen Hargie, David Dickson, **a.g.e.**, ss. 246-247.

¹⁶⁴ Seher Balcı, Kurtman Ersanlı, "İletişim Becerileri Envanterinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması", **Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi**, Cilt II, sayı 10, s. 8.

İKİNCİ BÖLÜM

ÖZSAYGI KAVRAMI VE KİŞİLERARARASI İLETİŞİMDE ÖZSAYGININ ÖNEMİ

Bu bölümde benlik kavramı, benlik kavramı ve özsaygı kavramı arasındaki ilişki, özsaygı kavramı, özsaygının boyutları, özsaygı türleri, özsaygıyı etkileyen etmenler, özsaygının geliştirilmesi, kişinin özsaygı kurmasının ve kullanmasının sebepleri ve özsaygının kişilerarası iletişimi nasıl etkilediği incelenmektedir.

I. BENLİK KAVRAMI

Benlik kavramının genel anlamda insanların birbirinden ayrışmasını sağlayan, insan varlığını farklı kılan gözlenebilir veya ölçülebilir bilgilerin toplamı olarak tanımlandığı görülmektedir. Bununla birlikte benlik kavramının, kişilerarası iletişim süreci içerisinde diğer bireylerle etkileşerek, bireyin kendisine farklı bir bakış açısıyla bakması ve değerlendirmesi sonucu araştırmacıların incelemesine olanak sağlayan bir yapıya kavuştuğu görülmektedir.

Kişilerarası iletişim süreci benlik kavramının temsil edilmesi ve onaylanmasını kapsamaktadır. Farklı tiplerdeki benlik yapılarının farklı tiplerde kişilerarası ilişkilerin meydana gelmesine sebep olduğu ifade edilmektedir ¹⁶⁵.

Benlik kavramı ile ilgili yapılan tanımlamaların bazıları şu şekilde ifade edilmektedir; Benlik, kişinin içyapısı, en derininde bulunan nitelikleri, temel doğası olarak tanımlanmaktadır ¹⁶⁶.

Mead, benliği bireyin kendilik ve iç yapısını temsil eden bir obje olarak tanımlamaktadır ve bireyin sahip olduğu diğer obje ve vücut yapısı özelliklerinden ayrılmakta olduğunu ifade etmektedir ¹⁶⁷.

¹⁶⁵ Donald P. Cushman, Dudley D. Cahn Jr., **Communication in Interpersonal Relationships**, Suny Series Press, New York, 1985, s. 14.

¹⁶⁶ Morris Rosenberg, **Conceiving The Self**, Krieger Publishing Company, U.S.A, 1986, s. 5.

¹⁶⁷ George H. Mead, Charles W. Morris (Ed.), **Mind, Self and Society from The Standpoint of a Social Behaviorist**, The University of Chicago Press, Volume I, U.S.A, 1967, s. 136.

Benlik kavramı, kişinin kendi benlik yapısını kendi kavrayış biçimiyle algılaması olarak tanımlanmaktadır ¹⁶⁸.

Hunter ve arkadaşları ise benliği, “benlik bireyin öznel olarak kendi kişisel tarifi ve öz değerlendirmesidir.” şeklinde tanımlanmaktadır ¹⁶⁹.

Adler'in kişilik kuramının özü de; bütünlüğü olan, yaratıcı bir benlik anlayışına dayanmaktadır. Bu anlayış sağlıklı olduğu zaman birey çevreyle daha olumlu ve yapıcı bir ilişki sürdürülebilir hale gelmektedir ¹⁷⁰.

Benliğe getirilen bir başka tanımlama ise; benlik kişilikle bir bütün olmakla beraber kişilik özelliklerinden farklı niteliklerde taşımakta olan, bireyin kendi kişiliğine ait tespitlerin bütünü ve bireyin kendisini tanıma ve değerlendirme biçimidir şeklinde ifade edilmektedir. Bireyin iç varlığını ve öznel tarafını temsil eden benlik, oldukça karmaşık bir yapı olarak insan doğasında varolmaktadır ¹⁷¹.

Benlik kavramı ya da benlik yapısı, belli bir farkındalık derecesinde bulunan kişinin kendilik algısında organize olmuş, çeşitli elementlerden oluşan bir yapı olarak düşünülebilir. Bu yapı; davranışları düzenlemeye ve kişilikte bulunan değişmezlere açıklama getirmektedir. Kişinin nesne ve tecrübelerle bağlantılı olarak kabul ettiği nitelik değerleri, amaçları ve idealleri benliğe ait algılanmış negatif veya pozitif en yüksek değeri göstermektedir ¹⁷².

Bir başka tanımlamaya göre benlik; kişinin kendisi hakkında yıllar boyunca oluşturduğudüşünce ve inanışların öznel toplamından oluşmaktadır. Örneğin; kişi gerçekteyüksek kabiliyetlere sahip ve zeki biri olabilir fakat kabiliyetli ve zeki biri olduğunu düşünmeyebilir. Benlik kişinin kendisi ile ilgili taşıdığı değişmez algılardır.

¹⁶⁸ Haluk Yavuzer, **Ana- Baba ve Çocuk Ailede Çocuk Eğitimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1995, s. 40.

¹⁶⁹ John A. Hunter, Michael J. Piatow ve Maureen L. Howard, “Social Identity and Intergroup Evaluative Bias: Realistic Categories and Domain Specific Self-Esteem in a Conflict Setting” **European Journal of Social Psychology**, Vol. 26, 1996, New Zealand, s. 634.

¹⁷⁰ Alfred Adler, Çeviren: Belkıs Çorakçı, **Psikolojik Aktivite, Üstünlük Duygusu ve Toplumsal İlg.** Say Yayınları, İstanbul, 2004, s. 16.

¹⁷¹ Özcan Köknel, **Kaygıdan Mutluluğa Kişilik**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1982, s. 75.

¹⁷² Ruth C.Wylie, **The Self-Concept-A Review of Methodological Considerations And Measuring Instruments**, University of Nebraska Press, U.S.A, 1974, s. 9.

Bu algılar kişinin nasıl görüldüğünü, ne kadar akılcı düşünebildiği, kabiliyetleri ve algılanmış yüksek veya düşük niteliklerinin toplamından oluşmaktadır ¹⁷³.

İnsan benliğinin nitelikleri, bireyin diğer bireylerden farklı olan karakterine ait özelliklerin ve bu farkların derecesinin ortaya çıkmasına olanak sağlamaktadır ¹⁷⁴.

Kişinin benlik algısının içeriği kişinin adı, cinsiyeti, milliyeti ve aile statüsü gibi özelliklerini yansıtan sosyal kimliği, bireyin yaradılışından kaynaklanan kişisel karakteri ve kişinin boyu, kilosunu, vücut yapısı gibi özelliklerini taşıyan fiziksel karakterinden oluşmaktadır ¹⁷⁵.

Bir kişinin benliği, kişinin kendisinin ne çeşit bir insan olduğuna dair belirlenmiş düşünceleridir şeklinde de tanımlanabilmektedir. Benlik kavramıyla ilgili iki önemli nokta bulunmaktadır. Bunlardan ilki benlik kavramının kişiye özgü olduğudur, ikincisi ise bir kişinin benlik algısıyla, diğer bireylerin kişiyle ilgili düşündükleri arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi bulunmasıdır. Diğer bir ifade ile diğer kişilerin kişi ile ilgili düşünceleri kişinin benliğini etkilemektedir ¹⁷⁶.

Benlik kavramı süreklilik ve tutarlılık göstermektedir. Esnek olmayan bir benlik yapısı kişiye olumsuz deneyimler yaşatabileceği gibi, esnek benlik yapısı ise kişinin gelişmeye açık bir birey olmasını sağlamaktadır ¹⁷⁷.

Kişinin benlik kavramının gelişimi kişilerarası ilişki ve iletişimine yansımaktadır. Birey çocukluk döneminden itibaren fiziksel olarak gelişimini sürdürürken aynı zamanda benlik kimliğini de oluşturmaktadır. Kişinin benlik farkındalığı fiziksel gelişimi ile birlikte artmaktadır ¹⁷⁸. Tanımlama ve açıklamalarda görüldüğü gibi benlik kavramı ile kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişim yakın olarak bağlantılı bulunmaktadır.

¹⁷³ John S.Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, ss. 77-81.

¹⁷⁴ B. Auber Fisher, **Interpersonal Communication: Pragmatics of Human Relationships**, Random House, New York, 1987, s. 117.

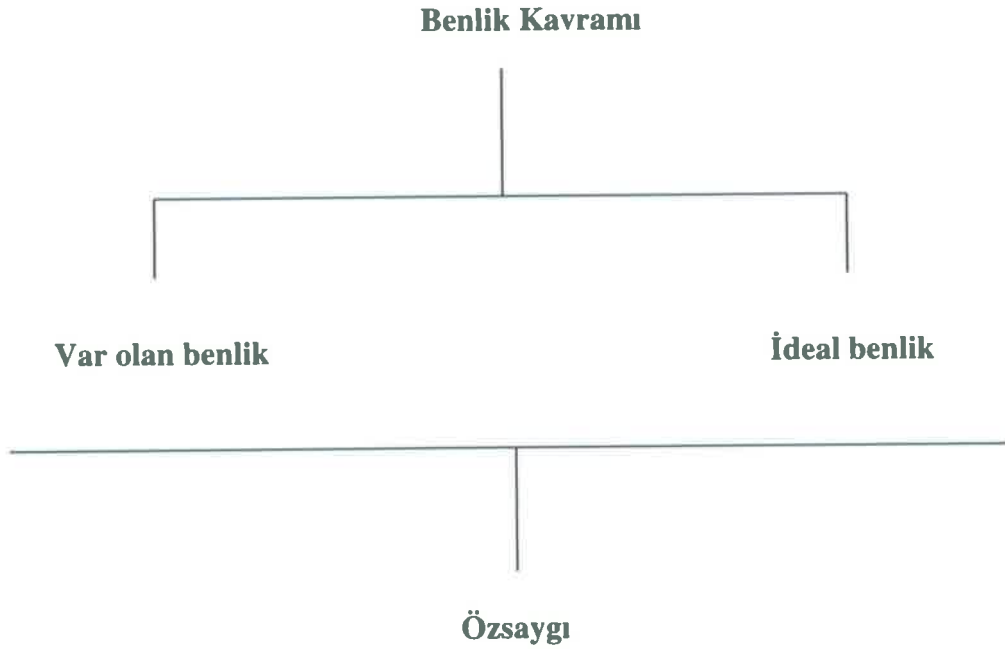
¹⁷⁵ Morris Rosenberg, **Conceiving The Self**, Krieger Publishing, U.S.A, 1986, s. 9-17.

¹⁷⁶ Netta Weinstein, **Human Motivation and Interpersonal Relationships Theory, Research, and Applications**, Springer, U.K, 2014, s. 121.

¹⁷⁷ Atalay Yörükoğlu, **Gençlik Çağı Ruh Sağlığı Eğitimi, Ruhsal Sorunları**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 1986, s. 90.

¹⁷⁸ B. Auber Fisher, **a.g.e**, ss. 117-118.

Benlik kavramı ve özsaygı kavramı ilişkisini açıklamak gerekirse; benlik kavramı; kişinin, benliğini ve özsaygısını kapsayan şemsiye bir kavram olarak ele alınmaktadır. Özsaygı kavramı kişinin gerçekte ne olduğu ve kendisinin ne olduğunu düşündüğü görüş arasındaki farktan kaynaklanan duygu ve düşünceleri olarak ifade edilmektedir ¹⁷⁹.



Şekil 5: Benlik Kavramı ve Özsaygı Kavramının İlişkisi

Kaynak: Denis Lawrence, *Enhancing Self Esteem in the Classroom*, Chapman Publishing, 2006, London, s. 3.

Benlik kavramı kapsamlı bir şekilde kişinin kendisi ile ilgili bir görünüş çizmektedir. Bu görünüş; kabiliyetleri, mizacı ve inançları içermektedir. Kabul edilen benlik algısı ile ideal benlik arasındaki fark özsaygı kavramını açıklamaktadır. Kişinin kendine bakış açısı ne olduğu ile ilgili açık ve dürüst ise kişi sağlıklı bir

¹⁷⁹ Denis Lawrence, *Enhancing Self Esteem in the Classroom*, Chapman Publishing, 2006, London, s. 2.

özsaygıya sahip olmaktadır. Kişi yaşamının değişik alanlarında, değişik seviyelerde özsaygıya sahip bulunmaktadır¹⁸⁰.

Özsaygı kavramı kişinin benlik algılamasıyla yakından ilgili bulunmaktadır. Eğer kişi kendisini olumlu niteliklere sahip biri olarak düşünüyorsa yüksek seviyede özsaygı sahibi olmaya eğilimli, eğer kişi kendisini olumsuz niteliklere sahip biri olarak düşünüyorsa düşük özsaygı sahibi olmaya eğilimlidir şeklinde ifade edilmektedir¹⁸¹.

Kişinin özellikle genç yaşlarda benlik gelişimi tamamlanmamışsa veya önemli ölçüde zarar görmüşse daha sonraki zamanlarda kişinin özsaygısını desteklemenin kişinin davranış ve tutumları üzerinde çok küçük bir etki yapacağı açıklanmaktadır. Dolayısıyla, benlik ve özsaygı kavramı birbiri ile oldukça bağlantılı ve birbirlerinin üzerine inşa edilebilen kavramlardır¹⁸².

II. ÖZSAYGI KAVRAMI

Teknoloji çağı ile birlikte değişen, karmaşık hale gelen ve göreceli olarak zorlaşan hayat koşulları ile karşı karşıya kalınması ve kişilerarası ilişki ve iletişim sürecinde bulunan kişilerin beklentilerinde, değer yargılarında meydana gelen değişiklikler yetkin, değerli ve kendine saygı duyan insanı ortaya çıkardı. Güvensiz ve uyum sağlamanın güçleştiği karmaşık toplum yapısında bireylerin kişisel özelliklerini daha etkin kullanabilmesi ve sağlıklı bir ruhsal gelişim sağlaması amacıyla sistematik olarak gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda özsaygı kavramı ortaya çıkmış bulunmaktadır¹⁸³.

¹⁸⁰ Deborah Plummer, **Helping Adolescents and Adults to Built Self-Esteem**, Jessica Kingsley Publishers, 2005, U.K, ss. 13- 16.

¹⁸¹ Abraham Tesser, Norbert Schwarz, **Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes**, Blackwell Publishers, U.K, 2001, s. 480.

¹⁸² Nick Luxmoore, **Feeling Like Crap**, Jessica Kingsley Publishers, U.S.A, 2008, s. 9.

¹⁸³ Stanley Coopersmith, "Studies in Self-Esteem", **Nature Publishing Group Scientific American**, Vol: 218, Issue:2, U.S.A, 1968, pp. 96-106.

Özsaygı kavramının kişinin kendini anlamasında ve kişinin kişilik gelişiminde etkili olduğu yaklaşık olarak bir yüzyıldır bilimsel çalışmalara konu olmaktadır ¹⁸⁴.

Özsaygı ile ilgili ilk tanım William James tarafından 1892'de "benlik saygısı= başarı / beklenti'dir" şeklinde yapılmıştır. Bu tanıma göre, kişinin kendi benliğine verdiği değer kişinin başarıları ve başarmayı umduğu eylemlerinden oluşmaktadır ¹⁸⁵.

Özsaygı kavramı 1927'de Freud tarafından ego, 1939'da Maslow tarafından hakimiyet, üstünlük, 1954'de Gough tarafından; ortaya çıkarılan benlik yükü, 1957'de Baldwin ve Lewin tarafından gurur, övünç olarak tanımlanmıştır. Tanımlamalardan da görülebileceği gibi özsaygı kavramı bazı belirsizlikler içermekte ve yoruma açık bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır ¹⁸⁶.

Özsaygı, kişinin kendi benliğine olan saygısı, kendine duyduğu güven ve kişisel yeterlilikten oluşmaktadır. Bu anlamda özsaygı kişinin yeterlilik ve değerlilik özelliğini içermektedir. Bu özellikler de kişinin başarılı olmasına yol açmaktadır. Özsaygı, kişinin düşündüklerinin ve yaptıklarının kişinin kendisinin üzerinde etkili olduğuna ilişkin bir algı olarak ortaya çıkmaktadır ¹⁸⁷.

Özsaygı kişinin benliğini kabul etmesi, benliğine ilişkin niteliklerden memnun olma duygusudur. Özsaygı kişinin benliğinin duygusal yönünü kapsamaktadır ¹⁸⁸.

Özsaygı kişinin gerçek benlik görüntüsüyle idealize ettiği benlik görüntüsü arasındaki yakınlık derecesi ve bu yakınlık derecesine bağlı hissettiği duyguları olarak ifade edilmektedir. Bireyler için özsaygılarını sürekli olarak aynı seviyede tutmak oldukça zor ve karmaşık bir süreci içermektedir. Genellikle kişinin sahip olduğu hissettiği pozitif duygular özsaygı duygusunun süreklilik göstermesinde önemli bir faktör oluşturmaktadır ¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Keegan D. Greenier, Michael H. Kernis, Stefanie B. Washull, **Not All High or Low Self Esteem People are The Same / Theory and Research on Stability of Self Esteem**, Springer Science+ Business Media, New York, 1995, s. 51.

¹⁸⁵ Alim Kaya, Serdar Erkan, **DeneySEL Olarak Sınanmış Grupla Psikolojik Danışma ve Rehberlik Programları- I**, Pegem Akademi, Ankara, 2013, s. 2.

¹⁸⁶ Stanley Coopersmith, "A Method for Determining Types of Self-Esteem", **Journal of Abnormal and Social Psychology**, American Psychological Association, U.S.A, 1959, Vol:59, issue:1, pp. 87-94.

¹⁸⁷ Alim Kaya ve Serdar Erkan, **a.g.e.**, s. 2.

¹⁸⁸ Adnan Kulaksızoğlu, **Ergenlik Psikolojisi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998, ss. 100-101.

¹⁸⁹ Gail E. Myers, Michele Tolela Myers, **The Dynamics of Human Communication a Laboratory Approach**, McGraw-Hill Book Company, U.S.A, 1988, s. 67.

Özsaygı, kişinin benliğine ilişkin önemli bir bakış açısıdır ve bunun yanında kişisel mutluluk ve kişisel doyumla yakından ilgili bulunmaktadır¹⁹⁰.

Rosenberg özsaygıyı; kişilerin yaşadıkları dünyada hem kendi benliklerine yönelik hem de kendilerinin dışındaki tüm varlıklara karşı gösterdikleri olumlu ya da olumsuz tutum ve davranışlar olarak tanımlamaktadır. Diğer bir ifadeyle; Rosenberg özsaygıyı; kişilerin kendilerine verdikleri değer seviyesi veya değer verme duygusunun seviyesi olarak ifade etmekte ve kişilerin tutarlı bir özsaygı sahibi olmalarının tutum ve davranışlarının gelişmesi için bir gereklilik olduğunu ifade etmektedir¹⁹¹.

Rosenberg yüksek özsaygı düzeyine sahip bireylerin benlik değerlendirmelerini olumlu yönde gerçekleştirdiklerini, benliklerine olumlu bir tutum ile yaklaşım gösterdiklerini ifade ederken, düşük özsaygı düzeyine sahip bireylerin ise benlik değerlendirmelerini olumsuz yönde gerçekleştirdiklerini ve benliklerine olumsuz bir tutumla yaklaştıklarını ifade etmektedir¹⁹².

Coopersmith'e göre özsaygı; kendi benliklerini yeterli ve değerli olarak değerlendiren bireylerde var olan bir duygudur. Birey kendi benliğinin sahip olduğu nitelikleri yaşamdaki zorluklarla başa çıkabilmek için yeterli görmektedir. Özsaygı sahibi bireylerin kişilerarası ilişkilerinde daha başarılı bireyler olduklarını ifade eden Coopersmith özsaygı sahibi bireylerin kendi benliklerine yükledikleri değerlilik duyguları yüksek seviyede olduğu için sosyal yaşantılarında kendilerini kabul ettirmekte zorluk çekmeyen, açık ve çevreleri tarafından sevilen bireyler olduklarını ifade etmektedir¹⁹³.

Kişi kendisi hakkında yaşantısı boyunca devam eden bir süreçte inanışlar inşa etmektedir. Kişiye ait özsaygı ise tüm bu inanışların öznel toplamından oluşmaktadır.

¹⁹⁰ Stanley Coopersmith, Dılyl Sakal, Betty Beardslee, Alice Coopersmith , "Figure Drawing as an Expression of Self-esteem", **Journal of Personality Assessment**, U.S.A, 40-4, 1976, s. 370.

¹⁹¹ Thomas Li-Ping Tang, David B. Reynolds, "Effects of Self-Esteem and Perceived Goal Difficulty on Goal Setting, Certainty, Task Performance, and Attributions", **Human Resource Development Quarterly**, Vol 4, No: 2, U.S.A, 1993, pp. 153- 170.

¹⁹² Morris Rosenberg, **Society and the Adolescent Self-Image**, Princeton University Press, U.S.A, 1965, pp. xii + 326.

¹⁹³ Stanley Coopersmith, "Studies in self-Esteem", **Nature Publishing Group Scientific American**, Vol: 218, Issue:2, U.S.A, 1968, pp. 96-106.

Özsaygı kişinin öznel durumu ne kadar iyi bildiği ve tanıdığına yönelik olarak değerlendirilmektedir ¹⁹⁴.

1960'lı yıllarda psikolog Eric Berne insanların sahip oldukları tüm değer duyguları ve yaşamdaki duruşumuzla ilgili bir kavram geliştirerek bu kavramla ilgili dört tane yaşam duruşu tanımlamıştır, bunları şu şekilde ifade etmek mümkündür ¹⁹⁵;

- Kişinin benliğine ve diğer kişilerin benliklerine olumlu yaklaşması.
- Kişinin benliğine olumlu, diğer kişilerin benliklerine olumsuz yaklaşması.
- Kişinin benliğine olumsuz, diğer kişilerin benliklerine olumlu yaklaşması.
- Kişinin benliğine de, diğer kişilerin benliklerine de olumsuz yaklaşması.

Kişinin yaşam duruşunu yansıtmakta olan ifadelerden, kişinin benliğini ve diğer kişilerin benliklerini pozitif olarak kabul etmesi durumu bireyin sağlıklı ilişkiler kurabilmesi için en iyi seçenek durumundadır.

Özsaygı kavramı, kendini kabul duygusu, kişinin kendi benliğine yönelik bir kişisel hoşlanma ve kişinin kendine yönelik özel saygısının bir biçimi olarak tanımlanmaktadır ¹⁹⁶. Bu anlamda özsaygı ve benlik algısı arasında oldukça güçlü ve açık bir ilişki bulunmaktadır ¹⁹⁷.

Tesser, özsaygıyı “kişinin kendi hakkındaki değerlendirici cevapları” olarak tanımlamaktadır. Kişinin benliğine yönelik değerlendirici cevapları iyi ya da kötü yargıları kapsamaktadır. Özsaygıyı kişinin sahip olduğu duygusal değişkenlerle ilişkilendirmektedir. Özsaygı hayat tatmini, memnuniyeti ile birlikte pozitif bir

¹⁹⁴ John S. Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1994, s. 78.

¹⁹⁵ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 44.

¹⁹⁶ Rosemarie Smead Morganett, **Yaşam Becerileri, Egenler için Grupla Psikolojik Danışma Uygulamaları**, Cilt 1, Pegem Yayıncılık, Ankara, 1990, s. 119.

¹⁹⁷ Amber L. Story, “Self-Esteem and Self-Certainty: A Mediational Analysis”, **European Journal of Personality**, 18: 115- 125, U.S.A, 2004, s. 121.

birleşme, ankisiyete ile de negatif birleşme göstermektedir. Tüm bu bağlantılar özsaygı ve duyguların aynı yapısal yüzeyin altında yer aldığını göstermektedir ¹⁹⁸.

Özsaygı kişisel atıfların en önemlisi olarak kabul edilmektedir. Özsaygı fiziksel ve ruhsal sağlıkla ilişki halinde bulunmaktadır ve özsaygı gelişiminde diğer bireylerin tavır ve tutumları ve diğer bireylerle karşılıklı etkileşim içindeki tecrübeler en önemli rolü oynamaktadır ¹⁹⁹.

