

**PSY 326- CLOSE
RELATIONSHIPS**

**COMMUNICATION
&
MAINTAINING
A RELATIONSHIP**



6. HAFTA
İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

ROMANTİK İLİŞKİDE
İLİŞKİYİ SÜRDÜREN FAKTÖRLER NELER OLABİLİR?

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

- İnsan için bir diğeri ile bağlantılı olmak yeterli değildir.
 - Ayrıca bu bağlantıyı da sürdürmek gereklidir.
- Bir ilişkiyi sürdürmek için o **ilişkiden doyum** alınmalı dolayısıyla o ilişkiyi sürdürmek için **kararlı olunması** gereklidir.
- Paylaşılan umutlar ve amaçlar...
- Duck (1994) ilişkinin sürdürülmesini paylaşılan bir anlam sistemi olarak tanımlamaktadır.
- **Bu anlam sisteminde *iletişim* oldukça önemli!!**

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

İlişki Sürdürme Stratejileri

- Stafford ve Canary (1991) bir ilişkiyi sürdürmek için bir çok strateji olduğunu ifade etmektedir.

Güvencesel (Bağlılık, sadakat ve aşkın söze dökülmesi)

İletişimsel (Toplumsal ağlara girme)

Açıklık (Açılma ve başka türlü iletişim)

Olumluluk (İyimser ve neşeli olma)

Görevsel (Günlük işlerin paylaşımı)

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

İlişki Sürdürme Stratejileri

- Stafford ve Canary (1991) - sürdürme stratejilerinde **açık bir iletişim** ve **aşkın açığa vurulması** gibi daha **duygusal stratejilerin daha güçlü** stratejiler olduğunu vurgulamaktadır.
- Örneğin, doğum gününüz için alınan bir hediye ilişkiyi sürdürmek için etkileyici bir strateji olabilir ancak her akşam yemek sonrası sofrayı birlikte toplamak belki daha az etkileyici ama daha güçlü bir görevsel sürdürme olabilir.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

İlişki Sürdürme Stratejileri

- Bir ilişkinin sürdürülmesi farklı türdeki çiftlerde farklı işlemektedir.
- Weigel ve Ballard-Reisch (1999), farklı türdeki çiftlerde ilişki sürdürme stratejilerini incelemişlerdir.
- **Geleneksel** (Geleneksel toplumsal cinsiyet rolleri, paylaşma, bağımlılık)
- **Bağımsız** (Eşitlikçi toplumsal cinsiyet rolleri, ilişkinin esnekliği)
- **Ayrı** (Bireysel bağımsızlığa önem veren, paylaşma daha az meyilli)

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Weigel ve Ballard-Reisch (1999)’e göre çiftlerin ilişki sürdürme stratejileri;

- **Geleneksel (Traditional)**
- **Bağımsız (Independent)**
- **Ayrı (Separate)** olmak üzere üç farklı ilişki türüne göre sınıflandırarak, her grubun farklı **ilişki sürdürme stratejileri** kullandığını öne sürmüştür.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

1. Geleneksel Çiftler (Traditional Couples): Daha fazla bağlılık ve uyum gösteren, geleneksel cinsiyet rollerini benimseyen çiftlerdir.

İlişki Sürdürme Stratejileri:

- ☐ Güvence verme.
- ☐ Sosyal ağları (social networks) aktif olarak kullanarak aile ve arkadaşlarla yakın ilişkiler kurarlar.
- ☐ Pozitif iletişim (positivity) ve açık iletişim (openness) yöntemleriyle ilişkilerini güçlendirirler.

2. Bağımsız Çiftler (Independent Couples): Bireysel kimliklerine ve kişisel alanlarına daha fazla önem veren, ancak duygusal yakınlıklarını koruyan çiftlerdir.

- ☐ Açıklık (openness) ve doğrudan iletişim kullanırlar.
- ☐ Tartışmaya daha açık olabilirler ve anlaşmazlıkları konuşarak çözmeye odaklanırlar.
- ☐ Roller konusunda esnek olup, geleneksel kalıplara bağlı kalmazlar.

3. Ayrı Çiftler (Separate Couples): Tanım: Birlikte olmalarına rağmen bireyselliklerini koruyan, çoğu zaman duygusal mesafe bırakmayı tercih eden çiftlerdir.

- ☐ Genellikle güvence verme ve olumlu davranışları daha az kullanırlar.
- ☐ Sosyal ağları birbirinden ayrı olabilir; partnerlerinden bağımsız sosyal çevrelere sahiptirler.
- ☐ Görev paylaşımı (sharing tasks) stratejisini, daha çok işlevsellik için kullanırlar.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

İlişki Sürdürme Stratejileri

- Kişilik özellikleri?? İlişki sürdürmede etkili...
- Bradbury ve Fincham (1988) eşlerin kişilik özellikleri - ilişkiyi etkilemekte...
- Cana yakınlık gibi kişilik özelliği ilişki işleyişini olumlu etkileyebilirken, ani öfkelenme gibi bir kişilik özelliği ilişki ritmini olumsuz!!

6. HAFTA
İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

İlişki Sürdürme Stratejileri

- Kendini açma ile iletişim!