Özsaygı, kavramı bireylerden bağımsız olarak genellikle üç şekilde incelenmektedir. İlki özsaygının bir ürün olarak kabul edilmesidir. Özsaygı engellense de, üretilse de ortaya bir netice çıkmaktadır. İkincisi özsaygının bir benlik motivasyonu olduğu ve kişinin benliğinin pozitif değerlendirmesini yükselttiğidir. Özsaygı benlik koruyucu olarak da ele alınmaktadır. Özsaygının birey için zararlı olay ve tecrübelerden bireyi koruduğu öne sürülmektedir ²⁰⁰.

Özsaygının insan davranışları üzerinde çok büyük bir etkisi bulunmaktadır. Fakat gerçek özsaygı kibirli, benmerkezci, bencil, abartılı bir şekilde kendini önemseyen veya diğer işlevsiz davranışlar gibi arzu edilmeyen insan davranışlarına atıfta bulunularak karıştırılabilmektedir ²⁰¹.

Özsaygı kişinin kendi benliğine verdiği değer ile yakından ilgilidir. Bireyin benliğine verdiği değer duygusal boyutla ilgilidir. Kişinin değerlilik duygusunun yüksek olması mutluluk ve başarı kapasitesini etkilemekte, kişinin hayat tarzında değişim yaratmaktadır ²⁰².

Sonuç olarak, bireyin özsaygı kurmasını ve özsaygı duygusunu kullanmasının birçok gerekliliği bulunmaktadır. Özsaygı bireye olaylara ve insan ilişkilerine mantıklı

¹⁹⁸Abraham Tesser, **Self-Esteem-Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes**, Blackwell Publishers, U.K, 2001, s. 480.

¹⁹⁹ Alasdair G.W. Hunter, "Some Psychosocial Aspects of Nonlethal Chondrodysplasias: III. Self-Esteem in Children and Adults", **American Journal of Medical Genetics**, Volume 78, U.S.A, 1998, s. 14.

²⁰⁰ Alicia D. Cast, Peter J. Burke, " A Theory of Self-Esteem", **Oxford Journals Social Sciences**, Volume 80, Issue 3, U.K, 2002, pp. 1041- 1068.

²⁰¹ Richard Bernard L., Gawain M. Wells, Scott R.Peterson, **Self Esteem: Paradoxes and Innovations in Clinical Theory and Practice**, Washington, DC: American Psychological Association, U.S.A, 1989, s.200.

²⁰² Auden C. McClure, Susanne E. Tanski, John Kingsbury, Meg Gerrard, James D. Sargent, "Characteristics Associated With Low Self-esteem Among Us Adolescents", **Academic Pediatr**, Volume 10, Number 4, U.S.A, 2010, pp. 238-244.

bir bakış açısı ile bakabilmesi ve akılcı düşüncelere sahip olması bakımından yönlendirici bir işlev taşımaktadır. Dünyaya sorgulayıcı bir bakış açısı ile bakabilen birey sahip olduğu atıfları uygun ve gerçekçi olarak ancak özsaygı duygusu sayesinde gerçekleştirebilmektedir. Özsaygı bireyi tutarsız atıflarından soyutlamakta, bireyin dış dünya ve benliği arasındaki dengeyi kuran ve sürdüren bir özellik göstermekte ve birey için evrensel bir klavuz olmaktadır ²⁰³.

Özsaygı algılanan benlik ve ideal benlik arasındaki çelişki ve farklılıktan ileri gelmektedir. Büyük çelişki ve farklılıklar düşük özsaygıyı, küçük farklılıklar ise genellikle yüksek özsaygıyı işaret etmektedir ²⁰⁴. Özsaygı; kişinin hayatı, arzuları, özlemleri, standartları ve eylemleri göz önüne alındığında diğer insanların kişiye karşı olan tepkilerinden etkilenmekte ve bunun sonucunda yeniden yaratılmaktadır. Kişinin kendini iyi hissetmesi sadece hayattan çok büyük bir keyif almasına vasıta olmamakta, aynı zamanda kişinin sahip olduğu özsaygı yapılan her şeydeki performansı büyük derecede etkilemektedir ²⁰⁵.

Özsaygı kavramı araştırmalarının son yaklaşımlarında Smelser özsaygıya evrensel özelliklere sahip bir kavram olarak yaklaşarak kişinin özsaygısının belirlenmesinde üç bileşene dayalı bir sınıflama getirmektedir. İlk bileşen kişinin karakter özelliklerinin güçlü olması, kendine güvenli bir birey olması, aktif bir birey olmasından oluşmaktadır. İkinci bileşen, duygusal süreçte kişinin benlik tecrübeleriyle ilgili pozitif ya da negatif nitelikte algılara sahip olmasıdır. Üçüncü bileşen ise kişinin güncel değerlilik seviyesinin belirli bir ölçüsünün olmasıdır ²⁰⁶.

²⁰³ Richard Keshen, **Reasonable Self-Esteem**, McGill-Queen's University Press, Canada, 1996, s. 8- 14.

²⁰⁴ Alice W. Pope, Susan M. McHale, W. Edward Craighead, **Self-Esteem Enhancement with Children and Adolescents**, Allyn & Bacon, U.S.A, 1988, s. 4.

²⁰⁵ Marilyn J. Sorensen, **Breaking the Chain of Low Self-Esteem**, Wolf Publishing, 2006, U.S.A. s. 1.

²⁰⁶ Cristopher J.Mruk, **Self-Esteem and Positive Psychology, Research, Theory, and Practice**, Springer Publishing, New York, 2013, s. 10.

A. Özsaygının Boyutları

Özsaygının birbiriyle ilgili olan yeterlilik ve değer olmak üzere iki boyutu bulunmaktadır. Özsaygının yeterlilik boyutu, etkililik ve fayda temelli, değer boyutu ise kişinin duygusal algılarındaki değer temellidir ²⁰⁷.

Yeterlilik boyutu kişinin özsaygısını etkili bir biçimde kullanabilmesi ve bunu kişilerarası ilişkilerine yansıtabilmesi olarak ifade edilmektedir. Kişinin mevcut kapasitesinin farkında olması ve başarılı olabileceği alanlardaki farkındalığından ileri gelmektedir. Kişi yeterli olduğu alanlarda etkili bir biçimde özsaygısını yöneterek karşılaştığı olay ve içinde bulunduğu durumlar karşısında daha başarılı olmaktadır. Değerlilik boyutu ise; kişinin kişisel duygu ve düşüncelerine yüklediği pozitif anlam olarak ifade edilmektedir. Değerlilik duygusunu kazanabilen kişi bireysel olarak kendi benliğini oluşturan öğelere değer vermekte ve kendini önemsemektedir ²⁰⁸.

İnsanın kendisine amaçlarıyla ilgili yönelttiği sorular benliğinde kendisini ne şekilde gördüğü ve kendisine ne kadar değer verdiği ile ilgilidir. İnsan yeterlilik duygusuyla sahip olduğu yeteneklere uygun gerçekçi amaçlar saptamakta ve amaçlarına daha kolay ulaşmaktadır. Bireyin kendi yeteneklerini doğru saptama ölçüsü, bireyin hayat karşısındaki başarısının ölçüsünü artırmaktadır. Bireyin sahip olduğu değerlerin farkına vararak kendisini değerli kılması hayat karşısında olumlu seçimler yapmasını olanaklı hale getirmektedir ²⁰⁹.

Özsaygının tanımlanmasında değerlilik duygusunun önemi onaylanmıştır. Özsaygı dinamik ilişkiler arasındaki yeterlilik ve değerliliği kapsayan karmaşık bir olgudur. Bu yaklaşımdan bakılınca özsaygı hem değerlilik yeterlilik eylemlerini hem de yeterlilik değerlilik eylemlerini kapsamaktadır ²¹⁰. Eski çağlardan beri kişisel değerlilik duygusunun bireyin etkinliği ve mutluluğunda çok önemli bir rol oynadığı

²⁰⁷ Cristopher J.Mruk, *a.g.e*, ss. 15- 18.

²⁰⁸ Alicia D. Cast, Peter J. Burke, " A Theory of Self-Esteem", *Oxford Journals Social Sciences*, Volume 80, Issue 3, U.K, pp. 1041- 1068.

²⁰⁹ Özcan Köknel, *Kaygıdan Mutluluğa Kişilik*, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1982, ss. 76- 77.

²¹⁰ Michael H. Kernis, *Self-Esteem Issues and Answers*, Psychology Press Taylor& Francis, New York, 2006, s. 3.

ifade edilmektedir ²¹¹. Benlik onaylaması bireyin yeterlilik ve değer duygularını yükseltmekte, dolayısı ile özsaygı duygusunu da yükselterek istikrarlı hale getirmektedir²¹².

Yeterlilik duygusu gelişmiş bireyler kendilerine diğer bireylerden daha fazla güvenerek, kendilerini diğer bireylerden daha önde görmektedir. Yeterlilik duygusu yeterince gelişmemiş bireyler ise kendilerini diğer bireylerden daha geride görmektedir. Değerlilik duygusu yeterince gelişmiş kişiler kendilerini diğer bireylerle en az eşit görmekte iken, değerlilik duygusu yeterince gelişmemiş kişiler kendilerini diğer kişilerden daha niteliksiz görmektedir ²¹³.

Kişinin yaşamdan doyum alabilmesi ve yaşama olumlu olarak yaklaşabilmesi kendisini değerli görmesiyle başlamaktadır ²¹⁴.

B. Özsaygı Türleri

Özsaygı kavramına ilişkin özsaygı türleri yüksek özsaygı ve düşük özsaygı olarak ifade edilebilmektedir.

1. Yüksek Özsaygı

Yüksek özsaygı kişinin kendisine sağlıklı bakışı olarak kabul edilmektedir. Yüksek özsaygıya sahip bir kişi kendisini pozitif bir yolla değerlendirmekte ve dayanak noktalarında kendini iyi hissetmektedir ²¹⁵.

Yüksek özsaygı genel anlamıyla kişinin kendisine ait özellikleri pozitif bir bakış açısı ile görme ve sahip olduğu benlik yapısından memnun olma durumudur şeklinde ifade edilmektedir ²¹⁶.

²¹¹ Stanley Coopersmith, "Studies in Self-Esteem", **Nature Publishing Group Scientific American**, Vol: 218, Issue:2, U.S.A, 1968, pp. 96-106.

²¹² Alicia D. Cast, Peter Burke, **a.g.e.** s. 1-2.

²¹³ Saim Koç, Nil Gün, **Özsaygı Öncelikler Listende Kaçınıcı Sıradasın?**, Kuraldışı Yayıncılık, İstanbul, 2006, ss. 27-29.

²¹⁴ Doğan Cüceloğlu, **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, s. 15.

²¹⁵ Alice W. Pope, Susan M. McHale, W. Edward Craighead, **Self-Esteem Enhancement With Children and Adolescents**, Allyn & Bacon, U.S.A. 1988, s. 2.

²¹⁶ Alicia D. Cast Peter J. Burke, **a.g.e.**, pp. 1041-1068.

Özsaygısı yüksek olan kişilerde kendine güven, iyimserlik, başarıma isteği, zorluklardan yılmama gibi olumlu ruhsal nitelikler bulunmaktadır. Özsaygısı yüksek olan bireylerin, kendilerini saygı ve kabul edilmeye değer, faydalı ve önemli kişiler olarak algılama eğiliminde oldukları ve kendine güvenme, iyimser olma, zorluklar karşısında direnç gösterme, başarılı olma isteği gibi olumlu ruhsal niteliklere sahip oldukları görülmektedir. Özsaygısı yüksek olan bireylerin yeniliklere açık, iletişim becerileri gelişmiş, yaratıcı ve araştırmacı niteliklerinden dolayı toplumda daha aktif görevler aldıkları ifade edilmektedir ²¹⁷.

Yüksek özsaygı seviyesine sahip bireyler düşük özsaygı taşıyan bireylere oranla ilişkide oldukları bireylere karşı daha net ve açık, tutarlı, yaşamlarında kendi kendilerinin rehberi olabilen bireyler durumunda bulunmaktadır ²¹⁸.

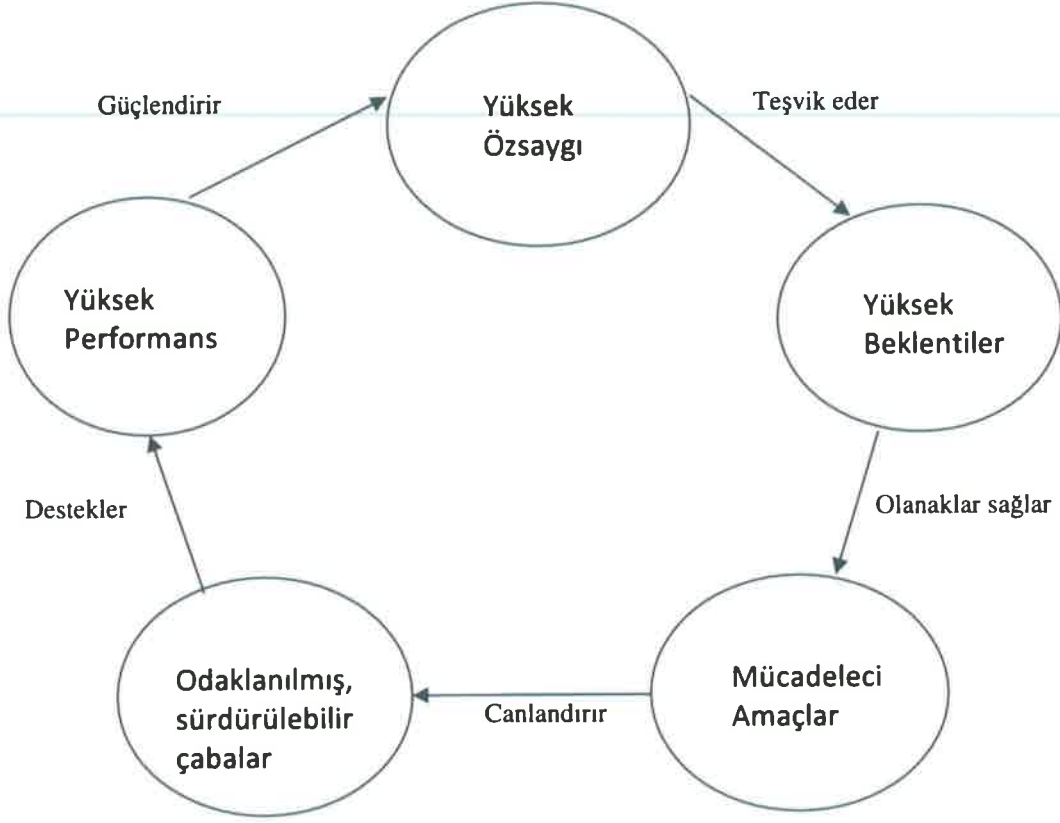
Yüksek özsaygı düzeyine sahip bireyler yüksek beklentilere sahip bulunmaktadır ve düşük özsaygıya sahip bireylere göre genellikle amaçları için daha mücadeleci olmaktadır. Yüksek özsaygı düzeyine sahip bireylerin kişisel performansları da düşük özsaygı düzeyine sahip bireylerden genellikle daha iyi olarak ortaya çıkmaktadır ²¹⁹.

Şekil 6'da görüldüğü gibi; yüksek özsaygı kişideki gerçekleştirilebilir seviyede bulunan yüksek beklentileri desteklemekte ve teşvik etmektedir. Özsaygı düzeyi yüksek olan bireyde bulunan yüksek beklentiler bireyin beklentilerini gerçekleştirebilmesi için mücadeleye girmesine yol açmaktadır. Birey tutarlı, odaklanılmış çabalar sonucunda amacına ulaşmak için yüksek bir performans sergilemekte ve birbirini etkileyen tüm bu faktörler bireyin özsaygı düzeyinin daha da yükselmesine neden olmaktadır.

²¹⁷ Kearney A. Cooke, "Gender Differences and Self-Esteem", **The Journal of Gender-Specific Medicine**, 1999; 2(3), pp. 46-52.

²¹⁸ Amber L. Story, "Self-Esteem and Self-Certainty: A Mediatlional Analysis", **European Journal of Personality**, 18: 115-125, USA, 2004, s. 121.

²¹⁹ Todd F. Heatherton and Nalini Ambady, **Self-Esteem, Self-Prediction, and Living Up to Commitments**, Stanford Education, U.S.A, s. 134.



Şekil 6: Yüksek Özsaygı Döngüsü.

Kaynak: Ranjit Singh Malhi, **Self-Esteem and Academic Achievement**, http://www.tqm.com.my/web/05_bookArticle_11.html, erişim tarihi: 13.10.2015.

Yüksek özsaygı düzeyine sahip kişiler, yüksek seviyede özgüvene sahip, kendilerine inançları yüksek; istikrarlı bireyler olarak görülmektedir. Özsaygısı yüksek olan bireylerin kendilerine olan genel inançlarıyla, belirli durumlar karşısındaki inançları arasında muhteşem bir uyum bulunmaktadır²²⁰.

Yüksek özsaygıya sahip kişiler mutlu, sağlıklı, üretken ve başarılı olmak için eğilim göstererek, güçlükleri yenmek için daha uzun süre çaba harcamaktadır. Yüksek düzeyde özsaygının aile ile olumlu iletişim, kişinin kendi hayatı üzerinde kontrole

²²⁰ Abraham Tesser, Norbert Schwarz, **Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes**, Blackwell Publishers, U.K, 2001, s. 480.

sahip olduğu duygusu, orta derecede risk alma isteği ve etkili bir kişi olduğunu hissetmesi gibi faktörlerle de ilişkili olduğu ifade edilmektedir ²²¹.

Özsaygısı yüksek olan bireyler, kendilerini özgün bir kişilik olarak değerli ve yaşamda karşılaştığı sorunlarla başa çıkabilecek kadar yeterli hissetmektedir. Yüksek özsaygıya sahip bireyler yüksek okul başarısı, daha iyi sağlık davranışları ve üretkenlik ve daha iyi sosyal uyumla ilişkili olarak değerlendirilmektedir ²²².

Yüksek özsaygıya sahip bireylerin kabul edilen öz yeterlilik seviyeleri yüksektir ve düşük özsaygıya sahip bireylerden göre genellikle daha olumlu bakış açısına sahip bulunmaktadır ²²³. Yüksek özsaygı düzeyi kişilerin olumlu yönde düşünme ve olumlu yönde fikir geliştirme yeteneklerinin gelişmesine yol açmaktadır²²⁴. Yüksek düzeyde özsaygı bağımsızlık, yaratıcılık, negatif sosyal yargılara dayanma gücü, yüksek arkadaşlık sayıları ve daha az duygusal eleştiri ile ilişkilendirilmektedir. Yüksek özsaygıya sahip bireylerin lider olmaları daha yüksek bir olasılık olarak ifade edilmektedir. Yüksek özsaygı düzeyine sahip bireylerin sosyal baskılara uyma olasılıkların daha düşük olduğu ileri sürülmektedir. Yüksek özsaygının pozitif bir hayat stili, pozitif davranışlarla ve fiziksel sağlıkla karşılıklı ilişkili olduğu görülmektedir ²²⁵. Bununla birlikte, yüksek özsaygı düzeyinin bireyin benliğini onaylayan, bireyin pozitif ve doyurucu duygularıyla ilgili olduğu belirtilmektedir ²²⁶.

Yüksek özsaygı sahibi bireyler aynı zamanda uykusuzluk, halsizlik ve başağrısı gibi psikosomatik rahatsızlıkları düşük özsaygı seviyesine sahip bireylere göre daha az yaşamaktadır ²²⁷. Özsaygısı yüksek olan bireylerin benlik algılamaları ve düşünce

²²¹ Rosemarie Smead Morganett, **Yaşam Becerileri, Egenler için Grupla Psikolojik Danışma Uygulamaları**, Cilt 1, Pegem Yayıncılık, Ankara, 1990, s. 119.

²²² Jennifer D.Campbell, "Self-esteem and Clarity of the Self-Concept", **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol 59(3), U.S.A, 1990, ss. 538-549.

²²³ Thomas Li-Ping Tang, David B. Reynolds, "Effects of Self-Esteem and Perceived Goal Difficulty on Goal Setting, Certainty, Task Performance, and Attributions", **Human Resource Development Quarterly**, Vol 4, no 2, U.S.A, 1993, s. 155.

²²⁴ Jonathon D. Brown, Margaret A. Marshall, **The Three Faces of self-esteem**. Psychology Press, New York, 2010, s. 2.

²²⁵ Alasdair G.W. Hunter, "Some Psychosocial Aspects of Nonlethal Chondrodysplasias: III. Self-Esteem in Children and Adults", **American Journal of Medical Genetics**, Volume 78, U.S.A, 1998, s. 14.

²²⁶ Deborah Plummer, **Helping Adolescents and Adults to Build Self-Esteem**, Jessica Kingsley Publishers, U.K, 2005, s. 13.

²²⁷ Stanley Coopersmith, "Studies in Self-Esteem". **Nature Publishing Group Scientific American**, Vol: 218, Issue:2, U.S.A, 1968, pp. 96-106.

yapıları, yeteneklerini geliştirmek ve en yüksek derecede başarıya ulaşmak için planlanmıştır. Düşük özsaygılı bireylerin ise benlik algılamaları ve düşünce yapıları kişisel eksikliklerine çare bulmak için ve en düşük düzeyde başarıya ya da performanslarındaki ortalama düzeydeki memnuniyet derecesine ulaşmak için planlanmıştır. Bu nedenle düşük ve yüksek özsaygılı bireyler aynı durumlara farklı tepkiler vermektedir ve bu durum tüm ilişkilerine, hayatlarına yansımaktadır ²²⁸.

Genel olarak özetlemek gerekirse yüksek özsaygıya sahip bireyler; problem çözme konusunda yüksek beklentilere sahip, diğer bireylerin övgülerini utangaçlık duygusuna kapılmadan kabul etmekte, kişiliklerinin zayıf ve güçlü yanlarını kabul etmekte, diğer bireylerle girdikleri etkileşimlerde kendilerini yetenekli görmekte, diğer bireylerin kendilerini kabul etmelerini beklemekte ve düşük özsaygı seviyesine sahip bireylere göre tüm davranışlarını daha pozitif olarak değerlendirmektedir ²²⁹.

Özellikle son yarım asırdır gerçekleştirilen araştırmalarda özsaygısı yüksek olan bireylerin diğer bireylerle kıyaslandığında kişilerarası ilişkilerde daha başarılı oldukları, fiziksel ve ruhsal sağlıklarının daha iyi olduğu, etkileşim düzeylerinin daha yüksek olduğu, yaşamı daha anlamlı bulduklarını, akademik başarılarının daha yüksek olduğu, olaylar karşısında daha az kaygılı ve daha az depresyona yatkın oldukları ortaya çıkmaktadır.

2. Düşük Özsaygı

Düşük özsaygı düzeyine sahip bireyler kendilerini yetersiz ve değersiz, sevilmeyen biri olarak görmekte ve çevreden çabuk etkilenebilmektedir. Bu kişiler inanç ve tutumlarını kolaylıkla değiştirebilmekte, günlük yaşamda karşılaştıkları zorluklarla başa çıkmada güçlük çekmekte ve duygularını kontrol etmekte zorlanmaktadır. Sık sık suçluluk ve utanç duygularına kapılan düşük özsaygıya sahip kişiler kendilerine ve çevrelerindeki insanlara güven duymamakta ve diğer kişilerle olan

²²⁸ Thomas Li-Ping Tang, David B. Reynolds, "Effects of Self-Esteem and Perceived Goal Difficulty on Goal Setting, Certainty, Task Performance, and Attributions", **Human Resource Development Quarterly**, Vol 4, no 2, U.S.A, 1993, s. 155.

²²⁹ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 50.

ilişkilerinde yetersizlik göstermektedir. Düşük düzeyde özsaygı sahibi kişiler incinme kaygısıyla yakın ilişkiye girememekte, sevgi ve dostluk ilişkilerinden kaçınmaktadır. Ayrıca düşük özsaygı düzeyine sahip bireyler, yaşamdaki önemli şeyleri dikkate almamaktadır. Özsaygısı düşük olan bireylerin, kendilerini pek önemli olmayan, sevilebilir özelliklerden yoksun, kendilerine ve yeteneklerine güvenmeyen kişiler olarak görme eğiliminde oldukları ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda, özsaygısı düşük olan bireylerin genellikle kendilerini olumsuz özelliklerle ilişkilendirdikleri görülmektedir²³⁰.

Düşük özsaygı düzeyine sahip bireylerin benlik değerlendirmelerinde yüksek özsaygı düzeyine sahip olanlara göre daha az net ve açık oldukları, kendileriyle ilgili dışarıdan gelen uyarılara ve diğer bireylerden gelen geribildirimlere karşı daha hassas oldukları ifade edilmektedir²³¹.

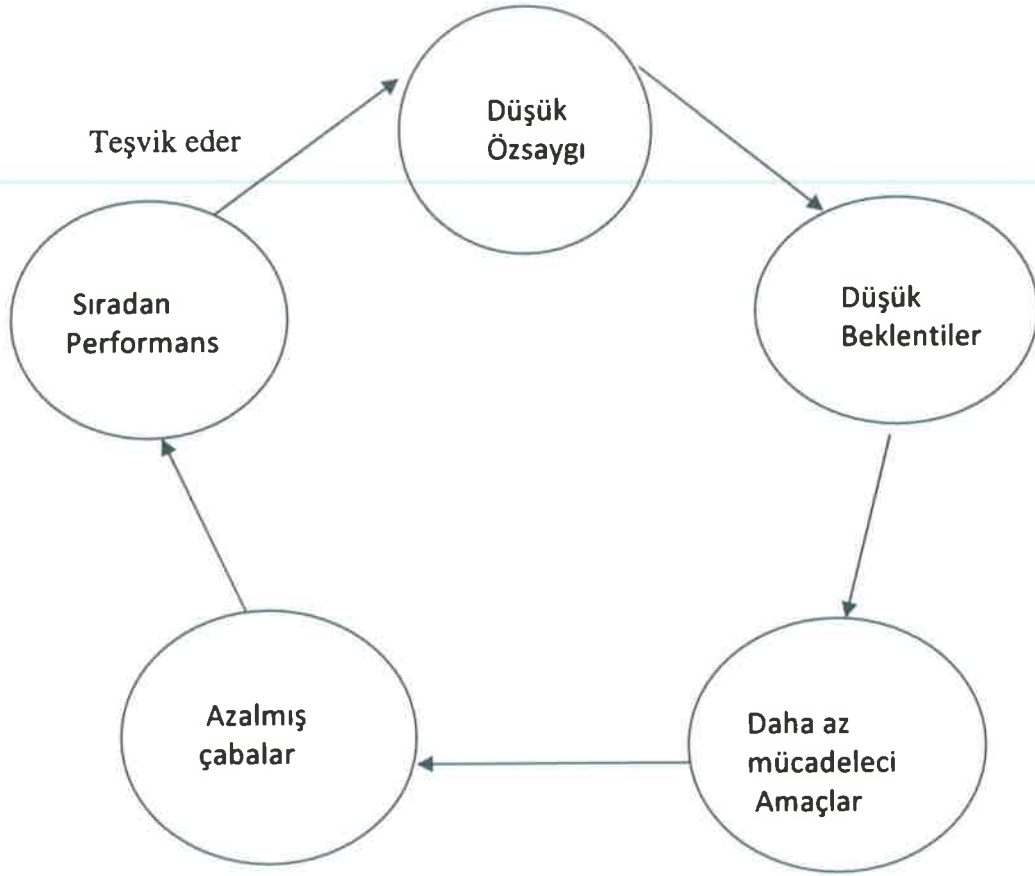
Yüksek benlik saygısı kişide mevcut bulunan olumlu duygularla ve kişinin mutluluk derecesiyle düşük benlik saygısı ise kişinin olumsuz duyguları ve depresyonla ilişkilendirilmektedir²³².

Şekil 7'de görüldüğü gibi; kişide düşük seviyede bulunan özsaygı duygusu kişinin düşük beklentilere sahip olmasına neden olmaktadır. Düşük beklentilere sahip olan kişi daha az çaba ve mücadele gerektiren amaçlara sahip olmakta ve amaçlarına ulaşmak için düşük düzeyde çaba göstermektedir. Kişinin düşük beklentileri ve daha az çaba gerektiren amaçları sonucunda kişinin gerçekleştirdiği, ortaya koyduğu performansı da düşük düzeyde ve sıradan olmaktadır. Kişinin sıradan performans düzeyi düşük özsaygı düzeyini desteklemekte ve kişinin sahip olduğu özsaygı türü değişmemektedir.

²³⁰ Stanley Coopersmith, **a.g.m.**, pp. 96-106.

²³¹ Astrid Schuetz, "Coping with Threats to Self-Esteem: The Differing Patterns of Subjects with High Versus Low Trait Self-Esteem", **European Journal of Personality**, 12, 1998, Germany, pp. 169±186.

²³² Nesrin Hisli Şahin, H. Nejat Basım, Fatih Çetin, "Kişilerarası Çatışma Çözme Yaklaşımlarında Kendilik Algısı ve Kontrol odağı", **Türk Psikiyatri Dergisi**, 20(2), 2009, ss. 153-163.



Şekil 7: Düşük Özsaygı Döngüsü

Kaynak: Ranjit Singh Malhi. **Self-Esteem and Academic Achievement**, http://www.tqm.com.my/web/05_bookArticle_11.html, erişim tarihi; 13.10.2015.

Düşük özsaygıya sahip birey dünyaya karşı sıklıkla yapay bir pozitif kendilik davranışı sergilemektedir. Kişi umutsuz bir şekilde kendine ve diğerlerine karşı yeterli bir insan olduğunu kanıtlamaya çalışmakta veya kendi içine geri çekilerek reddedileceği endişesi ile diğer kişilerle iletişim kurmaya korkmaktadır. Düşük özsaygıya sahip bir insan temelde kendisiyle ilgili övünülecek çok az şey bulmaktadır ²³³.

Düşük özsaygıya sahip insanlar sahip oldukları yetenekler hakkında çok farkındalık geliştirememiş bireyler olarak ortaya çıkmakta, genellikle yeteneklerini

²³³ Alice W. Pope, Susan M. McHale, W. Edward Craighead, **Self-Esteem Enhancement with Children and Adolescents**, Allyn & Bacon, U.S.A, 1988, s. 2.

küçümsemekte, güven eksikliği göstermekte ve başarısızlığı bir tehdit olarak görmektedir ²³⁴.

Düşük düzeydeki özsaygı kişinin iletişimini ve etkileşimini etkilemektedir. Son yıllarda araştırmacılar, birçok sosyal problemin düşük düzeydeki özsaygıdan kaynaklandığını ileri sürmektedir. Ayrıca düşük seviyedeki özsaygının yanlış eş seçimine, madde bağımlılığına ve beslenme bozukluklarına sebebiyet vermekte olduğu ifade edilmektedir ²³⁵.

Yavuzer, özellikle küçük yaşlarda özsaygı eksiliği yaşayan bireylerin, yetersizlik duygusunun son derece yüksek olduğunu, kişinin kendisini diğer bireylerle kıyaslamaları sonucunda kendisine yönelik olumsuz eleştirilerde bulunduğunu, kişinin kendisini sürekli olarak güvensiz gördüğünü ve bu güvensizlik duygusuyla mücadele ettiğini ifade etmektedir. Ayrıca kişinin özellikle okul yaşantısında çeşitli uyum ve davranış bozuklukları gösterdiğini, kişinin kendisini toplumdan soyutlayarak, sosyal ilişkilerini zayıf hale getirdiğini, kendi iç dünyasına döndüğünü ve diğer tüm bireylerin kendisinden güçlü olduğunu düşündüğünü ifade etmektedir ²³⁶.

Düşük özsaygı, endişe, kızgınlık, yabancılaşma ve mutsuzluk duygularıyla ilişkili bulunmaktadır ²³⁷. Özsaygı düzeyi düşük bireyler yüksek özsaygıya sahip bireylerle kıyaslandıklarında daha kolay umutsuzluğa kapılan ve ruhsal rahatsızlıkların gelişimine daha yatkın bireyler olarak ifade edilmektedir ²³⁸.

Düşük özsaygı düzeyine sahip bireyler ne olmak istediklerine ve ya ne olduklarına dair hayali bir kavram yaratmaya meyilli kişiler olarak görülmektedir. Düşük özsaygıya sahip bireyler genellikle yeteneklerine çok az değer vermekte ve sıklıkla başarılarını inkar etmektedir. Aynı zamanda bu bireyler hedef belirlemede ve

²³⁴ Todd F. Heatherton and Nalini Ambady, **Self-Esteem, Self-Prediction, and Living Up to Commitments**, Stanford Education, U.S.A, s. 133.

²³⁵ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 44.

²³⁶ Haluk Yavuzer, **Ana-Baba ve Çocuk Ailede Çocuk Eğitimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1995, ss. 87-102.

²³⁷ Rosemarie Smead Morganett, **Yaşam Becerileri, Egenler için Grupla Psikolojik Danışma Uygulamaları**, Cilt 1, Pegem Yayıncılık, Ankara, 1990, s. 119.

²³⁸ Kearney A. Cooke, "Gender Differences and Self-Esteem", **The Journal of Gender-Specific Medicine**, 1999; 2(3), pp. 46-52.

problem çözümede güçlük çekmektedir ²³⁹. Düşük özsaygı düzeyine sahip bireyler yüksek özsaygıya sahip bireylere göre özsaygılarını tehdit eden olaylarda daha kolay yaralanabilmekte ve bazı tehditlerle baş etmekte daha az etkili kalabilmektedir ²⁴⁰.

Düşük özsaygı derecesinin düşük akademik başarı, yalnızlık, intihar ve istenmeyen hamilelik gibi olumsuz sağlık ve sosyal davranışlarla ilişkili olduğu ifade edilmektedir ²⁴¹. Özsaygı düşüklüğü ile ilgili olarak, kadın bireylerde aşırı derecede zayıf görünme isteğinin kişinin kendi fiziksel görüntüsüne karşı özsaygı duygusunun değerlilik boyutunun düşük olması ile yakından ilgili bulunmaktadır. Kişilerin fiziksel egzersizlerle birlikte sağlıklı zayıflaması ise yüksek özsaygı düzeyi ile ilgili olarak ifade edilmektedir ²⁴².

Kişilerde düşük özsaygının ortaya çıkmasında çok sayıda faktörün etkili olduğu ifade edilmektedir. Bu faktörlerden en önemlileri olarak negatif yaşam olayları ve diğer bireylerin kişiye karşı olan davranışları gösterilmektedir. Bu faktörlerden etkilenen kişi giderek sahip olduğu iyi nitelikleri görmezden gelmekte, sürekli olarak kendi performansını eleştirmekte, kendini küçük hataları için cezalandırmakta ve kendisine ulaşılması mümkün olmayan standartlar koymaktadır ²⁴³.

Genel olarak özetlemek gerekirse düşük özsaygı düzeyine sahip bireyler; diğer bireylerin eleştirilerine ve negatif geribildirimlerine karşı çok duygusal, kırılgan olmakta, diğer bireyleri çok fazla eleştirmekte, diğer bireyler tarafından saygı duyulan biri olmadıklarını düşünmektedir. Ayrıca diğer bireyler tarafından reddedileceklerini düşünmekte, ilişkilerinde gözlem yapmayı tercih etmemekte, diğer bireylerle

²³⁹ Deborah Plummer, **Helping Adolescents and Adults to Build Self-Esteem**, Jessica Kingsley Publishers, 2005, U.K, ss. 13-16.

²⁴⁰ Astrid Schuetz., "Coping with Threats to Self-Esteem: The Differing Patterns of Subjects with High Versus Low Trait Self-Esteem", **European Journal of Personality**, 12, Germany, 1998, pp. 169±186,

²⁴¹ Jennifer D.Campbell, "Self-Esteem and Clarity of the Self-Concept", **Journal of Personality and Social Psychology**, U.S.A, 1990, Vol 59(3), pp. 538-549.

²⁴² Sheila Nudelman James C. Rosen Harold Leitenberg, "Dissimilarities in Eating Attitudes, Body Image Distortion, Depression, and Self-esteem Between High-Intensity Male Runners and Women with Bulimia Nervosa", **International Journal of Eating Disorders**. Vol. 7, No. 5, U.S.A, 1988, pp. 625-634.

²⁴³ Marilyn J. Sorensen, **Breaking the Chain of Low Self-Esteem**, Wolf Publishing, 2006, U.S.A, s. 31.

kıyaslandıklarında kendilerini değersiz gördükleri için kaybedecekleri endişesi yaşamaktadır ²⁴⁴.

Sonuç olarak, özsaygı algılanan benlik ve ideal benlik arasındaki çelişki ve farklılıktan ileri gelmektedir. Büyük çelişki ve farklılıklar düşük özsaygıyı, küçük farklılıklar ise yüksek özsaygıyı işaret etmektedir.

C. ÖZSAYGIYI ETKİLEYEN ETMENLER

Özsaygının kişinin çocukluk döneminden başlayan ve kişinin ölümüne kadar devam eden bir süreç olduğu düşünüldüğünde, özsaygı üzerinde çok sayıda faktörün etkili olduğunu ifade etmek mümkün olmaktadır. Bu doğrultuda özsaygı çok çeşitli faktörlerden etkilenen kişisel bir özelliktir ²⁴⁵, ifadesinden hareketle özsaygının aile, öğretmen, eğitim, çevre ve kültür gibi faktörlerden etkilendiği ifade edilebilmektedir.

• **Aile:** Doğumdan önce bebek fiziksel olarak annesi tarafından muhafaza edilmektedir ve annesi tarafından korunmaktadır. Doğumundan itibaren bebek için tüm gerekli şeyleri sağlayan annesi ve ailedeki diğer önemli insanlar bebeğin zihnini etkileyerek, bebeğin kişilik gelişimini dolayısıyla özsaygı oluşumunu ve gelişimini etkilemektedir. Bebek kendi yargı gücüne sahip olmadan aileden gelen verilerden etkilenmektedir ²⁴⁶.

Bireyin özsaygısının yüksek olması için çocukluğunda içinde bulunduğu ailenin, özgüvenli, çocuklarla iyi iletişim kurabilen, kişilere karşı güven veren, hoşgörülü ve esnek bir yaklaşım gösteren bireylerden oluşması gerekmektedir. Aileyi oluşturan bireylerin baskıcı ve otorite yanlısı tutumlar sergilemeleri özsaygı oluşumunu önleyen tutum ve davranışlar olarak ifade edilmektedir. Özsaygı oluşumu kişinin fikirlerine değer verilen, yetenek ve kabiliyetlerine destek verilen, olumlu yaklaşımlar içerisinde

²⁴⁴ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, s. 50.

²⁴⁵ Vishalakshi K.Yeshodhara, "Relationship Between Self-Esteem and Academic Achievement of Secondary School Students", **Indian Journal of Applied Research**, Vol 1, Issue 12, India, 2012, s. 83.

²⁴⁶ Rosemary Roberts, **Self-Esteem and Early Learning**, Paul Chapman Publishing, U.K, 2002, s. 5.

gerçekleşmektedir²⁴⁷. Çocuklukta bireye karşı tekrarlanan negatif değerlendirmelerden ve sonraki süreçte tekrarlanarak büyüyen negatif eleştirilerden bireyin benlik değeri, kendine güven duygusu ve özsaygısını oluşturan öğeler zarar görmektedir. Bunun sonucunda da bireyin özsaygısı olumsuz yönde etkilenmektedir²⁴⁸.

Aile bireylerinin çocuklarına olan güven duyguları çocuklarının hayatta başarılı bireyler olmalarına etki etmektedir. Aile bireyleri çocuklarına güven duyduklarını hissettirmelidir²⁴⁹. Ayrıca çocukluk döneminde aile bireylerinin bireye istekleri doğrultusunda pozitif bakış açısı ile yaklaşımları çocukların kendi seçimlerini yapabilen, davranışları ile ilgili sorumluluk alabilen bireyler olmalarında önemli bir etken durumundadır²⁵⁰. Çocuklarına emir ve yönlendirme tutumlarıyla yaklaşmak yerine tutarlı davranışlar sergileyen, çocukları ile pozitif ilişkiler kurabilen anne ve babaların çocukları özsaygılarını geliştirebilmektedir²⁵¹. Aile bireylerinin tutum ve davranışlarından etkilenen çocuk da zaman içerisinde aile içerisinde bulunan bireylerle etkileşim içine girerek ailesini kendi davranışlarıyla etkileyebilmektedir, bu nedenle özsaygı kazanımı ve gelişiminin bireyin iletişimde bulunduğu bireylerle döngüsel bir yapı gösterdiği ifade edilebilmektedir²⁵².

Ailenin insan gelişimi ve benlikle ilgili kültürel değerleri, çocuk gelişimine doğrudan yansımakta, çocuğu etkilemekte ve çocuğun tüm değerlerle ilgili bakış açısı kazanmasında en temel etken olarak ortaya çıkmaktadır²⁵³.

• **Öğretmen:** Bireyin eğitim gördüğü kurumlarda veya farklı ortamlarda eğitim aldığı öğretmeni ile arasında olumlu ilişkilerin kurulabilmesi bireyin benlik ve özsaygı gelişimi için önem taşımaktadır. Birey sadece zekasını ve yeteneklerini kullanarak değil duyguları ile de gelişim sağlamaktadır. Bireyin önünde model durumunda bulunan

²⁴⁷ Haluk Yavuzer, **Ana- Baba ve Çocuk Eğitimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1995, ss. 40-41.

²⁴⁸ Vishalakshi K.Yeshodhara, **a.g.m.**, 83.

²⁴⁹ Üstün Dökmen, **Küçük Şeyler**, Sistem Yayıncılık, 2006, ss. 36-37.

²⁵⁰ Klaus F. Riegel, John A. Meacham (Edt.), **The Developing Individual in a Changing World**, Mouton, Netherland, 1976, pp. 422- 423.

²⁵¹ Mehmet Murat Döğüşgen, **Çocukluktan Ergenliğe Duygusal Gelişim ve Özgüven**, Ekinoks Yayın, İstanbul, ss. 16-25.

²⁵² Frances Degen Horowitz, **Child Development Research**, The University of Chicago Press, U.S.A, 1975, ss. 263-265.

²⁵³ Çiğdem Kağıtçıbaşı, **Kültürel Psikoloji Kültür Bağlamında İnsan ve Aile**, Sosyal Psikoloji Dizisi:2, Evrim Yayınevi, İstanbul, 2008, s. 104.

öğretmen, bireyin öğretmenine benzeme çabasını da beraberinde getirmektedir. Baskıcı tutum ve davranışlar içerisinde olan, araştırmacı ve üretkenlik özelliklerini taşımayan öğretmenler sağlıklı kişilikte insanlar yetiştirememektedir ²⁵⁴. Ayrıca Öğretmenler çocuğun sosyal durumlar karşısındaki tepki ve davranışlarını tanıyan kişiler olarak çocuğun okul ve okul dışındaki dünyaya daha iyi uyum sağlamaları konusunda da etkili olmaktadır ²⁵⁵.

• **Eğitim:** İnsan hayatında başlıca rolü bilgi aktarmak olan eğitim kişiye sadece bilgi aktarmamaktadır. Eğitim kişiye aynı zamanda kendi benliğini tanıma, yetenek ve kabiliyetlerinin farkına varmasına olanak sağlama ve yaşamı boyunca karşılaşacağı olay ve durumlar karşısında bilgilerini geliştirerek kullanma donanımını da kazandırmaktadır. Açık, fikirlere saygı duyan bir eğitim sistemi kişinin üretkenliğini arttırmakta ve kişiyi hayata karşı sorgulayıcı bir birey haline getirmektedir. Kişi böylece öğrendiği bilgi ve farkındalıklarıyla yaşamına anlam yüklemekte, daha olumlu yönde değerlendirmeler yapmakta ve özsaygısını geliştirebilmektedir ²⁵⁶.

Eğitim kişinin fiziksel, zihinsel, sosyal ve duygusal yönlerinin gelişimi, sosyal bir birey olması, içinde bulunduğu kültürü tanıması ve sorumluluk duygusu taşıyan bir birey olması yönünden en az aile faktörü kadar önem taşımaktadır ²⁵⁷.

• **Çevre ve Kültür:** Bireyin benlik ve benlik saygısının gelişiminde çevresel faktörler oldukça önem taşımaktadır. Çocukluk çağından itibaren bireyin toplumsallaşmasında açık olarak artış görülmektedir. Grup bilinci ile hareket eden çocuğun tavır, tutum ve davranış şekilleri ailesine ait özelliklerden ve sosyal çevreye ait özelliklerden etkilenmektedir. Günümüz yaşamında çocuğun anaokulunda başlayan toplumsallaşma süreci çocuğun anaokulu öğretmenini model

²⁵⁴ Atalay Yörükoğlu, **Değişen Toplumda Aile ve Çocuk**, Aydın Kitabevi Yayınları, Ankara, ss. 103-104.

²⁵⁵ O. Spurgeon English, Stuart M. Finch, **Çocuk ve Gençte Duygusal Problemler**, Çeviren: Zeynep Tanaydı, Maarif Basımevi, İstanbul, 1954, S. 12.

²⁵⁶ Atalay Yörükoğlu, **a.g.e.**, ss. 101-103.

²⁵⁷ Marian E. Breckenridge, E. Lee Vincent, **Child Development Physical and Psychological Growth Thought Adolescence**, W. B. Saunders Company, U.S.A, 1965, ss. 145-146.

alması ve anaokulu arkadaşlarından etkilenmesi ile benlik kavramını ve diğer bireyler kavramını algılamasına neden olmaktadır ²⁵⁸.

Çocuklukta meydana gelen beyin gelişimi dış dünyadan gelen sınırsız çeşitte işlemsel aşamadan oluşmaktadır. Çocuğun dil gelişimi ve düşünce sisteminin gelişmesi içinde yaşadığı çevre ve toplumsal kültürle mümkün olmaktadır ²⁵⁹. Benliğe başarı duygularını aşıl原因an sosyalleşme kültürler arasında da farklılıklar göstermektedir. Benlik ve özsaygı duygusu kültürel ve toplumsal bir ortamda yapılanmaktadır. Bu nedenle bireyin sosyalleşme sürecinin bireyin benlik gelişimi sürecinde etkili olduğu ifade edilmektedir ²⁶⁰.

D. Özsaygının Geliştirilmesi

Özsaygının kavramının geliştirilebilmesi için özellikle bireyin çocukluk dönemi önem taşımaktadır. Bireyin çocukluk döneminde özsaygı duygusunun temelleri atılmakta ve yine bu dönemde bireyin ilerleyen yaş dönemlerinde özsaygı duygusunu sürdürebilmesine yardımcı olabilecek unsurlar bulunmaktadır.

Bireyin çocukluk dönemi; bebeklik, ilk çocukluk ve son çocukluk olmak üzere üç bölüme ayrılmaktadır. Bireyin bebeklik dönemi; bireyin doğumu ile başlayan ve iki yaşına kadar süren zaman dilimidir. Bireyin ilk zihinsel gelişiminin temelleri bu dönemde atılmaktadır ²⁶¹. Hızlı bir zihinsel gelişim gösterdiği bebeklik döneminde birey aynı zamanda güçlü sezgilere de sahip bulunmaktadır ²⁶². Birey dış dünyaya uyum sağlamaya çalışırken dil gelişimi de sağlanmaktadır. İlk çocukluk dönemi bireyin doğumu ile okula başlama yaşı arasındaki iki ile yedi yaş arası dönemdir. Bu dönemde bireyin sosyal, duygusal ve fiziksel gelişiminin temelleri atılmaktadır. Son çocukluk dönemi ise bireyin yedi ile onüç yaş arasındaki dönemdir. Birey bu dönemde dünyayı mantıksal bir bakış açısı ile görebilmekte ve soyut kavramları anlayabilmektedir ²⁶³.

²⁵⁸ Haluk Yavuzer, **a.g.e.**, ss. 177-184.