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kendini Açma (Açılma)

- Kişinin bir başkasına kendisinden, duygularından, tutumlarından ve deneyimlerinden bahsetmesidir.
- Yakın ilişkilerde açılma bir başkasıyla kendimiz hakkında paylaştığımız riskli konuları da içeren bilgilerle ilgilidir.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kendini Açma

- Sidney Jourard açılmayı ilk inceleyen kişidir.
- En derinlerdeki düşünce, duygu ve tutumlarımızın başkasıyla aramızda büyük kopukluklara neden olabileceğini fark etmiştir.
- Açılmanın kısıtlanması ilişkiler için ciddi olumsuz duygusal ve fiziksel sonuçlar doğurabilir.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kendini Açma

- Toplumsal Giriş Kuramı'na göre (Altman ve Taylor, 1973), bir ilişki giriş ve açılma ile başlayan ve ilişki ilerledikçe daha büyük derinliklere doğru yol alan bir süreçtir.
- Kuram açılmanın iki yönü olduğunu ileri sürer.
- Önce açıklığa doğru ve kapalılıktan uzaklaşma yönünde
- Sonra özel yaşama doğru ve açıklıktan uzaklaşma yönünde

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kendini Açma

- Kurama göre, ilişkiler **soğan modeli** gibi düşünülebilir. Yani, insanlar başlangıçta yüzeysel bilgiler paylaşıırken, ilişki geliştikçe daha derin, kişisel ve özel bilgileri açığa çıkarmaya başlarlar.

Temel Varsayımlar:

1. **İlişkiler aşamalı olarak derinleşir:** İnsanlar birbirlerini tanıdıkça daha fazla ve daha derin kişisel bilgi paylaşırlar.
2. **İletişim, yüzeysel bilgilerle başlar:** İlk aşamada insanlar güvenli, genel konular hakkında konuşurlar (örneğin, hava durumu veya hobiler).
3. **Karşılıklı açıklık gereklidir:** Bir taraf kendini açtığında, diğer taraf da benzer şekilde açıklık gösterirse ilişki derinleşir.
4. **İlişkilerde risk ve ödül dengesi vardır:** Daha fazla kişisel bilgi paylaşmak, daha derin bağlar kurmayı sağlar ancak aynı zamanda kırılganlığı da artırır.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kişilerarası İlişkiler ve İletişimde Kendini Açma

- Kişinin kendi hakkında diğer insanlardan gizlediği bilgileri başkaları ile paylaştığı,
- Kendi duygu ve gereksinimleriyle ilgili bildiklerini biz başka kişiye sözel olarak aktardığı bir iletişim sürecidir.
- Kendini açma davranışı iki türde ele alınabilir.
 - Geçmiş
 - Hikaye

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kişilerarası İlişkiler ve İletişimde Kendini Açma

Kendini Açmanın Geçmiş Türü

- Bu tür bir kendini açmada konuşulanlar «orada ve o zaman» ağırlıktadır.
- Sürekli geçmiş atıflı olan bu iletişimde yakınlık kurmak zordur.
- Ben oradayken....., ben gençken....., o zamanlar....

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kişilerarası İlişkiler ve İletişimde Kendini Açma

Kendini Açmanın Hikaye Türü

- Bu tür bir kendini açmada konuşulanlar «şimdi ve burada» ağırlıktadır.
- Şimdiki zamanda duygu ve düşüncelerin ifade edilmesi anlamına da gelmektedir.

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Kişilerarası İlişkiler ve İletişimde Kendini Açma

Kendini Açmanın Riskli Olduğu Durumlar

- Kendini açma teşhirci bir hal aldığında
- Gösterilen açıklığa karşılık alınamadığında
- Kendini açma uygun samimiyet ya da açıklık ile karşılanmadığında
- Kendini açma sağlıklı bir iletişime kaynak sağlamadığında

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Sözsüz İletişim

- Beden dili
- Yüz ifadeleri
- Göz teması
- Jestler ve mimikler, ses dili, vücut duruşu, ellerin ve parmakların kullanımı, dokunma, aksesuar, kişilerarası mesafe

6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

Johari Penceresi



6. HAFTA

İletişim ve İlişkiyi Sürdürme

- Johari Penceresi, bireylerin kendini ve başkalarıyla olan etkileşimlerini daha iyi anlamalarına yardımcı olan bir modeldir. Joseph Luft ve Harrington Ingham tarafından geliştirilmiştir ve "Johari" olarak adlandırılmıştır.
- Dört alana ayrılmaktadır:
 1. **Arena Penceresi (Open Area):** Hem kişinin kendisinin hem de başkalarının bildiği özelliklerdir. (Örneğin, dışa dönük olduğunuzu hem siz hem de çevreniz bilir.)
 2. **Saklı Alan Penceresi (Hidden Area):** Kişinin bildiği ancak başkalarının bilmediği yönleridir. (Örneğin, bir korkunuz ya da özel bir yeteneğiniz olabilir.)
 3. **Kör Nokta Penceresi (Blind Area):** Başkalarının bildiği ancak kişinin kendisinin farkında olmadığı yönleridir. (Örneğin, ses tonunuzun sert algılandığını fark etmiyor olabilirsiniz.)
 4. **Bilinmeyen Penceresi (Unknown Area):** Ne kişinin kendisinin ne de başkalarının bildiği, keşfedilmemiş yönlerdir. (Örneğin, kriz anlarında nasıl tepki vereceğinizi bilmemek.)