²⁵⁹ Laura E. Berk, **Infant, Children, and Adolescents**, Allyn and Bacon, U.S.A, 1993, s. 419.

²⁶⁰ Çiğdem Kağıtçıbaşı, **Kültürel Psikoloji Kültür Bağlamında İnsan ve Aile**, Sosyal Psikoloji Dizisi: 2, Evrim Yayınevi, İstanbul, 2008, ss. 103-104.

²⁶¹ Adnan Kulaksızoğlu, **Ergenlik Psikolojisi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998, ss. 14-15.

²⁶² Arnold Gesell (Edt.), **The First Five Years of Life**, Methuen Co.Ltd., U.K, 1963, s. 16.

²⁶³ Adnan Kulaksızoğlu, **a.g.e.**, ss. 14-15.

Bireyin özsaygısının geliştirilebilmesi için gerekli unsurların başında sevgi gelmektedir. Bireyin doğumu ile birlikte sağlıklı bir gelişim gösterebilmesi için anne ve babasının çocuğun tüm gereksinimlerini sevgi göstererek ve çocukla yakından ilgilenilerek karşılaması gerekmektedir²⁶⁴.

Çocuk için ailesi ve diğer tüm bireylerden gördüğü sevginin niteliği çok önemli durumdadır. Çocuğun sağlıklı bir özsaygı geliştirebilmesi ve bu duyguyu ilerleyen yaşlarda kullanabilmesi adına aile bireylerinin çocuğa başka bireylerin değerlendirmesi sonucunda değer ve sevgi vermesi değil, kendisi olduğu için değer ve sevgi vermesi gerekmektedir. Çocukluk döneminde bireyin hissedeceği güven eksikliği de sağlıklı bir özsaygı kazanmasına engel teşkil etmektedir. Çocuk sahip olduğu tüm değerleri ve yakın ilişkide olduğu kişileri yitirme korkusu ile yaşamamalıdır. Çocuğa sürekli ve tutarlı bir güven duygusu aşılması gerekmektedir²⁶⁵. Kişiliğin oluşumunda çocuğun ailesi ile olan ilk iletişimleri oldukça önem taşımaktadır. Çocuk yaşamının ilk yıllarında ailesini model olarak almakta ve kendi kişiliğini bu temeller üzerine inşa etmektedir²⁶⁶.

Çocukların sağlıklı bir özsaygı duygusu geliştirebilmeleri için sağlıklı modellere ihtiyaçları bulunmaktadır. Çocuğun arkadaşları ve yakın çevresinde özsaygı gelişimi için önem taşımaktadır. Diğer bireylerle iletişim kurmayı öğrenen birey sosyal yeteneklerini ve becerilerini geliştirerek, sürekli arkadaşlıklar edinebilmektedir. Çocuğun kalıcı arkadaşlıklara sahip olması aynı zamanda çocuğun kabul edilme ve desteklenme duygusu edinmesine ve geliştirmesine yardım etmektedir²⁶⁷.

Özsaygı oluşumunda etkili olan faktörler arasında sağlık önemli bir etkidir. Çocukluk döneminde bireyin sağlıklı olabilmesi ve büyüme hızının gerekli şekilde gerçekleşebilmesi için beslenmesinin ihmal edilmemesi gerekmektedir²⁶⁸. Ayrıca bireyin yetişme döneminde sahip olduğu fiziksel özellikler özsaygı oluşumunu şekillendirebilmektedir. Özsaygı duygusunun bireyde eksik bulunması veya varolan

²⁶⁴ Gül den Uyanık Balat, " İlköğretime Başlayan Çocukların Anne Babalarının Çocuk Yetiştirme Tutumlarının Okul Öncesi Eğitimden Yararlanma Düzeylerine Göre İncelenmesi", **Eğitim ve Bilim**, Cilt 32, Sayı 143, 2007, s. 1.

²⁶⁵ Gael Lidenfield, **Kendine Güvenen Çocuk Yetiştirme**, Çeviren: Gül den Tümer, HYB Yayınları, Ankara, 1997, ss. 19-20.

²⁶⁶ Gül den Uyanık Balat, **a.g.m**, s. 1.

²⁶⁷ Diane S. Senn (Eds.), **Small Group Counseling for Children**, Youth Light, U.S.A. 2008, ss. 125-137.

²⁶⁸ Gael Lidenfield, **a.g.e**, ss. 19-20.

özsaygı duygusunun azalması bireyin duygusal ve davranışsal yönden sağlık problemleri yaşamasına sebep olmaktadır ²⁶⁹.

Çocukluk döneminde bireyin yetenekleri ve becerileri doğrultusunda desteklenmesi ve teşvik edilmesi bireyin sürdürülebilir bir benlik ve özsaygı kazanmasında oldukça önem taşımaktadır. Pozitif bir benlik oluşturabilen birey kendisini ve çevresini olumlu olarak değerlendirebilmekte, sevgi ve beceri sahibi olarak yaşamında zayıf olan yönlerini geliştirebilmektedir ²⁷⁰. Ayrıca çocukluk döneminde bireye destek verilirken gerçekçi olunması, doğru ve olumlu bilgiler verilmesi bireylerin hedeflerini belirlemelerinde gerçekçi olmalarını sağlamaktadır. Çocukların kendilerine sunulan kaynakları en iyi şekilde değerlendirebilmesi için yönlendirilmeye ve cesaretlendirilmeye gereksinimleri bulunmaktadır. Çocuklar özsaygı duygularının ve sahip oldukları becerilerin gelişmesi için desteklenirken çocuklara başarılı ya da başarısız oldukları konulara ilişkin dürüst ve yapıcı bilgiler verilmelidir ²⁷¹.

Bireyin çocukluk dönemini takip eden dönem ergenlik dönemidir. Bu dönemde birey gelişim ve değişimlere istekli ve açık hale gelmekte, başarı ve güven duygularını geliştirme isteği hissederken bağımsızlık duygusu da yaşamak istemektedir. Ergenlik döneminde bireyin benlik gelişimi de oldukça hız kazanmaktadır ²⁷².

Bireyin ergenlik dönemi ve bu dönemi takiben yetişkinlik döneminde var olan özsaygı duygusunu koruması ve geliştirmesi için çeşitli faktörler etkili olmaktadır.

Bu faktörlerin başında bireyin iç iletişim kurabilme özelliği gelmektedir. Bireyin pozitif ve gerçekçi bir biçimde iç iletişim kurabilmesi kendisini daha iyi tanımasını sağlamaktadır ve özsaygı düzeyini yükseltmektedir. Bireyin kendi benliği ile ilgili pozitif yönde düşüncelerinin oluşması, sosyal ilişkilerindeki başarısı ve amaçlarına ulaşmadaki başarısı ile yakından bağlantılı bulunmaktadır. Bireyin kendisini diğer bireyler ile kıyaslamaması, diğer bireylerden ayrılan yönleri ve yetenekleri üzerine odaklanması da bireyin özsaygısının korunması ve geliştirilmesinde önemli bir faktör olarak ifade

²⁶⁹ Gülay Yılmazel, Osman Günay, "Çorum İli Kargı İlçesinde Öğrenim Gören 12-17 Yaş Arasındaki Öğrencilerde Özsaygı ve Depresyon", *Sağlık Bilimleri Dergisi*, 21(1) 20-29, 2012, s. 21.

²⁷⁰ Diane S. Senn (Eds.), *Small Group Counseling for Children*, Youth Light, U.S.A, 2008, ss. 233-273.

²⁷¹ Gael Lidenfield, *a.g.e.*, ss. 19-20.

²⁷² Adnan Kulaksızoğlu, *Ergenlik Psikolojisi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998, s. 98.

edilmektedir. Bireyin yaşamındaki olaylara olumlu bir bakış açısı ile yaklaşması ve başarısız olduğu alanlarda ümitsizliğe kapılmadan mücadele vermesi özsaygısını korumada oldukça faydalı olabilmektedir. Bireyin geçmişte yaşadığı olumsuz tecrübelerle durağan bir şekilde yaklaşmadan, düşünce ve davranış biçimlerini geliştirerek ruhsal ve fiziksel sağlığını koruma yoluna gitmesi gerekmektedir. Ayrıca bireyin diğer insanlarla güvenilir ilişkiler geliştirerek, empati sahibi olabilmesi de varolan özsaygısını koruma ve geliştirmesi açısından faydalı olabilmektedir ²⁷³.

²⁷³ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, **Interpersonal Communication Relating to Others**, Pearson Edition, U.S.A, 2008, ss. 45-46.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KİŞİLERARASI İLETİŞİM SÜRECİNDE KENDİNİ AÇMA VE ÖZSAYGI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Bireyin benliği ve özsaygısı diğer bireylerle olan tüm etkileşimlerini analiz ederek, kişinin kişilerarası ilişkilerinde sergilediği kendini açma davranışında belirleyici olabilmektedir. Bireyin iletişim sürecinde karşısında bulunan bireye vereceği cevaplar ve diğer bireyden gönderilen mesajların yorumlanma biçimi benlik algısı ve özsaygı düzeyi ile yakından ilgili görülmektedir. Özsaygı, özellikle bireyin diğer bireylerle ilişkisindeki duygusal yetenek ve becerilerini etkilemekte ve bu da iletişim sürecinde nasıl bir iletişim tarzına sahip olduğunu/olacağını belirlemektedir. Bu bölümde kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma ve özsaygı ilişkisi incelenmektedir.

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE HİPOTEZLERİ

Araştırmanın amacı, kişilerarası iletişim sürecinde bireylerin kendilerini açma ve özsaygı düzeyleri arasında bir ilişkinin olup olmadığına ilişkin verilerin ortaya konmasıdır. Bu bağlamda araştırmanın amacına uygun olarak Stanley Coopersmith tarafından oluşturulan ve Feriha Baymur tarafından geliştirilen Özsaygı Envanteri formu ²⁷⁴ ve Flanders'in oluşturduğu, ölçeklerinden şekil ve içerik yönünden faydalanılarak hazırlanan ve Ziya Selçuk tarafından geliştirilen Kendini Açma Envanteri kullanılmaktadır ²⁷⁵.

Bu doğrultuda araştırmanın amacının ortaya konulması için araştırmada şu temel sorulara yanıt aranmaktadır.

²⁷⁴ T.C Milli Eğitim Bakanlığı İzmir Çeşme Rehberlik ve Araştırma Merkezi.

http://www.cesmeram.meb.k12tr/meb./18012106_coopersmithozsaygienvanteri.doc. Erişim tarihi: 01.10.2015.

²⁷⁵ Kayram Rehberlik, Psikolojik Danışmanlık, Kişisel Gelişim Merkezi.

<http://www.kayram.net/rehberlik-testleri-olcekler-envanterler.asp>. Erişim tarihi: 01.10.2015.

1. Bireylerin özsaygı ve kendini açma boyutları ile demografik özellikleri arasında bir ilişki var mıdır?
2. Kendini açma ve özsaygı arasında bir ilişki var mıdır?
3. Kendini açma, özsaygı ve iletişim kurma becerisi arasında bir ilişki var mıdır?

Bu sorular temelinde belirlenen araştırmanın hipotezleri aşağıda yer almaktadır.

H1: Özsaygı ve kendini açma katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterir.

H1a: Katılımcıların cinsiyete ilişkin bulguları ve kendini açma- özsaygı düzeyi arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1b: Katılımcıların yaşa ilişkin bulguları ve kendini açma- özsaygı düzeyi arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1c: Katılımcıların medeni durumlarına ilişkin bulguları ve kendini açma- özsaygı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1d: Katılımcıların meslek durumlarına ilişkin bulgular ve kendini açma- özsaygı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1e: Katılımcıların mesleki kıdemlerine ilişkin bulgular ve kendini açma- özsaygı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1f: Katılımcıların gelir durumlarına ilişkin bulgular ve kendini açma- özsaygı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H1g: Katılımcıların eğitim düzeyine ilişkin bulgular ve kendini açma- özsaygı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

H2: Özsaygı ve kendini açma arasında bir ilişki vardır.

H3: Özsaygı ve kendini açma ile kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasında bir ilişki vardır.

H4: Özsaygı ve kendini açmanın kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerinde etkisi vardır.

II. ARAŞTIRMA ÖRNEKLEMİ VE YÖNTEMİ

İzmir ilinde gerçekleştirilen ve nicel araştırma yöntemi kullanılarak yapılan bu araştırmanın evreni ve örnekleme İzmir Büyükşehir Belediyesinde çalışan memurları, işçileri ve Konak ilçesinde ikamet eden kişileri kapsamaktadır. Araştırmanın örnekleme, gruplandırılmış ve basit rastgele örnekleme yöntemleri kullanılarak oluşturulmuştur. Araştırmada basit rastgele örnekleme yöntemiyle %5 hata oranıyla normal dağılıma uygun sonuçlar elde etmek için en düşük denek sayısının 254 olacağı hesaplanmıştır. Araştırmada anketler internet ortamında online anket olarak gerçekleştirilmiş olup, daha sonra rastgele örneklem tekniği ile belirlenen İzmir Büyükşehir Belediyesi çalışanlarına ve Konak ilçesinde ikamet eden kişilere kendini açma envanteri rahatlıkla anlatırım- rahatlıkla anlatamam ve özsaygı envanteri evet- hayır yanıtları doğrultusunda düzenlenerek kişisel bilgi formları ile birlikte e-mail olarak ulaştırılmıştır. Toplam 350 anket formu gönderilmiş, 319 anket formu yanıtlanmış olarak ulaştırılmıştır. Yanıtlanan anketlerden geçerli olarak sayılabilecek 261'i değerlendirmeye alınmıştır ve verilen cevaplar doğrultusunda değerlendirme yapılmıştır.

Ankete ilişkin veriler SPSS 22.0 paket programı ile değerlendirilmiştir. Verilerin değerlendirilmesinde tanımlayıcı istatistikler ortalama (Ortalama), standart sapma (s. sapma), minimum (min), maksimum (max) değerleri ile sunulmuştur. Ölçeklerin güvenilirliğinin hesaplanmasında Co. Alpha yöntemi ve boyutların belirlenmesi amacı ile faktör analizi kullanılmıştır. Boyutların tutarlılığının tespiti için KMO, Bartlett Küresellik tespit Elde edilen boyutların farklılığının tespiti adına iki grubun ölçüm karşılaştırması t testi analizi ile yapılmıştır. Üç veya daha fazla grubun farklılığını araştırmak adına varyans analizi (ANOVA) kullanılmış olup fark yaratan grupların belirlenmesi için Sidak post hoc testi seçilmiştir. Ayrıca boyutların arasındaki ilişkilerin tespiti için korelasyon analizi kullanılmıştır. Değişkenlerin arasındaki ilişkilerin modellenmesi amacı ile regresyon analizi ve boyutların kişinin diğer kişiler ile ilişki düzeyleri üzerinde etkisinin araştırılması amacı ile çoklu lojistik regresyon

(multinomial lojistik) analizi kullanılmıştır. Analizlerde 0,05'den küçük p değerleri istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmiştir.

Çalışmada kullanılan 2 adet ölçeğe ait güvenilirlik ve geçerlilik analizlerine ait sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak verilmektedir.

Ölçek	n (İfade Sayısı)	Güvenilirlik (Alpha)	Açıklanan varyans %	KMO	Bartlett's Test
Kendini Açma Envanteri	49	0,861	%69	0,82	$X^2= 69,54, p=0,01$
Özsaygı Envanteri	25	0,825	%71	0,89	$X^2= 65,36, p=0,01$

Tablo1: Güvenilirlik ve Geçerlilik Ölçekleri

Anket çalışmasında kendini açma envanteri ile ilgili 49 adet ifadenin güvenilirliğinin test edilmesi amacı ile Co. Alpha analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda Co. Alpha katsayısı 0,861 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen katsayı ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Bunun sonucu olarak çalışmadan herhangi bir soru çıkarmaya gerek olmadığı görülmektedir. Güvenilirlik analizinin ardından yapı geçerliliğinin test edilmesi amacı ile 49 ifadenin bulunduğu ölçeğe faktör analizi uygulaması yapılmıştır.

Anket çalışmasında kullandığımız diğer bir ölçek olan özsaygı ölçeği ile ilgili 25 adet ifadenin güvenilirliğinin test edilmesi amacı ile Co. Alpha analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda Co. Alpha katsayısı 0,825 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen katsayı ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Bunun sonucu olarak çalışmadan herhangi bir soru çıkarmaya gerek olmadığı görülmektedir. Güvenilirlik analizinin ardından yapı geçerliliğinin test edilmesi amacı ile 25 ifadenin bulunduğu ölçeğe faktör analizi uygulaması yapılmıştır.

Faktör analizi sonucunda tek bir temel boyut olarak tespit edilen boyut çalışmada kendini açma boyutu olarak adlandırılmıştır. Faktör analizinde hesaplanan KMO örneklem yeterlilik katsayısı 0,82 olarak tespit edilmiştir. Bu katsayı yapılan 261 adet anketin faktör yapısını orta koymak için yeterli sayıda olduğunun göstergesidir. Ayrıca faktör yapılarının anlamlılığının test edildiği Bartlet testi sonucuna göre ($p=0,01, p<0,05$) elde edilen boyutlar yapısal olarak anlamlıdır.

Tespit edilen diğer bir temel boyut özsaygı boyutu olarak adlandırılmıştır. Faktör analizinde hesaplanan KMO örneklem yeterlilik katsayısı 0,89 olarak tespit edilmiştir. Bu katsayı yapılan 261 adet anketin faktör yapısını orta koymak için yeterli sayıda olduğunun göstergesidir. Ayrıca faktör yapılarının anlamlılığının test edildiği Bartlet testi sonucuna göre ($p=0,01, p<0,05$) elde edilen boyutlar yapısal olarak anlamlıdır. Elde edilen 2 temel boyut sırası ile ortaya çıkan varyansın yaklaşık olarak %69'u ve %71'ini açıklamaktadır. Açıklanan varyansın bu tip çalışmalarda %60 ve üzerinde olması beklenir. Kendini açma ve özsaygı envanterlerinin güvenilirliğinin ve yapı geçerliliğinin sağlandığı görülmüştür.

III. ARAŞTIRMANIN KISITLILIKLARI

Bu araştırmanın evreninin ve örnekleminin bir bölümünün İzmir Büyükşehir Belediyesinde çalışan memurlar ile işçilerden oluşması ve tek bir kurumda çalışan kişileri kapsamaması araştırma kısıtlılıklarına dahil edilmiştir. Ayrıca İzmir Büyükşehir Belediyesinde çalışan kişilerden bir bölümü kurumun resmi bir statü taşıması sebebiyle kendini açma envanterini ve özsaygı envanterini yanıtlamaya gönüllü davranmamışlardır. Ayrıca araştırmanın evreni ve örnekleminde yer alan İzmir Büyükşehir Belediyesi çalışanları ve Konak ilçesinde ikamet eden kişiler araştırma anketi olarak kullanılan kendini açma ve özsaygı envanterinde yer alan ifadelerin özel bilgileri kapsamaması nedeni ile anketleri cevaplandırmada gönüllü davranmamışlardır. İfade edilen tüm bu faktörler araştırma sınırlılıklarına dahil edilmiştir.

IV. ARAŞTIRMA BULGULARI

A. Katılımcıların Demografik Bilgilerine Ait Bulgular

Çalışmaya katılan bireylerin %31'i erkek ve %69'unun kadın bireylerden oluştuğu tespit edilmiştir. Katılımcıların yaşları incelendiği zaman 25 yaş ve altında bireylerin %8, 26-30 yaş arasındaki bireylerin %17, 31-35 yaş aralığındaki bireylerin %16, 36-40 yaş aralığındaki bireylerin %22 ve 41-45 yaş aralığındaki bireylerin %38 oranında olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %34'ü evli iken %66'sının bekar olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim düzeyleri incelendiği zaman %10'u lise, %75'i lisans ve %15'i yüksek lisans eğitime sahip olduğu görülmektedir.

Cinsiyetiniz	n	% Yüzde
Erkek	82	31,4
Kadın	179	68,6
Total	261	100,0
Yaşınız	n	% Yüzde
25 Yaş ve altı	21	8,0
26-30	43	16,5
31-35	42	16,1
36-40	57	21,8
41-45	98	37,5
Total	261	100,0
Medeni Durumunuz	n	% Yüzde
Evli	89	34,1
Bekar	172	65,9
Total	261	100,0
Öğrenim Durumunuz	n	% Yüzde
Lise	26	10,0

Lisans	196	75,1
Yüksek Lisans ve Doktora	39	14,9
Total	261	100,0
Aylık gelir durumunuz	n	% Yüzde
1500 TL ve altı	39	14,9
1501-2000 TL	44	16,9
2001-2500 TL	28	10,7
2501-3000 TL	43	16,5
3001 TL ve üstü	107	41,0
Total	261	100,0
Toplam çalışma süresi	n	% Yüzde
1-5 yıl	45	17,2
6-10 yıl	78	29,9
11-15 yıl	82	31,4
16-20 yıl	56	21,5
Total	261	100,0
Meslek	n	% Yüzde
Memur	47	18,0
İşçi	110	42,1
Esnaf	66	25,3
Emekli	19	7,3
Diğer	19	7,3
Total	261	100,0

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Bilgilerine Ait Bulgular

Aylık gelir düzeyleri incelendiği zaman 1500 TL ve altı ücret alan katılımcıların yüzdesinin %15, 1501-2000 TL arasında ücret alan katılımcıların yüzdesinin %17, 2001-2500 TL arasında ücret alan katılımcıların yüzdesinin %11, 2501-3000 TL arasında ücret alan katılımcıların yüzdesinin %17 ve 3000 TL üstü ücret alan

katılımcıların yüzdesinin %41 olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların mesleki kıdemleri incelendiği zaman %17'si 1-5 yıl, %30'u 6-10 yıl, %31'i 11-15 yıl, %22'si 16-20 yıl arasında mesleki kıdeme sahip olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %18'i memur, %42'si işçi, %25'i esnaf, %7'si emekli ve kalan %7'si ise diğer meslek (zanaatkar, serbest meslek erbabı, kısmi zamanlı çalışan) gruplarından olduğu tespit edilmiştir.

Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini Değerlendirmesi	n	% Yüzde
Çok iyi	67	25,7
İyi	79	30,3
Orta	85	32,6
İyi Değil	30	11,5
Total	261	100,0

Tablo 3: Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini Değerlendirmesi

Katılımcıların %26'sı diğer kişiler ile iletişim düzeylerinin çok iyi olduğunu, %30'u iyi olduğunu, %33'ü orta düzeyde olduğunu ve %12'si ise iyi olmadığını belirtmişlerdir.

B. Kendini Açma Ve Özsaygı Düzeyleri ile Demografik Değişkenlerin İlişkisi

Bu bölümde katılımcıların demografik özelliklerinin kendini açma ve özsaygı düzeylerine olan etkilerinin araştırılması yapılacaktır.

1. Katılımcıların Cinsiyete İlişkin Bulguları ve Kendini Açma- Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki

Katılımcıların cinsiyetlerinin kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için bağımsız gruplar t testi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Cinsiyetiniz	n	Ortalama	S.s	t	p
Kendini Açma Toplam Puanı	Erkek	82	79,82	4,83	-1,93	0,06
	Kadın	179	81,31	7,48		
Özsaygı Ölçek Puanı	Erkek	82	35,37	2,35	-2,47	0,01
	Kadın	179	36,13	2,22		

Tablo 4: Katılımcıların Cinsiyeti ve Kendini Açma-Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki

Katılımcıların cinsiyetlerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir ($t=-1,93$, $p>0,05$). Kadın ve erkek katılımcıların kendini açma konusunda benzer düşüncelere sahip olduğunu ve kendini açma seviyelerinin benzer olduğunu görebilmekteyiz.

Katılımcıların cinsiyetlerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir ($t=-2,47$, $p>0,05$). Farklılığın sebebinin kadın katılımcıların özsaygı

düzeylerinin erkek katılımcılara göre daha yüksek olmasından kaynaklandığı görülmektedir.

2. Katılımcıların Yaş Durumu Bulguları ve Kendini Açma- Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki

Katılımcıların yaşlarının özsaygı ve kendini açma üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Yaş grubu	N	Ortalama	S.Sapma	F	p
Kendini Açma Toplam Puanı	25 Yaş ve altı	21	79,71	0,56	2,46	0,06
	26-30	43	82,91	0,29		
	31-35	42	80,81	0,40		
	36-40	57	79,46	0,80		
	41-45	98	81,37	9,29		
Özsaygı Ölçek Puanı	25 Yaş ve altı	21	35,95	2,06	1,24	0,16
	26-30	43	35,74	1,63		
	31-35	42	34,40	1,31		
	36-40	57	35,60	2,46		
	41-45	98	36,40	1,71		

Tablo 5: Katılımcıların Yaş Durumu ve Kendini açma- Özsaygı Düzeyi Arasındaki İlişki

Katılımcıların yaşlarının kendini açma ve özsaygı üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir ($F_{kendini\ açma} = 2,46$, $F_{özsaygı} = 1,24$, $p > 0,05$). Farklı yaşlarda olan katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin birbirlerine benzer seviyelerde bulunduğu görülmektedir.

3. Katılımcıların Medeni Durum Bulguları ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Katılımcıların medeni durumlarının kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için bağımsız gruplar t testi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Medeni Durum	n	Ortalama	S.s	t	p
Kendini Açma Toplam Puanı	Evli	89	79,70	4,23	-2,34	0,02
	Bekar	172	81,43	7,74		
Özsaygı Ölçek Puanı	Evli	89	34,73	1,97	-6,31	0,00
	Bekar	172	36,49	2,21		

Tablo 6: Katılımcıların Medeni Hali ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Katılımcıların medeni durumlarının kendini açma boyutu ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir ($t_k=-2,34$, $t_ö=-6,31$, $p>0,05$). Kendini açma boyutu ve özsaygı boyutundaki farklılığın sebebinin bekar katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin evli katılımcılara göre daha yüksek olmasından kaynaklandığı görülmektedir. Bekar katılımcıların evli katılımcılara göre yüksek kendini açma ve özsaygı seviyelerine sahip oldukları tespit edilmiştir.

4. Katılımcıların Meslek Durumlarına İlişkin Bulgular ve Kendini Açma- Özsaygı arasındaki İlişki

Katılımcıların mesleklerinin kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Meslek	n	Ortalama	S.s	F	p	Post Hoc
Kendini Açma Toplam Puanı	Memur (1)	47	83,45	5,22	101,09	0,00	1-3>2,4,5
	İşçi (2)	110	76,35	2,50			
	Esnaf (3)	66	88,79	6,14			
	Emekli (4)	19	76,26	2,54			
	Diğer (5)	19	77,37	2,83			
	Total	261	80,84	6,79			
Özsaygı Ölçek Puanı	Memur (1)	47	36,15	2,20	1,44	0,22	
	İşçi (2)	110	36,00	2,51			
	Esnaf (3)	66	35,88	1,22			
	Emekli (4)	19	35,79	1,90			
	Diğer (5)	19	34,74	3,78			
	Total	261	35,89	2,29			

Tablo 7: Katılımcıların Meslek Durumları ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Varyans analizi sonuçlarına göre katılımcıların mesleklerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=101,09$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda memur ve esnaf olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin işçi, emekli ve diğer (zanaatkar, serbest meslek erbabı, kısmi zamanlı çalışan)göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Memur

ve esnaf olan katılımcıların diğer katılımcılara göre daha yüksek düzeyde kendini açma seviyelerinde olduğunu görmekteyiz.

Katılımcıların mesleklerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olmadığı görülmektedir (F=1,44, p>0,05). Katılımcıların mesleklerinin memur, esnaf, işçi, emekli ve diğer (zanaatkar, serbest meslek erbabı, kısmi zamanlı çalışan) olma durumlarının özsaygı düzeyleri üzerine etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

5. Katılımcıların Mesleki Kıdemlerine İlişkin Bulgular ve Kendini Açma- Özsaygı arasındaki İlişki

Katılımcıların mesleki kıdemlerinin kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Mesleki Kıdem	n	Ortalama	S.s	F	p	Post Hoc
Kendini Açma Toplam Puanı	1-5 yıl (1)	45	79,91	4,80	57,15	0,01	4<3,2,1
	6-10 yıl (2)	78	81,31	5,67			
	11-15 yıl (3)	82	85,72	6,74			
	16-20 yıl (4)	56	73,79	0,46			
	Total	261	80,84	6,79			
Özsaygı Ölçek Puanı	1-5 yıl (1)	45	36,36	2,20	10,42	0,01	2,3<1,4
	6-10 yıl (2)	78	35,81	2,97			
	11-15 yıl (3)	82	34,96	1,24			
	16-20 yıl (4)	56	36,98	1,89			
	Total	261	35,89	2,29			

Tablo 8: Katılımcıların Mesleki Kıdem Durumu ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Varyans analizi sonuçlarına göre katılımcıların mesleki kıdemlerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=57,15$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 15 yıl ve altında kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha düşük olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Sonuçlara göre katılımcıların mesleki kıdemlerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=10,42$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

6. Katılımcıların Gelir Durumlarına İlişkin Bulgular ve Kendini Açma-Özsaygı Arasındaki İlişki

Katılımcıların gelir düzeylerinin kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Gelir Düzeyi	n	Ortalama	S.s	F	p	Post Hoc
Kendini Açma Toplam Puanı	1500 TL ve altı (1)	39	92,72	0,56	88,35	0,00	1>2,3,4,5
	1501-2000 TL (2)	44	75,82	0,39			
	2001-2500 TL(3)	28	79,93	4,63			
	2501-3000 TL(4)	43	79,37	0,85			

	3001 TL ve üstü (5)	107	79,40	6,45			
	Total	261	80,84	6,79			
Özsaygı Ölçek Puanı	1500 TL ve altı (1)	39	37,48	0,68	19,74	0,00	1-5>2,3,4
	1501-2000 TL (2)	44	34,39	1,32			
	2001-2500 TL (3)	28	34,07	4,13			
	2501-3000 TL (4)	43	34,53	1,47			
	3001 TL ve üstü (5)	107	36,42	1,93			
	Total	261	35,89	2,29			

Tablo 9: Katılımcıların Gelir Durumları ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Elde edilen sonuçlarına göre katılımcıların gelir düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=88,35$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda 1.500 TL ve altında gelire sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 1501TL ve üstündeki tüm gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Sonuçlara göre gelir düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=10,42$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan Sidak post hoc. testi sonucunda 1.500 TL ve 3.001 TL üstü gelire sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 1.501-2.000 TL, 2.001-2.500 TL ve 2.501-3.000 TL olan gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

7. Katılımcıların Eğitim Düzeyine İlişkin Bulgular ve Kendini Açma-Özsaygı Arasındaki İlişki

Katılımcıların eğitim düzeylerinin kendini açma ve özsaygı üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Eğitim	n	Ortalama	S.s	F	p	Post Hoc
Kendini Açma Toplam Puanı	Lise	26	79,00	0,89	151,48	0,00	3>2,1
	Lisans	196	78,72	5,30			
	Yüksek Lisans ve Doktora	39	92,72	0,56			
	Total	261	80,84	6,79			
	Lise	26	34,51	1,83			
Özsaygı Ölçek Puanı	Lisans	196	36,12	2,49	4,83	0,01	3,2>1
	Yüksek Lisans ve Doktora	39	35,94	0,68			
	Total	261	35,89	2,29			

Tablo 10: Katılımcıların Eğitim Düzeyi ve Kendini Açma- Özsaygı Arasındaki İlişki

Elde edilen sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=151,48$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda eğitim düzeyi yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin lise ve lisans eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Varyans analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=4,83$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit

edilmesi adına yapılan sidak post hoc. testi sonucunda eğitim düzeyi lisans, yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin lise eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

C. Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisi ve Kendini Açma-Özsaygı Arasındaki İlişki

Katılımcıların diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi orta ve iyi değil olması durumunun özsaygı ve kendini açma üzerine olan etkilerinin araştırılması için varyans analizi uygulaması yapılmıştır. Farkı yaratan grupların tespit edilmesi amacı ile Sidak post hoc. analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özet olarak sunulmuştur.

Boyutlar	Kişinin diğer Kişilerle Olan İlişki Düzeyi	n	Ortalama	S.s	F	p	Post Hoc
Kendini Açma Toplam Puanı	Çok iyi (1)	67	84,87	6,65	33,99	0,00	1-2>3-4
	İyi (2)	79	84,47	6,81			
	Orta (3)	85	80,72	2,32			
	İyi Değil (4)	30	76,14	7,41			
	Total	261	80,84	6,79			
Özsaygı Ölçek Puanı	Çok iyi (1)	67	36,48	2,70	6,77	0,00	1-2>3-4
	İyi (2)	79	36,80	1,81			
	Orta (3)	85	35,19	2,24			
	İyi Değil (4)	30	35,49	1,86			
	Total	261	35,89	2,29			

Tablo 11: Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisini ve Kendini Açma-Özsaygı Arasındaki İlişki

Elde edilen sonuçlara göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=33,09$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan Sidak post hoc. testi sonucunda diğer kişilerle ilişki düzeyinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların kendini açma düzeyleri diğer kişilerle ilişki düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Analiz sonuçlarına göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir ($F=6,77$, $p<0,05$). Farkın sebebinin tespit edilmesi adına yapılan Sidak post hoc. testi sonucunda diğer kişilerle ilişki düzeyinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların özsaygı düzeylerinin diğer kişilerle ilişki düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

D. Özsaygı ve Kendini Açma Boyutları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

1. Özsaygı ve Kendini Açma Arasındaki İlişki

Çalışmada test edilmek istenen hipotezlerden biri de özsaygı ve kendini açma boyutları arasındaki ilişki olup olmadığının tespit edilmesidir. Yapılan korelasyon analizi sonucunda elde edilen korelasyon kat sayıları (r) ve önem dereceleri (p) bir matris şeklinde aşağıdaki gibi sunulmuştur.

Boyutlar		Kendini Açma Toplam Puanı	Özsaygı Ölçek Puanı
Kendini Açma Toplam Puanı	r	1	
	p		
	n		
Özsaygı Ölçek Puanı	r	-,431*	1
	p	,034	
	n	261	

Tablo 12: Kendini açma ve Özsaygı Arasındaki İlişkinin Korelasyon Matrisi

Elde edilen sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutları arasında negatif yönlü (ters orantılı), ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ($r=-0,431$, $p<0,05$). Bireylerin özsaygı düzeyleri arttıkça kendini açma düzeylerinin azaldığı görülmektedir.

2. Özsaygı- Kendini Açma Boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi

Boyutlar birbirleri ile ilişkili olarak tespit edilmiştir. Fakat bu etkileşimi çoklu bir şekilde modellemek gerekmektedir. Bu konuda regresyon analizi uygulaması

yapılması uygun olacaktır. Tasarlanan modellerde özsaygı- kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi düzeyinin ne kadar ilişkili olacağı alt boyutlar bazında incelenecektir. Regresyon modelinde modelin anlamlı olup olmadığının belirmesi amacı ile 3 tane temel analizin sonucunda gerekli sonuçların elde edilmesi gerekir. Bunlar sırası ile R kare değeri, modelin anlamlılığı ve katsayıların anlamlılığı olarak sıralanabilir. Bu 3 temel konudan biri bile istenen normlara uygun değilse regresyon modelinden bahsetmek mümkün değildir. Elde edilen matematiksel modeller tabloda özet olarak verilmektedir.

Bağımlı değişkenler	Model ve katsayıların anlamlılığının testi			Bağımsız Değişkenler		
	R ²	Model	Katsayılar	Öz saygı Ölçek Puanı	Kendini Açma Toplam Puanı	Kişinin Diğer Kişiler ile olan İlişki Düzeyi
Özsaygı Ölçek Puanı (1)	0,422	Anlamlı P<0,05	Anlamlı P<0,05	-	-0,442	0,656
Kendini Açma Toplam Puanı (2)	0,392	Anlamlı P<0,05	Anlamlı P<0,05	-0,433	-	0,451

Tablo 13: Katılımcıların Özsaygı- Kendini Açma Boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim Kurma Becerisi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi

Elde edilen sonuçlara göre ilk modelde özsaygı ile kendini açma ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasında anlamlı ve modellenebilir bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Modelde R² değerinin 0,422 olduğu, kendini açma ve diğer kişilerle iletişim kurma becerisini değerlendirmesinin modeldeki katsayıların anlamlı olduğu

görülmektedir ($p<0,05$). Modelde kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin her bir birimlik bir artışı için özsayı düzeyinde 0,656 birimlik artışa sebep olacağı, kendini açma boyutundaki bir birimlik artışın özsayı düzeyinde 0,442 birimlik bir azalmaya neden olacağı görülmektedir. Ayrıca elde edilen modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($p<0,05$).

İkinci modelde kendini açma ile özsayı ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasında anlamlı ve modellenabilir bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Modelde R^2 değerinin 0,392 olduğu, kendini açma özsayı ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi ile modeldeki katsayıların anlamlı olduğu görülmektedir ($p<0,05$). Modelde kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin her bir birimlik bir artışı için kendini açma düzeyinde 0,451 birimlik artışa sebep olacağı, özsayı düzeyindeki bir birimlik artışın kendini açma düzeyinde 0,433 birimlik bir azalmaya neden olacağı görülmektedir. Ayrıca elde edilen modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($p<0,05$).

Sonuçlara göre öz modellerde özsayı düzeyleri ve kendini açma düzeylerinin birbirleri ile ters yönlü ilişki içinde oldukları tespit edilmiştir. Ayrıca kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin özsayı boyutunun, kendini açma boyutuna oranla daha etkili olduğu görülmektedir.

3. Özsaygı ve Kendini Açma boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim kurma Becerisi Üzerine Olan Etkisinin Araştırılması

Bireyin diğer bireylerle olan kendini açma-özsaygı düzeylerine etki eden boyutların belirlenmesi amacı ile Lojistik regresyon analizi uygulaması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda verildiği gibidir.

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler	Wald Katsayısı	p	Odds Oranı	%95 güven aralığı Alt sınır	%95 güven aralığı Üst sınır
Boyutlar	Kişilerin diğer kişilerle olan ilişki düzeyi					
Özsaygı düzeyi	Çok iyi (1)	8,93	0,003	6,777	2,639	10,654
	İyi (2)					
	Orta (3)					
	İyi Değil (4)					
Kendini Açma	Çok iyi (1)	6,782	0,01	3,811	2,112	4,28
	İyi (2)					
	Orta (3)					
	İyi Değil (4)					

G.A= Güven aralığı

Tablo 14: Katılımcıların Özsaygı ve Kendini Açma boyutları ve Kişinin Diğer Kişilerle İletişim kurma Becerisi Üzerine Olan Etkisinin İncelenmesi

Özsaygı ve kendini açma boyutları ile kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerine etkisinin araştırılması amacı ile lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutlarının kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi, orta ve iyi değil olma durumları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Modele göre, özsaygı düzeyi yüksek olan katılımcıların özsaygı düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerilerinin yüksek olma

olasılığının yaklaşık olarak 6,8 (%95 GA 2,639-10,654) kat yüksek olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Modele göre, kendini açma düzeyi yüksek olan katılımcıların kendini açma düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerilerinin yüksek olma olasılığının yaklaşık olarak 3,8 kat (%95 GA 2,212-4,280) yüksek olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

V. ARAŞTIRMA SONUÇLARI VE YORUM

Araştırmanın amacı bireylerin özsaygı ve kendini açma düzeylerine etki eden faktörlerin belirlenmesi, özsaygı ve kendini açma düzeylerinin birbirleri ve kişilerin diğer kişilerle olan iletişim kurma becerisi üzerine olan etkilerinin ölçülmesi için yapılan analizler sonucunda; güvenilirlik analizi sonucunda katsayısı 0,825 olarak tespit edilmiş ve ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Faktör analizi sonucunda elde edilen 2 temel boyut sırası ile ortaya çıkan varyansın yaklaşık olarak %69'u ve %71'ini açıklamaktadır. Açıklanan varyansın bu tip çalışmalarda %60 ve üzerinde olması beklenir. Kendini açma ve özsaygı envanterlerinin güvenilirliğinin ve yapı geçerliliğinin sağlandığı görülmüştür.

Katılımcıların cinsiyetlerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir ($t=-1,93$, $p>0,05$). Cinsiyetin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir ($t=-2,47$, $p<0,05$). Kadın katılımcıların özsaygı düzeylerinin erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Katılımcıların yaşlarının kendini açma ve özsaygı üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir ($F_{\text{kendini açma}} = 2,46$, $F_{\text{özsaygı}} = 1,24$, $p>0,05$). Farklı yaşlarda olan katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin birbirlerine benzer seviyelerde bulunduğu görülmektedir.

Katılımcıların medeni durumlarının kendini açma boyutu ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Kendini açma boyutu ve özsaygı boyutundaki farklılığın sebebinin bekâr katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin evli katılımcılara göre daha yüksek olmasından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi düzeyinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların kendini açma düzeyleri diğer kişilerle iletişim kurma beceri düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların özsaygı düzeyleri kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Kişinin mesleğinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Memur ve esnaf olan katılımcıların diğer katılımcılara göre daha yüksek düzeyde kendini açma seviyelerinde olduğunu görmekteyiz. Mesleklerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olmadığı görülmektedir. Katılımcıların mesleklerinin memur, esnaf, işçi, emekli ve diğer (zanaatkar, serbest meslek erbabı, kısmi zamanlı çalışan) olma durumlarının özsaygı düzeyleri üzerine etkisinin olmadığı tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Kişinin mesleki kıdeminin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 15 yıl ve altında kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Kişinin mesleki kıdeminin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu, 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek seviyelerde olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Kişinin gelir düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu, 1.500 TL ve altında gelire sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 1501TL ve üstündeki tüm gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Özsaygı boyutunda ise gelirin üzerinde etkili ve 1.500 TL ve 3.001 TL üstü gelire sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 1.501-2.000 TL, 2.001-2.500 TL ve 2.501-3.000 TL olan gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$).

Kişinin eğitim düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu ve eğitim düzeyinin yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin lise ve lisans eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Eğitim düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu ve eğitim düzeyinin lisans,

yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin lise eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Özsaygı- kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasındaki ilişkinin incelenmesi sonucunda boyutlar birbirleri ile ilişkili olarak tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ilk modelde özsaygı ile kendini açma ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi düzeyinin arasında anlamlı ve modellenabilir bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Özsaygı ve kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerine olan etkisinin araştırılması sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutlarının kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi, orta ve iyi değil olma durumları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Özsaygı düzeyi yüksek olan katılımcıların özsaygı düzeyleri düşük olan katılımcılara göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 6,8 (%95 GA 2,639-10,654) kat yüksek olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Modele göre, kendini açma düzeyi yüksek olan katılımcıların kendini açma düzeyleri düşük olan katılımcılara göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 3,8 kat (%95 GA 2,212-4,280) yüksek olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Araştırmada H1 hipotezinde yer alan özsaygı ve kendini açma katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterir hipotezi kısmen doğrulanmıştır. Katılımcıların cinsiyetinin kendini açma üzerinde etkisi olmadığı saptanırken, katılımcıların cinsiyetinin özsaygı üzerinde etkisi olduğu saptanmıştır. Katılımcıların yaşlarının kendini açma ve özsaygı üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir ($F_{\text{kendini açma}} = 2,46$, $F_{\text{özsaygı}} = 1,24$, $p>0,05$). Farklı yaşlarda olan katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin birbirlerine benzer seviyelerde bulunduğu görülmektedir.

Katılımcıların medeni durumunun kendini açma ve özsaygı üzerinde etkisi olduğu saptanmıştır. Bekar katılımcıların evli katılımcılara oranla kendini açma ve özsaygı düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların mesleklerinin kendini açmada etkili olduğu, özsaygı düzeyinde etkili olmadığı saptanmıştır. Kişinin mesleki kıdeminin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 15 yıl ve altında kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Kişinin mesleki

kıdeminin özsayı boyutu üzerinde etkili olduğu, 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların özsayı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek seviyelerde olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların gelir düzeylerinin kendini açma ve özsayı üzerinde etkili olduğu saptanmıştır. Katılımcıların gelir düzeyi arttıkça kendini açma azalmaktadır. Katılımcıların gelir düzeyi arttıkça özsayı artmaktadır. Katılımcıların eğitim durumlarının kendini açmada ve özsayı üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Kişilerin eğitim düzeyi yükseldikçe kendini açma ve özsayı yükselmektedir.

Araştırmada H2 hipotezinde yer alan özsayı ve kendini açma arasında bir ilişki vardır hipotezi doğrulanmıştır. Özsayı ve kendini açma boyutları arasında negatif yönlü (ters orantılı), ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Modellerde özsayı düzeyleri ve kendini açma düzeylerinin birbirleri ile ters yönlü ilişki içinde oldukları tespit edilmiştir. Ayrıca kişinin diğer kişilerle ilişki kurma becerisi incelendiğinde özsayı boyutunun kendini açma boyutuna oranla daha çok etki ettiği görülmektedir. İstatistiksel sonuçlara göre özsayı ve kendini açma boyutları arasında anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre; Kendini açma ve özsayı arasındaki ilişki ters yönlü ve negatif bir ilişki olarak saptanmıştır. Kendini açma arttıkça özsayı düşmektedir. Özsayı yükseldikçe kendini açma düşmektedir.

Araştırmada H3 hipotezinde yer alan özsayı ve kendini açma ile kişinin diğer kişiler ile iletişim kurma becerisi arasında bir ilişki vardır hipotezi, özsayı ve kendini açma ile kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasında ilişki olduğu tespit edilerek doğrulanmıştır. Araştırmada kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin her bir birimlik bir artışı için özsayı düzeyinde 0,656 birimlik artışa sebep olacağı, kendini açma boyutundaki bir birimlik artışın özsayı düzeyinde 0,442 birimlik bir azalmaya neden olacağı görülmektedir. Araştırmada kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin her bir birimlik bir artışı için kendini açma düzeyinde 0,451 birimlik artışa sebep olacağı, özsayı düzeyindeki bir birimlik artışın kendini açma düzeyinde 0,433 birimlik bir azalmaya neden olacağı görülmektedir.

Araştırmada H4 hipotezinde yer alan özsayı ve kendini açmanın kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerinde etkisi vardır hipotezi özsayı ve kendini açmanın kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerinde etkisi olduğu tespit

edilerek doğrulanmıştır. Sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutlarının kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi, orta ve iyi değil olma durumları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada özsaygı düzeyi yüksek olan katılımcıların özsaygı düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 6,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kendini açma düzeyi yüksek olan katılımcıların ise kendini açma düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 3,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre; katılımcıların demografik özelliklerine göre yapılan değerlendirmede bireylerin cinsiyetlerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir. Caputo'nun kadın bireyler erkek bireylerden daha yüksek derecede kendini açma davranışı göstermektedir ²⁷⁶, ifadesine karşın araştırma sonuçlarında bireylerin cinsiyet özelliklerinin kendini açma davranışı sergilemeleri üzerinde fark yaratmadığı, kadınların ve erkeklerin kendini açma seviyelerinin benzer olduğu görülmektedir. Bireylerin kişilerarası ilişki ve iletişimlerinde kendini açma davranışı sergilemelerinin cinsiyete göre azalan veya artan bir yapı göstermemekte olduğunu ifade edebilmekteyiz. Araştırmada katılımcıların cinsiyetlerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Kadın bireylerin özsaygı düzeylerinin erkek bireylere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kadın bireylerin kendi benliklerini tanıma da genellikle erkek bireylerden daha başarılı oldukları ve kendilerini daha gerçekçi bir şekilde değerlendirebilme özelliklerinin erkeklere göre daha fazla olduğu ifade edilebilir. Kadın bireyler kendi benliklerinde yer alan nitelikleri, yeterlilikleri ve sınırlılıkları erkek bireylere göre daha iyi analiz edebilmekte ve bu özelliklere bağlı olarak özsaygı düzeylerini yükseltebilmektedir şeklinde ifade edebilmekteyiz.

Araştırmada katılımcıların yaşlarının kendini açma ve özsaygı üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir. Farklı yaşlarda olan katılımcıların kendini açma ve özsaygı düzeylerinin birbirlerine benzer seviyelerde bulunduğu görülmektedir.

Araştırmada, katılımcıların medeni durumlarının kendini açma boyutu ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada bekar bireylerin evli

²⁷⁶ John S.Caputo, Harry C.Hazel, Coleen McMahon, **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, USA, 1994, s. 101.

bireylere göre daha fazla kendini açma sergiledikleri tespit edilmiş ayrıca araştırmada bekar bireylerin evli bireylerden daha yüksek düzeyde özsaygı sahibi oldukları da tespit edilmiştir. Jourard'ın bireyler kendini açma davranışından iletişim halinde oldukları bireyin kendilerini anlamayacağı, reddedeceği, kendini açma sürecinde ortaya çıkardıkları düşünce ve duygularından dolayı utanç ve suçluluk duyacakları, karşılarında bulunan bireyle fikir ve düşünce uyumsuzluğuna düşebilecekleri korkusuyla endişe yaşayabilmektedir ²⁷⁷, ifadesine dayanarak bekar bireylerin kendini açma da reddedilme ve yanlış anlaşılma duygularından daha az korktukları, evli bireylerin ise özellikle yakın aile bireyelerine kendini açmada endişe yaşamakta oldukları ifade edilebilmektedir. Hargie ve Dickson'ın yalnız kişilerin kendilerini açma eğilimleri artmaktadır ²⁷⁸, ifadesine dayanarak da bekar bireylerin evli bireylere göre kendilerini daha yalnız hissetmeye meyilli olabileceklerini ifade edebilmekteyiz.

Araştırmada, katılımcıların mesleklerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Memur ve esnaf olan bireylerin kendini açma düzeylerinin işçi, emekli ve diğer meslek çalışanlarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Beebe & Beebe ve Redmond'un kendini açma davranışında kişi aynı zamanda içinde bulunduğu kişilerarası ilişkisine ait nitelikleri ve ilişki ile ilgili algılarını ortaya çıkarmaktadır ²⁷⁹, ifadesine göre memur ve esnaf mesleğine mensup bireylerin kişilerarası ilişkilerinin yoğunluğunun ve niteliğinin diğer meslek gruplarına mensup bireylerden farklı olduğu sonucuna varılabildiği ifade edilebilmektedir. Araştırmada bireylerin mesleklerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olmadığı görülmektedir. Araştırma sonuçlarına göre; katılımcıların mesleki kıdemlerinin kendini açma boyutu ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Bireylerin mesleki kıdemleri arttıkça kendini açma davranışı belli düzeylerde yükselmektedir. Hargie ve Dickson'un bireylerin kendini açma davranışları genellikle yaş faktörünün yükselmesi ile beraber artmaktadır ²⁸⁰ ifadesi kısmen doğrulanmaktadır. Ancak mesleki kıdem araştırmada kullanılan en yüksek değere ulaştığında bireylerin kendini açma davranışı küçülmektedir. Bireylerin

²⁷⁷ Sidney M. Jourard, "A Study of Self-Disclosure", *Scientific American*, Nature Publishing Group, Volume 198, Issue 5, 1958, ss. 77-82.

²⁷⁸ Owen Hargie, David Dickson, , *a.g.e.*, ss. 243- 245.

²⁷⁹ Steven A. Beebe, Suzan J. Beebe, Mark V. Redmond, *Interpersonal Communication Relating to Others*, Pearson Edition, U.S.A, 2008, ss. 58-62.

²⁸⁰ Owen Hargie, David Dickson, *a.g.e.*, ss. 243- 245

mesleki kıdemlerinin yüksek olmasının bireylerin mesleklerinde edindikleri kariyer ile doğru orantılı olduğu düşünülürse, Littlejohn ve Foss'un kendini açma süreci güven özelliği anlamında bazı riskler içermektedir. Kendini açma davranışı paylaşılan bilgilerin özel olması nedeniyle güvenilirlik özelliği taşıyan bireylerle gerçekleştirilmesi gereken bir süreçtir ²⁸¹, ifadesinin bireylerin mesleki kariyerleri dolayısı ile sosyal hayatlarına ilişkin risk oluşturacak kendini açma davranışından kaçındıklarını ifade edebilmekteyiz. Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların mesleki kıdemlerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Araştırmada elde edilen sonuçlara göre; katılımcıların gelir düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. 1.500 TL ve altında gelire sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 1.501 TL ve üstündeki tüm gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Kendini açma davranışının güvenlik anlamında risk taşıyabileceği görüşüne dayanarak, bireyin gelir seviyesinin yükselmesinin aynı zamanda sosyal statü göstergesi olduğu yönünde düşünülecek olursa, gelir düzeyleri yüksek olan bireylerin sosyal anlamda da risk almaktan kaçındıklarını ve üst seviyelerde kendini açma davranışı sergilemediklerini ifade edebilmekteyiz. Araştırma sonuçlarına göre; katılımcıların gelir düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. 3.000 TL üstü gelire sahip olan kişilerin özsaygı düzeylerinin gelir düzeyi 1.501-2.000 TL, 2.001-2.500 TL ve 2.501-3.000 TL olan kişilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Özsaygı kişisel atıfların en önemlisi olarak kabul edilmektedir. Hunter'ın yüksek özsaygının pozitif bir hayat stili, pozitif davranışlarla ve fiziksel sağlıkla karşılıklı ilişkili olduğu görülmektedir ²⁸² yargısı ve Plummer'in yüksek özsaygı düzeyinin bireyin benliğini onaylayan, bireyin pozitif ve doyurucu duygularıyla ilgili olduğu görülmektedir ²⁸³ yargısına dayanarak bireylerin ekonomik olarak belli bir

²⁸¹ Stephen W. Littlejohn, Karen A. Foss (Edt.), **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A, 2009, ss. 872- 873.

²⁸² Alasdair G.W. Hunter, "Some Psychosocial Aspects of Nonlethal Chondrodysplasias: III. Self-Esteem in Children and Adults", **American Journal of Medical Genetics**, Volume 78, 1998, U.S.A, s. 14.

²⁸³ Deborah Plummer, **Helping Adolescents and Adults to Build Self-Esteem**, Jessica Kingsley Publishers, U.K, 2005, s. 13.

düzevin üzerinde bulunmalarının fiziksel ve ruhsal sağlıklarını kazanma ve korumalarında etkili olduğunu ifade edebilmekteyiz. Ayrıca bireylerin gelir düzeyi yükseldikçe ilişki kurdukları bireylerin de aynı statüde yer alan bireylerden oluştuğunu ve kişilerarası ilişki niteliklerinin de bu özelliğe bağlı olarak yükselebileceğini ifade edebilmekteyiz.

Araştırmada elde edilen sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyi yüksek lisans ve doktora olan bireylerin kendini açma düzeylerinin lise ve lisans eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bireylerin eğitim düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde de etkili olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyi lisans, yüksek lisans ve doktora olan bireylerin özsaygı düzeylerinin lise eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Yörükoğlunun; insan hayatında başlıca rolü bilgi aktarmak olan eğitim kişiye sadece bilgi aktarmamaktadır. Eğitim bireye aynı zamanda kendi benliğini tanıma, yetenek ve kabiliyetlerinin farkına varmasına olanak sağlama ve yaşamı boyunca karşılaşacağı olay ve durumlar karşısında bilgilerini geliştirerek kullanma donanımını da kazandırmaktadır. Açık, fikirlere saygı duyan bir eğitim sistemi kişinin üretkenliğini arttırmakta ve kişiyi hayat karşı sorgulayıcı bir birey haline getirmektedir. Kişi öğrendiği bilgi ve farkındalıklarıyla yaşamına anlam katar, daha olumlu yönde değerlendirmeler yapar ve özsaygısını geliştirir ²⁸⁴ yargısına ve Breckenridge ve Vincent'in; eğitim kişinin fiziksel, zihinsel, sosyal ve duygusal yönlerinin gelişimi, sosyal bir birey olması, içinde bulunduğu kültürü tanıması ve sorumluluk taşımasında en az aile faktörü kadar önem taşımaktadır ²⁸⁵ yargısına dayanarak bireylerin kendi benliklerini tanımalarının ve kendilerine yönelik farkındalıklarının düzeyini yükseltmelerinin bireylerin kendini açma davranışının risklerini alabilecek, özsaygı düzeyi yüksek bireyler olmalarını sağlamakta olduğunu ifade edebilmekteyiz.

Araştırma sonuçlarına göre; kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi ve kendini açma- özsaygı arasındaki ilişki düzeylerinin kendini açma boyutu üzerinde

²⁸⁴ Atalay Yörükoğlu, **Değişen Toplumda Aile ve Çocuk**, Aydın Kitabevi Yayınları, Ankara, ss. 101-103.

²⁸⁵ Marian E. Breckenridge, E. Lee Vincent, **Child Development Physical and Psychological Growth Through Adolescence**, W. B. Saunders Company, U.S.A, 1965, ss. 145-146.

etkili olduğu görülmektedir. Diğer kişilerle iletişim kurma becerilerinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların kendini açma düzeylerinin diğer kişilerle iletişim kurma becerilerini orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerileri iletişim sürecinde kendini açma davranışını da beraberinde getirmektedir. Başarılı iletişim kurabilen bireyler kendini açma davranışlarını genişletebilmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre; kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi ve kendini açma- özsaygı arasındaki ilişki düzeylerinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten kişilerin özsaygı düzeylerinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi düzeyini orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Araştırmada özsaygı ve kendini açma boyutları arasındaki ilişki olup olmadığının tespit edilmesine yönelik yapılan tespitlerde özsaygı ve kendini açma boyutları arasında negatif yönlü (ters orantılı), ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bireylerin özsaygı düzeyleri arttıkça kendini açma düzeylerinin azaldığı görülmektedir. Özsaygı- kendini açma boyutları ve bireyin diğer bireylerle ilişki düzeyleri ile ne kadar ilişkili olacağı alt boyutlar bazında incelendiğinde özsaygı- kendini açma ve kişinin diğer kişilerle ilişki kurma becerisi arasında anlamlı ve bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kişinin diğer kişilerle olan ilişki becerisine özsaygı boyutunun kendini açma boyutuna oranla daha çok etki ettiği görülmektedir. Yüksek özsaygı sahibi olan kişilerin toplumda statü sahibi olmaları da mümkün görünmektedir. Özel ilişkilerinde ve sosyal çevrelerinde kendini açma davranışının içerdiği riskler nedeni ile yüksek özsaygı derecesine sahip kişilerin kişilerarası iletişimlerinde kendini açma davranışı sergilemekten kaçınabileceklerini ifade edebilmekteyiz.

Özsaygı- kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasındaki ilişkinin incelenmesi sonucunda elde edilen sonuçlara göre özsaygı ile kendini açma ve kişinin diğer kişilerle ilişki becerisi arasında anlamlı ve bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Özsaygı ve kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerine olan etkisinin araştırılması sonucunda özsaygı ve kendini açma boyutlarının kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi, orta ve iyi

değil olma durumları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Özsaygı düzeyi yüksek olan kişilerin özsaygı düzeyleri düşük olan kişilere göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 6,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Kendini açma düzeyi yüksek olan katılımcıların kendini açma düzeyleri düşük olan katılımcılara göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığı yaklaşık olarak 3,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonucunun Devito'nun kişilerarası ilişkilerde kendini açma kavramı oldukça önemli bir yere sahip bulunmaktadır. İlişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesinde ve devamlılığında en önemli faktörlerden birisi olan kendini açma davranışı kişilerarası ilişkilerde bireylerin birbirlerini daha çok tanıyıp, anlayabilmelerine katkıda bulunurken aynı zamanda bireyin kendini de derinlemesine tanımasını ve anlamasını da sağlamaktadır. Kendini açma davranışı kişilerarası ilişkilerin daha çabuk kurulmasında, daha rahat geliştirilebilmesi ve daha güvenli ve dürüst olarak sürdürülebilmesinde oldukça önemli bir rol üstlenmektedir ²⁸⁶, yargısının ve Hargie ve Dickson'ın kişiler kendini açma sürecinde içinde buldukları ilişkiyi geliştirme imkanı bulmaktadır. İlişki içerisinde kendini açma davranışı gerçekleşirken aynı zamanda bireyler arasındaki farkındalık duygusu artmakta, yüz yüze iletişim oluşmakta ve karşılıklı bir düşünce ve duygu alışverişi gerçekleşmektedir. Tüm bu fonksiyonları kapsamakta olan kendini açma süreci kişilerarası ilişkilerin yakınlık derecesini arttırmakta ve ilişkinin gelişimi için önemli bir davranış durumuna gelmektedir ²⁸⁷ yargısının ileri sürülen düşünceleri desteklediğini ifade edebilmekteyiz.

Bu çalışmada kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı ilişkisi incelenmiştir. Kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma ve özsaygının ilişkili ve etkili olduğu, kişinin diğer kişiler ile iletişim becerisi üzerinde de olumlu yönde etkileri olduğu saptanmıştır.

²⁸⁶ Joseph A. Devito, **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A, 2004, s.71.

²⁸⁷ Owen Hargie, David Dickson, **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, 2004, U.S.A and Canada, ss. 243- 245

SONUÇ

Çalışmada kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı arasındaki ilişki teorik açıdan ele alınmakta ve araştırma sonuçları ile bu ilişki açıklanmaktadır. Kişilerarası iletişim, insan ilişkilerinin var olduğu her alanda, her bağlamda varolan bir iletişim türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Kişilerarası iletişim sürecinin kurulduğu her ilişkide aynı zamanda bir kişilerarası ilişkiden de sözedilebilmektedir. Bu anlamda kişilerarası iletişim ve kişilerarası ilişki kavramı birbiri ile yakından bağlantılı olarak değerlendirilebilmektedir. Kişilerarası ilişki ve iletişime yönelik çeşitli kuramlarla açıklanmaya ve daha derin olarak incelenmeye çalışılan kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişim birden fazla sayıda ve özellikle iki insanın bulunduğu her bağlamda çeşitli düzeylerde kurulan, karşılıklılık, süreklilik, gönüllülük gibi temel esaslara dayanan birden fazla kanal vasıtasıyla iletişim kurmaya olanak veren bir ilişki ve iletişim türüdür.

Kişiler arasında kurulan iletişim sözlü olabileceği gibi söz içermeden beden hareketleri, ses tonu, sessizlik, ortam kullanımı vb. gibi bir takım özellikleri kullanmak suretiyle de kurulabilmektedir. Kişiler iletişimin içinde geliştiği bağlama ilişkin olarak sözlü veya söz içermeyen, sözsüz iletişim türünü tercih etmektedir. Kişilerarası iletişim kendi yapısı içerisinde birçok ögeye sahip bulunmaktadır. İletişim sürecinde iletilmek istenen iletiyi, mesajı oluşturan kişiye kaynak, iletilen mesajı anlamlandıran, kodaçıcı kişiye ise alıcı adı verilmektedir. Kişilerarası iletişimin döngüsel bir yapı arz eden sürecinde kişiler birbirleri karşısında hem iletilmek istenen mesajı oluşturan, kodlayan hem de iletilen mesajı anlamlandıran, kod açan durumunda bulunmaktadır. Kişilerarası iletişimin geribildirim ögesi iletişim sürecinin etkinliğini ve etkileşimini var eden bir özellik olarak ifade edilmektedir. Kişilerarası iletişimin ileribildirim ögesi iletilecek olan mesajın kabul veya red edilebileceği olasılığını öngörmeye yarayabilmekte ve bu özellik sayesinde mesajı iletenin mesajı düzelterek yeniden düzenlemesine olanak sağlamaktadır. Mesajların iletilmesinde kullanılan kanallar, iletişimin gerçekleştiği ortama yönelik gürültü faktörü ve iletişimin içerdiği etik özelliklerde iletişim sürecinde etkili olmaktadır.

Kişilerarası iletişim kişiye kendi benliğini en iyi şekilde keşfetme, tanıma ve değerlendirme fırsatı yarattığı gibi aynı zamanda kişilerarası iletişime girdiği diğer bireyi de yakından tanıma olanağı sağlayabilmektedir. Kişilerarası iletişimin önemli özelliklerinden biri olan, iletişim sürecinin hemen her aşamasında yüksek veya düşük seviyelerde varolan, Altman ve Taylor'un Sosyal Nüfuz Teorisinde de açıklandığı gibi kendini açma davranışı yüzeysel düzeylerden derin yüzeylere doğru ilerledikçe kişinin benliğinin en derin kısımlarında yer alan derin sırların ortaya çıkmasını da sağlamaktadır^{*}. Kendini açma sürecinde Johari penceresi olarak isimlendirilen model kişinin kendine yönelik bildiği, bilmediği, görmezden geldiği ve kendisinin bile hatırlayamadığı benlik bilgilerini ortaya çıkarması bakımından önemli olarak görülmektedir. Johari penceresi modeli kişinin benliğine, duygu, düşünce ve bilgilerine yönelik dört bölümden oluşan ve aynı boyutlardaki pencere bölümleri ile görselleştirilen kısımlardan oluşmaktadır. Johari Penceresi modeli Freud'un Psikanalitik Teorisinde de açıklandığı gibi kişinin benliğinin derinliklerinde ve biliçaltında yer alan özel bilgilerin ve deneyimlerin de ortaya çıkmasını sağlamaktadır^{*}. Johari penceresi kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma davranışı sergileyen bireylerin düşünce, tutum ve davranışlarının daha iyi anlaşılmasına yol açabilmekte ve kişilerarası iletişimi olumlu yönde etkileyebilmektedir.

Kendi benliğini ve kendi kişilik özelliklerini algılayabilen, tanıyan, kendilerine dair farkındalıklarını geliştirebilen kişiler İletişim Yeterliliği Teorisinde Spitzberg ve Cupach'ın da belirttiği gibi, kişilerarası iletişimlerinde yeterlilik sahibi, olumlu özellikler taşıyan, iletişime ve kendilerine olumlu katkılar sağlayabilen ve sağlıklı iletişim kurabilen bireyler olabilmektedir^{*}. Kişinin kendini açma davranışı kişinin psikolojik özellikleri ile yakından ilgili bulunmaktadır. Kendini açma davranışı

* Sosyal Nüfuz Teorisi; Altman ve Taylor tarafından geliştirilen sosyal nüfuz teorisi kişilerarası iletişim sürecinde bireylerin etrafında soğan kabuğuna benzer, ilişkinin düzeyini belirleyen katmanların bulunduğunu belirtmektedir.

* Psikanalitik Teori; Psikanalitik teoride Freud, insan zihninin ancak çok küçük bir bölümünün görünür ve bilinebilir olduğunu ve bilinçli yaşantımızı yansıttığını ileri sürmektedir. Freud'a göre; insan zihninin çok büyük bir bölümü kişinin bilinçdışı bölümünü oluşturmaktadır.

* İletişim Yeterliliği Teorisi; Kişilerin kişilerarası ilişkilerinde hangi özellikleri ve bilgileri ile yeterli işlevsellikte bulunarak iletişim kurabileceğini açıklayan ayrıca kişinin bireysel olarak sahip bulunduğu zihin kapasitesi, davranışsal özelliklerine ilişkin güçlü ve zayıf yönlerini tanımlarının gerekliliğini ileri süren bir teoridir.

gösterebilen kişiler geçmiş yaşantılarına dair taşıdıkları olumsuz duygu ve düşüncelerinden kurtulabilmekte, kendilerini arındırabilmektedir. Kişilerarası iletişimde kendini açma sergileyen bireyler var olan ilişkilerini güçlendirirken aynı zamanda diğer bireylerin aktardığı bilgiler, duygu ve düşünceler ile diğer bireyi daha iyi analiz edebilirken farklı bir bakış açısıyla kendi benliklerine de yaklaşabilmektedir. Kişiler diğer bireylere kendini açma davranışında bulunmaları sürecinde diğer bireye ait özel bilgilerin de paylaşılması sonucunda kişilerarası etkileşimi sağlamakta ve kişilerarası iletişimin önemli özelliklerinden olan karşılıklılık esasını da yerine getirmiş olmaktadır.

Kişilerarası iletişimde etkileşimin güçlenmesi var olan iletişimin uzun süreli ve daha gelişimsel olmasına yol açmaktadır. Kişilerarası iletişim aynı zamanda kişilerarası iletişim sürecindeki kişilere üzerinde yaşadıkları dünyayı, her kültür ve coğrafyadan kaynaklanan bilgi, düşünce ve davranış şekillerini tanıma fırsatı vermektedir.

Kişilerarası iletişim sürecinde birey kendi benliğinden hoşnutluk derecesinin de farkına varabilmektedir. Bu bağlamda kişilerarası iletişim kuran ve söz konusu süreçte anlamlı ve doyumlu ilişkilerle uzun süreli, sağlıklı ilişkilere sahip olmak isteyen bireylerin özsaygı sahibi olmaları gerektiği ifade edilebilir. Özsaygı kavramı benlik kavramının tanımı yapılmadan tam olarak açıklanamayacağı düşünüldüğü için çalışmada benlik kavramı ve ardından özsaygı kavramından bahsedilmiştir. Benlik kavramı ve özsaygı kavramları arasındaki ilişki şu şekilde ifade edilebilmektedir; benlik tümüyle bireyin kendisi hakkındaki yargılarından oluşan bir kavramdır. Diğer bir deyişle benlik, bireyin içyapısına ait tüm özellikleri kapsayan, bireyin kendisine ait nitelikleri kendi öznel yorumuyla değerlendirmesidir. Benlik, kişinin kendisi hakkındaki algıları, duyguları, düşünceleri, tutum ve inançlarını kapsayan bir kavramdır. Kişinin kendisini nasıl bir insan olarak gördüğünün öznel bir değerlendirmesi olan benlik kişinin kendisine ait kişisel özelliklerinin ve insana dair diğer çeşitli özelliklerin kendisinde yer alma derecesi hakkındaki değerlendirmelerinin tamamı, kişinin kendini ve dünyayı algılama biçimidir. Benlik kavramını açıklamadan giriş yapamayacağımız özsaygı kavramı ise; özellikle 1960'lı yıllardan itibaren artan bir ivmeyle akademik literatür içine giren "özsaygı" kavramı günümüzde derin olarak popüler kültürün içine yerleşmiş bulunmaktadır.

Özsaygı kişinin kabul edilen benliği ile (benliğe objektif bir bakış açısını kapsamaktadır) ideal benliği (olmak istediği benlik) arasındaki çelişkiden meydana gelmektedir. Kişinin var olan gerçek benliği ile idealize ettiği benliği arasındaki fark büyüdükçe kişinin sahip olduğu özsaygı düzeyi azalmaktadır. Kişinin gerçekte var olan benliği ve ideal benlik düşüncesi ne kadar birbirine yakınsa kişi o derece mutlu, kişisel tatmini fazla, ruhsal olarak sağlıklı bir kişiliğe yakın olmaktadır. Var olan benliğini kabullenerek ideal benliği ile arasındaki farkı azaltabilmeyi başaran kişi kendisini olduğu gibi kabul etmekte, çeşitli alanlardaki yetersizliklerinin farkında olmakta ve kendi varlığına verdiği değer seviyesini yükseltebilmektedir. Olumsuz duygulardan oluşan ve hayatta yaşadığı her kötü deneyimi diğer bireylerlere atıfta bulunduğu bir düşünce sisteminden daha olumlu, uzun süreli, sağlıklı iletişim ve ilişkiler kurabildiği bir yaşama doğru yönelir. Ayrıca hayattaki amaçlarına gerçekçi bir biçimde ulaşmaya çalışır. Fakat söz konusu iki benlik arasındaki fark büyükse kişi, kişisel tatminden uzak, yaşamından, kendisinden ve yaşamı içinde yer alan tüm öge ve bireylerden hoşnutsuzluk derecesi düşük olarak, negatif bir ruhsal sağlıkla yoluna devam etmeye çalışır.

Özsaygının değerlilik ve yeterlilik olmak üzere ki ana boyutu bulunmaktadır. Özsaygının yeterlilik boyutu kişinin gerçekte sahip olduğu yetenekleri, nitelikleri ve fiziksel görüntüsünden iç dünyasına kadar var olan özelliklerin birey tarafından gerçekçi bir bakış açısıyla algılanıp, değerlendirilmesidir. Birey yeterlilik duygusu ile yaşamda hangi alanlarda başarılı olup olamayacağını öngörebilmektedir. Ayrıca birey yeteneklerinin kapasitesi, sınırlılıkları hakkında bilgi sahibi olması ile kendisine yaşamda daha gerçekçi ve ulaşılabilir hedefler belirleyebilmektedir.

Özsaygının değerlilik boyutu ise kişinin kendi benliğine, sahip olduğu varlığına, özüne vermekte olduğu değeri ifade etmektedir. Birey kendi varlığına verdiği değerle tüm hayatı boyunca kurmuş ve kuracak olduğu kişisel ilişki ve iletişimlerinde kendini temsil etmekte ve diğer bireyler karşısındaki anlam ve değerini de belirlemiş olmaktadır. Özsaygısının oluşumunu incelediğinde sadece birey tarafından ortaya çıkarılıp, geliştirilmesi zor bir duygu olduğu görülmektedir. Birey özsaygı duygusunu kazanma ve bu duygusunu geliştirme aşamasında birçok kişisel ve çevresel faktörden etkilenmektedir. Bu faktörler arasında; aile, öğretmen, eğitim ve sosyo kültürel özellikleri yansıtan çevre faktörünü sayabilmekteyiz.

Çocukluk dönemi kişinin özsaygı duygusunun temellerinin kurulduğu bir dönem olması yönünden kişinin özsaygı gelişimi üzerinde büyük önem taşımaktadır. Çocukluk döneminde özsaygının geliştirilebilmesi için birçok faktör etkili olabilmektedir. Bu faktörler arasında; sevgi, aile ilişkileri, sağlık gibi faktörler sayılabilmektedir. Kişinin çocukluk dönemini takip eden ergenlik dönemi ve yetişkinlik dönemin ise kişinin diğer kişilerle olan ilişki ve iletişimlerinde olumlu bir bakış açısıyla hareket etmesi kişinin özsaygı duygusunu geliştirmesi ve korumasında önem taşımaktadır. Kişinin özsaygı duygusunu geliştirebilmesi aynı zamanda var olan özsaygı duygusunu koruyabilmesi olaylara karşı ümitsizliğe kapılmadan mücadele verebilmesi ve geçmişte yaşadığı olumsuz deneyimleri ve bu olaylara yönelik duygularını şimdiki olaylara ve duygularına taşımamasına bağlı olduğu ifade edilebilir. Ayrıca kişilerarası iletişim sürecinde kendini açma davranışının sergilemesinde kişinin içinde bulunduğu kültürün özellikleri de etkili bulunmaktadır. Kişi içinde yetiştiği ve yaşamını sürdürdüğü toplumun kendisine aktardığı tüm özellikleri kişilerarası iletişiminde yansıtmaktadır. Bireyin özsaygı oluşumunda kişilerarası ilişki ve iletişimin önemi görmezden gelinmemelidir. Kişilerarası iletişimlerini sağlıklı bir şekilde kurabilen bireyler, kendi benliklerini gerçekçi bir biçimde ortaya çıkarabilmektedir. Böylece birey içinde bulunduğu iletişim sürecinde farkındalık derecesi yüksek, karşısındaki bireye karşı daha olumlu duygu, tutum ve davranışlarla yaklaşabilen bir birey olabilmektedir.

Çalışmada kişilerarası iletişimde kişilerin kendini açma ve özsaygı arasındaki ilişki incelenmiştir. Nicel araştırmaya yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen konuya yönelik araştırmada online olarak hazırlanan, kendini açma envanteri ve özsaygı envanterine ait sorulardan oluşan anketler katılımcılara e-mail yoluyla ulaştırılmıştır. Aratırmanın evreni ve örneklemini İzmir Büyükşehir Belediyesi çalışanları ve Konak ilçesinde ikamet eden kişilerden oluşturulmuştur. Toplam 350 anket formu gönderilmiş, 319 anket formu yanıtlanmış olarak ulaştırılmıştır. Yanıtlanan anketlerden geçerli olarak sayılabilecek 261'i değerlendirmeye alınmıştır ve verilen cevaplar doğrultusunda değerlendirme yapılmıştır.

Kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı ilişkisini incelemeye yönelik yapılan araştırmada yer alan bulgular bölümünde katılımcıların cinsiyetlerini, yaşlarını, medeni durumlarını, mesleki durumlarını, mesleki kıdem durumlarını, gelir düzeylerini

ve eğitim durumlarını gösteren katılımcıların demografik bilgilerini içeren bulguların yer aldığı bir tablo kullanılarak kişilerin demografik özelliklerinin özsayı ve kendini açma boyutlarına etkisi incelenmiştir. İnceleme sonucunda kişilerin cinsiyetlerinin kendini açma üzerinde etkili olmadığı, kişilerin cinsiyetlerinin özsayı üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada kadın bireylerin özsayı düzeyleri erkek bireylerden daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Kadın bireylerin kendi benliklerini daha iyi tanımaları, yaşama yönelik sorgulama ve olayları analiz isteklerinin erkek bireylerden daha yüksek olduğunu ifade edebilmekteyiz. Tüm bu faktörler kadın bireylerin özsayı düzeyini erkek bireylerden daha yüksek olarak belirleyebilmektedir.

Araştırmada katılımcıların yaş durumlarının kendini açma ve özsayı üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir. Farklı yaşlarda olan katılımcıların kendini açma ve özsayı düzeylerinin birbirlerine benzer seviyelerde bulunduğu görülmektedir.

Araştırmada katılımcıların medeni durumlarının kendini açma ve özsayı boyutu üzerindeki etkisi incelendiğinde bekar kişilerin kendini açma ve özsayı düzeyleri evli kişilere göre daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Evli bireylerin kendini açma davranışının yanlış anlaşılma, reddedilme, suçluluk duyma vb. gibi risklerinden bekar bireylere oranla daha çok kaçındıkları söylenebilmektedir. Bekar bireylerin kendilerini evli bireylere göre daha yalnız hissetmeleri kişileri kişiler arası iletişime daha fazla yönlendirebilmektedir. Bekar bireylerin kendi benliklerini tanımada, sorgulamada ve gerçekçi bir biçimde benliklerine yaklaşma davranışlarında evli bireylere göre daha başarılı olduklarını ayrıca kendi kişiliklerinde yer alan özellikleri keşfetmeye daha istekli davrandıklarını ifade edebilmekteyiz.

Araştırmada katılımcıların mesleki durumlarının kendini açma üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Memur ve esnaf mesleğine mensup bireylerin kendini açma davranışı sergileme düzeyleri diğer meslek gruplarında yer alan bireylere oranla daha yüksek olarak belirlenmiştir. Kişilerarası iletişim düzeyinin söz konusu mesleklerde daha yüksek olmasının kişilerin iletişimlerinde kendini açma sergilemelerine neden olabildiğini ifade edebilmekteyiz. Araştırmada kişilerin meslek durumlarının özsayı düzeyleri üzerinde etkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada katılımcıların meslek kıdemlerinin kendini açma ve özsayı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme

sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Meslek kıdemi yüksek olan kişilerin sosyal yaşamlarında statü sahibi oldukları düşünülür ise kişilerin kendini açma davranışının içerdiği risklerden diğer kişilere oranla olumsuz yönde daha fazla etkilenebilecekleri ifade edilebilir. Yüksek mesleki kıdeme sahip kişilerin kendini açma davranışında yer alan mahrem bilgilerin paylaşılmasının yarattığı güvenlik riskinden dolayı kendini açma düzeylerinin düşük olduğunu ifade edebilmekteyiz. Katılımcıların mesleki kıdem durumlarının özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada 1-5 yıl ve 16-20 yıl arası kıdeme sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 6-10 yıl ve 11-15 yıl kıdeme sahip olan katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Kıdem sahibi kişilerin aynı zamanda sosyal yaşamda statü sahibi olma oranlarının kıdem durumu düşük kişilere oranla daha yüksek olduğu ifade edilebilir. Mesleki kıdem durumları yüksek kişilerin kendilerini daha iyi tanımaya ve daha farklı yönlerden yaşamı sorgulamaya yatkın oldukları bu yüzden özsaygı düzeylerinin de yüksek olabileceği ifade edilebilir.

Araştırmada katılımcıların gelir durumlarının kendini açma ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilerek 1.500 TL ve altında gelire sahip olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin 1501TL ve üstündeki tüm gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Araştırmada 1.500 TL ve 3.001 TL üstü gelire sahip olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin 1.501-2.000 TL, 2.001-2.500 TL ve 2.501-3.000 TL olan gelir gruplarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Gelir düzeyi düşük olan kişiler genellikle gelir düzeyi yüksek olan kişilere oranla sosyal yaşamda daha düşük düzeyde kariyer sahibi olabilmektedir. Kariyer sahibi olamayan kişilerin kendini açmanın risklerinden daha az kaçındıklarını ifade edebilmekteyiz. Gelir düzeyi yüksek kişilerin hem fiziksel hem de ruhsal sağlıklarını korumada gelir düzeyi düşük olan kişilere oranla daha yüksek olduğu ifade edilebilir. Yüksek gelire sahip kişiler özsaygı sahibi olabilmekte ve bu duyguyu geliştirebilmektedir.

Araştırmada katılımcıların eğitim düzeylerinin kendini açma ve özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Eğitim düzeyi yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların kendini açma düzeylerinin lise ve lisans eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Eğitim düzeyi yüksek olan bireylerin kişilerarası iletişime

olumlu yönde katkıları bulunan kendini açma davranışını eğitim düzeyi düşük olan katılımcılara oranla daha fazla sergiledikleri görülmektedir. Eğitim düzeyi lisans, yüksek lisans ve doktora olan katılımcıların özsaygı düzeylerinin lise eğitimi almış gruplara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Kişinin eğitim düzeyinin yüksek olması aynı zamanda kişinin kendi benliğine, iletişimde olduğu kişilerin benliklerine ve hayat karşı daha bilinçli ve olumlu olarak yaklaşmasını sağlamaktadır. Hayatın çeşitli alanlarında farkındalıkları yüksek düzeyde olan bireylerin özsaygı düzeylerinin de yükseldiğini ifade edilebilir.

Araştırmada katılımcıların diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi orta ve iyi değil olması durumunun özsaygı ve kendini açma üzerine olan etkilerinin araştırılması da gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin kendini açma boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Araştırmada diğer kişilerle ilişki düzeyinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların kendini açma düzeyleri diğer kişilerle ilişki düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sonuçlara göre kişilerarası iletişimde başarı gösterebilen ya da başarılı olduğunu düşünen bireyler kişilerarası iletişimin karşılıklı ve uzun ömürlü olmasını sağlayan, olumlu yönde gelişmesine katkıda bulunan bir faktör olan kendini açma davranışını yoğun olarak sergilemektedir. Analiz sonuçlarına göre kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin özsaygı boyutu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Araştırmada diğer kişilerle ilişki düzeyinin çok iyi ve iyi olduğunu belirten katılımcıların özsaygı düzeylerinin diğer kişilerle ilişki düzeyi orta ve iyi değil olarak görüş bildiren gruba göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kişinin özsaygı duygusuna sahip olması kişilerarası iletişimlerine direkt olarak yansıdığı, bir diğer ifade ile kişi iletişim sürecinde karşısındaki kişiyi daha iyi analiz edebildiği, kendi duygu ve düşüncelerini tanımasından kaynaklı olarak kendisini de karşısındaki bireye daha doğru ve açık olarak aktarabildiği ifade edilebilir. Özsaygı düzeyi yüksek bireylerin empati duygusuna sahip, karşılarındaki bireyin duygu ve düşüncelerine saygılı ve olumlu yönde düşünmeye meyilli bireyler oldukları söylenebilir. Tüm bu özelliklere sahip bulunan bireylerin kişilerarası iletişimlerinde başarılı olabileceği ifade edilebilir.

Araştırmada kendini açma ve özsaygı arasında bir ilişki bulunup bulunmadığı incelenmiş ve kendini açma- özsaygı arasında anlamlı ilişkiler bulunduğu tespit edilmiştir. Araştırmada kendini açma ve özsaygı arasında elde edilen sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutları arasında negatif yönlü (ters yönlü) bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Kişilerin kendini açma düzeyleri yükseldikçe özsaygı düzeylerinin düştüğü, kişilerin özsaygı düzeyleri yükseldikçe kendini açma düzeylerinin düştüğü tespit edilmiştir.

Araştırmada özsaygı- kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi arasındaki ilişki incelenmesi sonucu boyutlar birbirleri ile ilişkili olarak tespit edilmiştir. Sonuçlarda kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin özsaygı boyutunun, kendini açma boyutuna oranla daha etkili olduğu görülmektedir.

Araştırmada özsaygı- kendini açma boyutları ve kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisi üzerine olan etkisinin araştırılması sonuçlara göre özsaygı ve kendini açma boyutlarının kişinin diğer kişilerle iletişim kurma becerisinin çok iyi, iyi, orta ve iyi değil olma durumları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Özsaygı düzeyi yüksek olan katılımcıların özsaygı düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerisinin yüksek olma olasılığının yaklaşık olarak 6,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kendini açma düzeyi yüksek olan katılımcıların kendini açma düzeyleri düşük olan katılımcılara göre iletişim kurma becerilerinin yüksek olma olasılığının yaklaşık olarak 3,8 kat yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Kişilerarası iletişimde kendini açma ve özsaygı ilişkisini incelemeye yönelik yapılan bu araştırmada kendini açma ve özsaygı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir, bununla birlikte araştırmada elde edilen bulguların bir kısmı kısmen literatür bilgisini desteklemektedir. Bu bağlamda, araştırma literatüründe de yer aldığı gibi kişinin kişilerarası iletişimde kendini açma sergilemesinin ve kişinin özsaygı sahibi olmasının ve özsaygı düzeyinin yüksek olmasının kişinin kişilerarası iletişiminin kurulması sürecinden başlayarak iletişimin gelişmesine, uzun ömürlü olmasına ve olumlu özellikler taşımasına pozitif yönde bir etkisi olduğu araştırma sonuçlarında tespit edilmiştir. Dünya yüzünde insanoğlunun varlığı ile birlikte varlığını oluşturduğu kabul edilen bir iletişim türü olan kişilerarası iletişim sürecinin insan doğasının karmaşıklığından etkilenmekte olduğu ifade edilebilir. Araştırma özsaygı ile kendini

açmanın kişilerarası iletişim sürecinde birbirleri ile olan ilişkilerini saptamak amacı ile yapılmış olup, literatüre bu alanda bir çalışma olarak sunulmaktadır. Kişilerarası iletişim sürecinde etkili olan birçok faktör arasında kendini açma davranışının ve kişinin sahip olduğu özsaygı düzeyinin kişinin kişilerarası iletişimine katkıları ve olumlu yönde yansımaları olduğu ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

Adler, A. (2004), **Psikolojik Aktivite, Üstünlük Duygusu ve Toplumsal İlgi**, Say Yayınları, İstanbul.

Akgül, P. K. (2014). **İletişim, Dans ve Beden Dili**, Cinius Yayınları, İstanbul.

Altman, I., Taylor D. A. (1973). **Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships**, Holt, Rinehart and Winston Inc., U.S.A.

Anderson, J. A. (1989). **Communication Yearbook/12**, Sage Publications, U.S.A.

Atkinson, R., Atkinson, R. C., Hilgard, E. R. (1995). **Psikolojiye Giriş II**, Sosyal Yayınlar, İstanbul.

Aziz A. (2010), **İletişime Giriş**, Hiper Link Yayınları, İstanbul.

Barry E. Farber. (2006), **Self-Disclosure in Psychotherapy**, The Guilford Press, New York.

Bednar, R. L., Wells, G. M., Peterson, S. R. (1989). **Self Esteem: Paradoxes and Innovations in Clinical Theory and Practice**, Washington, DC: American Psychological Association, U.S.A.

Beebe S. A., Beebe, S. J., Redmond, M. V. (2008). **Interpersonal Communication Relating to others**, Pearson International Edition, U.S.A.

Berk, L. E. (1993). **Infant, Children, and Adolescents**, Allyn and Bacon, U.S.A.

Berko, R., Aitken, J. E., Wolvin A. (1992). **ICOMM: Interpersonal Concepts and Competencies**, Rowman& Littlefield Publishers Inc., U.S.A.

Bilgin, N. (2013). **Sosyal Psikoloji**, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir.

Bowlby, J. (1982). **Attachment And Loss, Volume I Attachment**, Basic Books, U.S.A.

Brave, S., Dahley, A. (1997). **Late-Breaking/Short Talks inTouch: A Medium for Haptic Interpersonal Communication**, Media Laboratory Cambridge, U.S.A.

Breckenridge M. E., Vincent, E. L. (1965). **Child Development Physical and Psychological Growth Throught Adolescence**, W. B. Saunders Company, U.S.A.

Brown, J. D., Marshall, M. A. (2010). **The Three Faces of Self-Esteem**, Psychology Press, New York.

Caputo, J. S., Hazel, H. C., McMahon, C. (1994). **Interpersonal Communication, Competency Through, Critical Thinking**, Allyn and Bacon, USA.

Clarke, E. (2014). **50 Tips to Build Your Self-Esteem**, Anna Barnes Summersdale Publishers, USA.

Cozby, P. C. (1973). **Self-Disclosure: A Literature Review**, Psychological Bulletin, U.S.A.

Cushman, D.P., Cahn, D. D. (1985). **Communication in Interpersonal Relationships**, Suny Series in Human Communication Processes, State University of New York Press, U.S.A.

Cüceloğlu D. (2011). **Yeniden İnsan İnsana**, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Çetinkaya, B. (2009). **Kendini Açma**, Pegem Akademi Yayınları, Ankara.

Derlega, J.V., Berg, H. (1987). **Self-Disclosure, Teory Research and Theraphy**, Springer Science+Business Media, U.S.A.

Devito, J. A. (2004). **The Interpersonal Communication Book**, Pearson Edition, U.S.A.

Döğüşgen, M. M., (2013). **Çocukluktan Ergenliğe Duygusal Gelişim ve Özgüven**, Ekinoks Yayın, İstanbul.

Dökmen, Ü. (2006). **İletişim Çatışmaları ve Empati**, Sistem Yayıncılık, İstanbul,

Dökmen, Ü. (2006). **Küçük Şeyler**, Sistem Yayıncılık, İstanbul.

Dwyer, D. (2002). **Interpersonal Relationships**, Routledge Modular Psychology Series, Taylor&Francis, London.

Dwyer, J.D. (2014). **Interpersonal Relationships**, Routledge Taylor&Francis Group, NewYork.

English,O. S., Stuart, M. (1954). **Çocuk ve Gençte Duygusal Problemler**, Maarif Basımevi, İstanbul.

Erdoğan, İ., Alemdar, K. (1990). **İletişim ve Toplum Kitle İletişim Kuramları Tutucu ve Değişimci Yaklaşımlar**, Bilgi Yayınları, Ankara.

Evans, III F.B. (1996). **Harry Stack Sullivan Interpersonal Theory and Psychotherapy**, Routledge, London.

Fisher, B. A. F. (1987). **Interpersonal Communication: Pragmatics of Human Relationships**, Random House, New York.

Fiske, J. (1996). **İletişim Çalışmalarına Giriş**, Bilim Sanat Yayınları/ARK, Ankara.

Freud, S. (1982). **Psikanalize Giriş Genel Nevroz Öğretisi**, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Yayınları, II. Baskı, İstanbul.

Göksel, A. B., Yurdakul Başok N., (2013). **Temel Halkla İlişkiler Bilgileri**, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir.

Greenier, K. D., Kernis, M. H., Waschull, S. B. (1995). **Not all High or Low Self Esteem People are the Same / Theory and Research on Stability of Self Esteem**, Springer Science+ Business Media, New York.

Gürüz, D., Eğinli, T. A. (2010). **İletişim Becerileri Anlamak- Anlatmak- Anlaşmak**, Nobel Yayınları, İstanbul.

Gürüz, D., Eğinli, T. A. (2011). **Kişilerarası İletişim Bilgiler- Etkiler- Engeller**, Nobel Yayınları, İstanbul.

Güz, Nükhet. (1998). **Ulusal Savunma ve Ulusal Güvenlik Yapılanmasında İletişim Stratejileri**, Harp Akademi Yayınları, İstanbul.

Hargie, O., Dickson, D. (2004). **Skilled Interpersonal Communication Research, Theory and Practice**, Routledge, U.S.A.

Hartley, P. (1999). **Interpersonal Communication**, Routledge, London.

Heatheron, T. F., Ambady, N. **Self-Esteem, Self-Prediction, and Living Up to Commitments**, Stanford Education, U.S.A.

Hirsch, M. G. (1993). **Student Self-Esteem Integrating the Self**, Technomic Publishing, U.S.A.

Horwitz, B. N., Neiderhiser, J. M. (2005). **Gene-Environment Interplay Interpersonal Relationships Across the Lifespan**, Springer, U.S.A.

Horowitz, F. D. (1975). **Child Development Research**, The University of Chicago Press, U.S.A

Hortaçsu, N. (2009). **İnsan İlişkileri**, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara.

İmamoğlu, E. S. (2009). **Kişilerarası İlişkiler**, Yeni İnsan Yayınevi, İstanbul.

Jones, E. (1974). **Psycho-Myth, Psycho-History**, The Stonehill Publishing Company, New York.

Jourard, S. M. (1964). **The Transparent Self Self-Disclosure And Well-Being**, New York: Van Nostrand Reinhold, U.S.A.

Kağıtçıbaşı, Ç. (2008). **Kültürel Psikoloji Kültür Bağlamında İnsan ve Aile**, Evrim Yayınevi, İstanbul.

Kaya, A. (2013). **Kişilerarası İlişkiler ve Etkili İletişim**, Pegem Akademi, Ankara.

Kaya, A., Erkan, S. (2013). **Deneysel Olarak Sınanmış Grupla Psikolojik Danışma ve Rehberlik Programları- I**, Pegem Akademi, Ankara.

Kernis, M. H. (2006). **Self-Esteem Issues and Answers**, Psychology Press Taylor& Francis, New York.

Keshen, R. (1996). **Reasonable Self-Esteem**, McGill-Queen's University Press, Canada.

Koç, S., Gün, N. (2006). **Özsaygı Öncelikler Listende Kaçınıcı Sıradasın?**, Kuraldışı Yayıncılık, İstanbul.

Köknel, Ö. (1982). **Kaygıdan Mutluluğa Kişilik**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

Köknel, Ö., (1986). **İnsanı Anlamak**, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

Kulaksızoğlu, A. (1998). **Ergenlik Psikolojisi**, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Lawrence, D. (2006). **Enhancing Self Esteem in the Classroom**, Chapman Publishing, London.

Levinger, G., Raush, H. L. (1977). **Close Relationships Perspectives on the Meaning of Intimacy**, University of Massachusetts Press Amherst, U.S.A.

Lidenfield, G. (1997). **Kendine Güvenen Çocuk Yetiştirme**, HYB Yayınları, Ankara.

Littlejohn, S. W., Foss, K. A. (2009). **Encyclopedia of Communication Theory**, Sage Reference Publication, U.S.A.

Luxmoore, N. (2008). **Feeling Like Crap**, Jessica Kingsley Publishers, U.S.A.

Mead, G. H., Morris, C. W. (1967). **Mind, Self and Society from The Standpoint of a Social Behaviorist**, The University of Chicago Press, U.S.A.

Medsker, K. L., Fry, J. P. (1997). **Communication Skills: A Research-Based Approach**, Elsevier Science, U.K.

Mısırlı, İ. (2008). **Genel ve Teknik İletişim Kavramlar, İlkeler, Uygulamalar**, Detay Yayıncılık, Ankara.

Morganett, R. S. (1990). **Yaşam Becerileri, Egenler için Grupla Psikolojik Danışma Uygulamaları**, Pegem Yayıncılık, Ankara.

Mutlu, E. (1994). **İletişim Sözlüğü**, Ark Yayınevi, Ankara.

Myers, G. E., Myers M. T. (1998), **The Dynamics Of Human Communication A Laboratory Approach**, , McGraw-Hill Book Company, U.S.A.

Myruk, C. J. (2006). **Toward a Pozitive Psychology of Self-Esteem**, Springer Publishing Company, New York.

Özdemir, E. (1993). **Güzel ve Etkili Konuşma Sanatı**, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Plummer, D. (2005). **Helping Adolescents and Adults to Built Self-Esteem**, Jessica Kingsley Publishers, U.K.

Pope, A.W., McHale, S. M., Craighead, W. E. (1998). **Self-Esteem Enhancement With Children and Adolescents**, Allyn & Bacon, U.S.A.

Powell, J. (1969). **Why Am I Afraid to Tell You Who I Am?**, Niles, IL: Argus Communication, U.S.A.

Riegel, K. F., Meacham, J. A. (1976). **The Developing Individual in a Changing World**, Mouton, Netherland.

Roberts, R. (2002). **Self-Esteem and Early Learning**, Paul Chapman Publishing, U.K.

Roloff, M. E. (1981). **Interpersonal Communication The Social Exchange Approach**, Sage Publication, U.S.A.

Rosenberg, M. (1986). **Conceiving The Self**, Krieger Publishing Company, U.S.A.

Rosenberg, M. (1965). **Society and the adolescent self-image**, Princeton University Press, U.S.A.

Rosenfeld, L. B. (2009). **Self Disclosure Avoidance: Why I am Afraid to Tell You Who I am**, Routledge Taylor& Frances Group.

Senn, S.D. (2008). **Small Group Counseling for Children**, Youth Light, U.S.A.

Sorensen, M. J. (2006). **Breaking the Chain of Low Self-Esteem**, Wolf Publishing, U.S.A.

Spitzberg, B. H., Cupach, W. R. (1988). **Handbook of Interpersonal Competence Research**, Springer-Verlag, U.S.A.

Spitzberg, B. H., Cupach, W. R (1984). **Interpersonal Communication Competence**, Sage Publication, U.S.A.

Sullivan, H. S., Perry, H. S., Gawel, M.L., Cohen, M. B. (1953). **The Interpersonal Theory of Psychiatry**, The Vail- Ballou Press, U.S.A.

Tesser A., Schwarz N. (2001). **Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes**, Blackwell Publishers, U.K.

Timothy, L. (1957). **Interpersonal Diagnosis of Personality; a Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation**, The Ronald Press Company, New York.

Weinstein, N. (2014). **Human Motivation and Interpersonal Relationships Theory, Research, and Applications**, Springer, U.K.

Wylie, R. C. (1974). **The Self-Concept-A Review of Methodological Considerations And Measuring Instruments**, University of Nebraska Press, USA.

Yanbastı, G. (1996). **Kişilik Kuramları**, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir.

Yavuzer, H. (1995). **Ana- Baba ve Çocuk Ailede Çocuk Eğitimi**, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Yörükoğlu, A. (1986). **Gençlik Çağı Ruh Sağlığı Eğitimi, Ruhsal Sorunları**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.

Yörükoğlu, A. (1993), **Değişen Toplumda Aile ve Çocuk**, Aydın Kitabevi Yayınları, Ankara.

Zillioğlu, M., (1998). **İletişim Nedir?**, Cem Yayınevi, İstanbul.

MAKALELER

Armstrong, T. R (2006). **Revisiting the Johari Window: Improving Communications Through Self-disclosure and Feedback**, Human Development, Regis Üiversity, 27(2), 10–14, U.S.A.

Baack, D., Fogliasso, C., Harris, J. (2000). **The Personal Impact of Ethical Decision: A Social Penetration Theory**, Journal of Business Ethics, Kluwer Academic Publishers, Netherlands.

Balcı, S., Ersanlı, K., **İletişim Becerileri Envanterinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması**, Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, Cilt II, sayı 10.

Balat, U.G. (2007). **İlköğretime Başlayan Çocukların Anne Babalarının Çocuk Yetiştirme Tutumlarının Okul Öncesi Eğitimden Yararlanma Düzeylerine Göre İncelenmesi**, Eğitim ve Bilim.

Bretherton, I. (1992). **The Origins Of Attachment Theory: John Bowlby and Mary Ainsworth**, American Psychological Association Developmental Psychology, U.S.A.

Baumeister, R. F., Leary, M. R. (1995). **The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation**, Psychological Bulletin, U.S.A.

Campbell, J. D. (1990). **Self-esteem and Clarity of the Self-Concept**, Journal of Personality and Social Psychology, U.S.A.

Cast, A.D., Burke P. J. (2002). **A Theory of Self-Esteem**, Oxford Journals Social Sciences, U.K.

Choi, Y. H., Bazarova, N. N. (2015). **Self-Disclosure Characteristics and Motivations in Social Media: Extending the Functional Model to Multiple Social Network Sites**, Original Article Department of Communication, Cornell University, USA.

Cooke, K. A. (1999). **Gender Differences and Self-Esteem**, The Journal of Gender-Specific Medicine, U.S.A.

Coopersmith, S. (1959). **A Method for Determining Types of Self-Esteem**, American Psychological Association, Journal of Abnormal and Social Psychology, U.S.A.

Coopersmith, S. (1968). **Studies in Self-Esteem**, Nature Publishing Group Scientific American, U.S.A.

Coopersmith, S., Sakai, D., Beardslee, B., Coopersmith, A. (1976). **Figure Drawing as an Expression of Self-Esteem**, Journal of Personality Assessment, U.S.A.

Cropanzano, R., Mitchell, M. S. (2005). **Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review**, Journal of Management, U.S.A.

Earhart, F. E. (2007). **Teaching and Learning in Nursing Combining mandala and the Johari Window: An exercise in self-awareness**, Nursing Program, Park University, U.S.A.

Greer, K. B., Barr, N., C., Lindell, A. K. (2014). **Body Talk: Siblings Use of Positive and Negative Body Self-Disclosure and Associations with Sibling Relationship Quality and Body-Esteem**, Article Empirical Research, Springer Science+Business Media, New York.

Horowitz, L. M. (1996). **The Study of Interpersonal Problems: A Leary legacy**, Journal of Personality Assessment, U.K.

Hovardaoğlu, S. (1995). **Kişilerarası İlişkiler ve Davranış Bozuklukları**, Kriz Dergisi.

Hunter, A.G.W. (1998). **Some Psychosocial Aspects of Nonlethal Chondrodysplasias: III. Self-Esteem in Children and Adults**, American Journal of Medical Genetics, U.S.A.

Hunter, J. A., Piatow, M. J., Howard, M. L. (1996). **Social Identity and Intergroup Evaluative Bias: Realistic Categories and Domain Specific Self-Esteem in a Conflict Setting**, European Journal of Social Psychology, New Zealand.

Jourard, S. M. (1958). **A Study of Self-Disclosure**, Scientific American, Nature Publishing Group, U.S.A.

Jourard, S. M. (1964). **Healty Personality and Self-Disclosure**, Mental Hygiene, New York.

Jourard, S. M., **Healty Personality and Self-Disclosure**, Mental Hygiene, Vol 4, New York.

Kılıç, D. E., Önen Ö. (2011). **Öğrenen Örgütlerde Johari Penceresi Burdur Örneklemi**, Uluslararası Avrasya Sosyal Bilimler Dergisi.

Larzelere, R. E., Ted L. (1980). **The Dyadic Trust Scale: Toward Understanding Interpersonal Trust in Close Relationships**Author, Journal of Marriage and Family, National Council on Family Relations Stable.

Lowry, P. B., Cao, J., Everard, A. (2011). **Privacy Concerns Versus Desire for Interpersonal Awareness in Driving the Use of Self-Disclosure Technologies: The Case of Instant Messaging in Two Cultures**, Journal of Management Information Systems, U.S.A.

Maubanel, P., Oudtshoorn, GP. R. (2011). **10 Special Issue Paper an Exploratory Survey of Professional Accountants Perceptions of Interpersonal Communication in Organisations**, Journal of Public Affairs, U.S.A.

McClure, A. C., Tanski, S. E., Kingsbury, J., Gerrard, M., Sargent, J. D. (2010). **Characteristics Associated with Low Self-esteem Among us Adolescents**, Academic Pediacrits, U.S.A.

Misoch, S. (2015). **Stranger on the internet: Online Self-Disclosure and the Role of Visual Anonymity**, Computers in Human Behavior, 48, Elsevier, Switzerland.

Nudelman, S., Rosen, J. C., Leitenberg, H. (1988). **Dissimilarities in Eating Attitudes, Body Image Distortion, Depression, and Self-esteem between High-intensity Male Runners and Women with Bulimia Nervosa**, International Journal of Eating Disorders, U.S.A.

Oliver, S., Redfem, S. J. (1991). **Interpersonal Communication Between Nurses and Elderly Patients: Refinement of an Observation Schedule**, Journal of Advanced Nursing, London.

Plutchik, R. H. R. (1997). **Circumplex Models of Personality and Emotion**, Washington, DC: American Psychological Association, U.S.A.

Schuetz, A. (1998). **Coping with Threats to Self-Esteem: The Differing Patterns of Subjects with High Versus Low Trait Self-Esteem**, European Journal of Personality, Germany.

Story, A. L. (2004). **Self-Esteem and Self-Certainty: A Mediational Analysis**, European Journal of Personality, U.S.A.

Şahin, N. H., Basım, H. N., Çetin, F. (2009). **Kişilerarası Çatışma Çözme Yaklaşımlarında Kendilik Algısı ve Kontrol Odağı**, Türk Psikiyatri Dergisi.

Tang, T. L-P., Reynolds, D. B. (1990). **Effects of Self-Esteem and Perceived Goal Difficulty on Goal Setting, Certainty, Task Performance, and Attributions**, Annual Convention of the Southwestern Psychological Association, U.S.A.

Weaver- Tilton, L. C. (2014). **Sheila K., What's in a Name? Distinguishing Between Routine Disclosure and Self-Disclosure**, Journal of Research on Adolescence, England.

Webb, W. B. (1975). **Contributions to The History of Psychology: XXII. Sidney Marshall Jourard: 1926-1974**, Psychological Reports, U.S.A.

Yeshodhara, V. K. (2012). **Relationship Between Self-Esteem and Academic Achievement of Secondary School Students**, Indian Journal of Applied Research, India.

Yılmazel G., Günay O. (2012). **Çorum İli Kargı İlçesinde Öğrenim Gören 12-17 Yaş Arasındaki Öğrencilerde Özsaygı ve Depresyon**, Sağlık Bilimleri Dergisi.

Ranjit Singh Malhi, **Self-Esteem and Academic Achievement**, http://www.tqm.com.my/web/05_bookArticle_11.html, erişim tarihi; 13.10.2015.

T.C Milli Eğitim Bakanlığı İzmir Çeşme Rehberlik ve Araştırma Merkezi, http://www.cesmeram.meb.k12tr/meb../18012106_coopersmithozsaygienvanteri.doc, erişim tarihi; 01.10.2015.

Kayram Rehberlik, Psikolojik Danışmanlık, Kişisel Gelişim Merkezi, <http://www.kayram.net/rehberlik-testleri-olcekler-envanterler.asp>, erişim tarihi; 01.10.2015.

EKLER

EK 1: Kendini Açma Envanteri Anket Formu Örneği

Sayın Katılımcı,

Lütfen her sorudaki ifadeye ilgili duygu ve düşüncelerinizi yansıtan seçeneği işaretleyiniz. Lütfen işaretleme işlemi dikkatli olarak ve boş soru bırakmadan yapınız. Cevaplarınız gizli tutulacaktır. Katkılarınız için teşekkür ederiz.

1. Kadın – erkek eşitliği ile ilgili düşüncelerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

2. Günlük siyasal konularda ilgili düşüncelerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

3. Paranın insan hayatındaki yerine ilişkin görüşlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

4. Yeni ve değişik yollara karşı tavrım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

5. Çevremizdeki insanlar hakkındaki düşüncelerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

6. Günlük hayatında dinin yeri

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

7. Ana-baba, çocuk ilişkilerinin nasıl olması gerektiğine ilişkin görüşlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

7. Ana-baba, çocuk ilişkilerinin nasıl olması gerektiğine ilişkin görüşlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

8. İnsanların nasıl daha mutlu olacağına ilişkin görüşlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

9. Sınavlardaki başarımlarım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

10. Derslerin hoşuma giden ve gitmeyen yanları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

11. Öğretmenlerimle olan ilişkilerimdeki problemlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

12. Aldığım kırık notlar

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

13. Sınıf arkadaşlarımla olan ilişkilerimdeki problemlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

14. Okullardaki kuralların gerekliliği veya gereksizliği

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

15.Sınav zamanlarına ilişkin problemlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

16.Ailenin sosyal ve kültürel özellikleri

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

17.Annemle olan ilişkilerimin iyi ve kötü yanları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

18. Babamla olan ilişkilerimin iyi ve kötü yanları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

19. Ailemin maddi durumu

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

20. Kardeşlerimle olan ilişkilerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

21. Ailemin beni desteklediği konular

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

22. Ailemin beni engellediği konular

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

23. Anne veya babamın benimle ilgili düşünce ve isteklerim.

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

24. Ailemin sosyal ve kültürel özellikleri

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

25. Toplumumuzdaki cinsel davranış standartları konusundaki görüşleri

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

26. Karşı cinsten biri ile olan arkadaşlık ilişkilerin.

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

27. Karşı cinsten bireylere nasıl davrandığım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

28. Kız- erkek arkadaşlığının sınırları konusundaki düşüncelerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

29. Karşı cinsle ilgili güzellik veya yakışıklılık standartları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

30. Cinsel yaşamla ilgili konular

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

31. Karşı cinsten ilgi duyduğum bireyle ilgili düşünce ve duygularım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

32. Cinsel problemlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

33. Beğendiğim kişilik özelliklerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

34. Huylarım ve alışkanlıklarım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

35. Kişiliğimin beni kaygılandıran yanları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

36. Kendimi suçladığım konular

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

37. İnsanların beğenisini kazanmak için neler yaptığım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

38. Günlük duygusal değişimlerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

39. Ailemle olan ilişkim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

40. Gizli sırlarım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

41. Başka insanların beni nasıl gördükleri

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

42. Okuduğum kitaplar

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

43. Hoşlandığım müzik türü

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

44. Sevdiğim sinema, tiyatro eserleri ve televizyon programları

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

45. Giyimle ilgili zevklerim

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

46. Boş zaman uğraşlarım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

47. Ne tür arkadaşlardan hoşlandığım

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

48. Hoşlandığım sportif faaliyetler

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

49. İlgimi çeken insanlar ve olaylar

- rahatlıkla anlatamam
- rahatlıkla anlatırım

Ek 2: Özsaygı Envanteri

Sayın Katılımcı,

Aşağıda yer alan maddeler ile ilgili ifadeler sizin genellikle hissettiğiniz duyguları ifade ediyor veya hissettiğiniz duygulara yakın geliyor ise lütfen sorunun altında bulunan evet kutusunu işaretleyiniz. Aşağıda yer alan maddeler ile ilgili ifadeler genellikle sizin duygularınızı ifade etmiyor ve duygularınıza yakın gelmiyorsa lütfen sorunun altında bulunan hayır kutusunu işaretleyiniz. Lütfen hiçbir soruyu boş bırakarak geçmeyiniz. Cevaplarınız gizli tutulacaktır. Katılımınız için teşekkür ederiz.

1- Başıma gelenlerden genellikle rahatsız olmam

- Evet
- Hayır

2- Sınıfın huzurunda konuşma yapmak bana çok güç gelir

- Evet
- Hayır

3- Eğer gücüm yetse kendimle ilgili değiştirmek istediğim pek çok özelliğini var

- Evet
- Hayır

4- Herhangi bir konuda fazla zorlanmadan karar verebilirim

- Evet
- Hayır
-

5- İnsanlar benimle birlikteyken hoş ve eğlenceli vakit geçirirler

- Evet
- Hayır

6- Evdeyken kolayca canım sıkılır keyfim kaçır

- Evet
- Hayır

7- Yeni şeylere alışmam uzun zaman alır

- Evet
- Hayır

8- Yaşıtlarım tarafından seviliyorum

- Evet
- Hayır

9- Anne-babam genellikle duygularımı dikkate alır

- Evet
- Hayır

10- Genellikle pek direnmeden. kolayca pes ederim

- Evet
- Hayır

11- Anne benden beklentisi çok fazla (aşırı derecede)

- Evet
- Hayır

12. Olmak istediğim gibi davranmakta yani kendim olmakla oldukça zorlanıyorum

- Evet
- Hayır

13- Hayatımdaki her şey karmakarışık

- Evet
- Hayır

14- Arkadaşlarım genellikle fikirlerimi izlerler

- Evet
- Hayır

15- Kendimi değersiz görüyorum

- Evet
- Hayır

16- Pek çok kere evden kaçmayı (başımı alıp gitmeyi) düşündüğüm olmuştur

- Evet
- Hayır

17- Okuldayken sıkça canının sıkıldığını hissedirim

- Evet
- Hayır

18-Çoğu insan kadar güzel görünümlü biri değilim

- Evet
- Hayır

19- Söyleyecek bir şeyim olduğunda onu genellikle çekinmeden söylerim

- Evet
- Hayır

20- Anne-babam beni anlıyor

- Evet
- Hayır

21- Çoğu insan kadar sevilmiyorum

- Evet
- Hayır

22. Anne-babamın çoğu zaman beni sanki zorladıklarını hissediyorum

- Evet
- Hayır

23- Okuldayken çoğu zaman cesaretim kırılıyor

- Evet
- Hayır

24. Sık sık keşke başka birisi olsam diye arzuluyorum

- Evet
- Hayır

25-Bana güvenilmez, kendimi güvenilir biri olarak görmüyorum

- Evet
- Hayır

EK 3: Demografik Değerlendirmeler Yönelik Bilgi Formu

Sayın Katılımcı,

Lütfen bigi formunda yer alan tüm maddelerdeki size yönelik özelliği yansıtan seçeneği işaretleyiniz. Lütfen işaretleme işlemi dikkatli olarak ve boş madde bırakmadan yapınız. Katkılarınız için teşekkür ederiz.

1. Cinsiyetiniz:

- Erkek
- Kadın

2.Yaşınız:

- () 25 ve altı
- () 26-30
- () 31-35
- () 36-40
- () 41-45

3. Medeni Durumunuz:

- Evli
- Bekar

4. Öğrenim Durumunuz:

- Lise
- Önlisans
- Lisans
- Yüksek Lisans

Aylık gelir durumunuz

- 1500 tl ve altı
- 1501-2000 tl
- 2001-2500 tl
- 2500-3000 tl
- 3001 tl ve üstü

Meslek

- Memur
- İşçi
- Esnaf
- Emekli
- Diğer

Toplam çalışma süresi

- 1-5 yıl
- 6-10 yıl
- 11-15 yıl
- 16-20 yıl
- 21 ve üstü

İnsanlarla iletişim beceriniz

- Çok iyi
- İyi
- Orta
- Kötü

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Ebru ÇİTİL GÜREL

Doğum Tarihi: 07.06.1975

Medeni Hali : Evli

Eğitim

Öğrenim Durumu : Yüksek Lisans

Lisans : Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi- Gazetecilik

Yüksek Lisans : Ege Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım
ABD. Kişilerarası İletişim

Yabancı Dil : İngilizce (İyi seviyede)

İş tecrübeleri

- 1997 Yaz Dönemi Ege TV
Program Asistanı
- 1998 Yaz Dönemi Yeni Asır- Sabah Gazetesi (İzmir)
Reklam Departmanı
- 1999- 2000 Bornova Doğanlar Çimentaş İlköğretim Okulu
İngilizce /Sözleşmeli Öğretmenlik
- 2002-2005 Çukurova Havacılık
Kabin Memuru
- 2006-2015 İzmir Büyükşehir Belediyesi
Halkla İlişkiler Müdürlüğü

ÖZET

Günümüz modern toplumlarında değişen ve gelişen teknoloji şartları ve yine büyük ölçüde buna bağlı olarak sürekli bir değişim ve gelişim gösteren sosyal yapı, dönüşen ve etkileşen insan ilişki ve iletişimlerini ortaya çıkarmaktadır. Kişilerarası ilişki ve kişilerarası iletişim insanın dünya yüzünde hayat boyu varlığını sürdürebilmesini olanaklı kıldığı için hep varolmuştur. Kişinin dünyaya gelmesi ile birlikte başlayan kişilerarası iletişim süreci aynı zamanda kişiye ihtiyacı olan sosyalizasyon sürecinin de kapılarını açmaktadır. Kişilerarası ilişki ve iletişiminde anlamlı ve sürdürülebilir bir yapı oluşturabilen insan, kişilerarası iletişimin sağladığı birçok faydadan da yararlanabilmektedir.

Kişilerarası iletişim içerisinde yer alan kendini açma kişiye hem kendisini hem de iletişime girdiği kişileri daha iyi tanıma olanağı sağlarken kendi duygu ve düşüncelerine de farklı bir bakış açısıyla yaklaşabilme ve değerlendirebilme olanağı sağlamaktadır. Ayrıca bilgi ve düşünce paylaşımı sağlayan kendini açma kişilerarası iletişimde paylaşım ve süreklilik esasına dayanması sebebiyle etkileşimi arttırmaktadır. Kişilerarası iletişim içerisinde kendini açma bazı risk ve sakıncaları da içermekte, özellikle özel bilgilerin paylaşımı aşamasında güven duygusu sıkıntıları ortaya çıkabilmektedir.

Özsaygı kişinin gerçekte varolan, gerçek benliği ve kişinin kendi zihninde olmak istediği benliği ile örtüşmeyen noktalardan kaynaklanan, iki benlik kavramı arasındaki farkın en düşük seviyeye inmesiyle daha sağlıklı ve olumlu özellikler içeren ve süreç içerisinde geliştirilebilen bir duygu özelliği gösterebilmektedir. Kişinin benliğinin duygusal yanı ile oldukça yakından ilgili bulunabilen özsaygı kişinin kişilerarası iletişim sürecinde kullanmak durumunda kalabileceği bir özellik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda döngüsel ve oldukça karmaşık bir yapı sergileyen kişilerarası iletişimin çevresel faktörlerin yanısıra iletişim sürecindeki kişilerin sahip oldukları özelliklerden de etkilenmekte olduğu ifade edilebilmektedir.

Bu araştırmada kişilerarası iletişim s¼recinde kişinin ¼zsaygı d¼zeyi ve kendini açma arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmaya dair oluşturulmuş olan hipotezlerin sonuçları katılımcıların verilerine g¼re ortaya çıkan istatistik verilerle açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişilerarası iletişim, kendini açma, ¼zsaygı

ABSTRACT

Developing and changing technological conditions in today's modern societies, and accordingly transforming and progressing social structure to a great extent to determine interpersonal relations and communications. Interpersonal relations and communications always exist since they enable humankind to sustain its lifelong existence. The interpersonal communication process, starting with birth, also opens the doors of socialization which the person needs.

The person who is able to create a sustainable and meaningful structure in their interpersonal relations and communications benefits from a number of advantages provided by interpersonal communication. While self-disclosure within interpersonal communications enables the person to know both themselves and the ones they communicate with, it also provides an opportunity to approach and consider their own emotions and opinions from a different point of view.

Furthermore, self-disclosure, which provides information and opinion share, increases the interaction as it is based on the sharing and sustainability principal. Self-disclosure within interpersonal communication includes some risks and drawbacks, especially in regards to sense of trust at the stage where sharing private information emerges.

Self-esteem, which in fact exists within the person, arises from the points that do not serve the true self and the self a person wants to be in their mind. It shows an emotional property which can be developed in the process and contain healthier and positive features after the difference comes down to the lowest level between these two selves. Self-esteem, which is closely related to the emotional side of the self, appears to be a property used in the interpersonal communication process. In this context interpersonal communication, which exhibits a cyclic and quite complicated structure, has been affected by properties of people in the communication process as well as environmental factors.

This research studies the correlation between the self-disclosure and level of self-esteem of people during the interpersonal communication process. The results of the hypotheses related to the research are explained in detail according to the statistical data given by the participants.

Key words: Interpersonal communication, self-disclosure, self-esteem.

