

# A Z I N L I K O L M A K K İ M L İ K V E F A R K

YTÜ İnsan ve Toplum Bilimleri Bölümü  
Kültürel Çalışmalar ve Kimlik (Güz Dönemi 2009–2010)

Setenay Nil Doğan ([sndogan@hotmail.com](mailto:sndogan@hotmail.com))

Kerem Karaoğlu ([keremk06@gmail.com](mailto:keremk06@gmail.com))

## Derinlemesine Mülakat

**Tema:** Mülakatın öncelikli amaçlarından biri geniş anlamıyla ‘azınlık’ pozisyonunda olan bir kişinin, toplumun ‘çoğunluk’ olan kesimiyle kurduğu ilişkiye bakmak. Bu anlamda azınlık olmanın sıkıntıları nelerdir, avantajları neler olabilir? Hiç şüphesiz biz çoğu zaman (çoğunluk olarak) kendini azınlık pozisyonunda olan birinin ne düşündüğünü, ne hissettiğini bilmeyiz ve aslında pek merak da etmeyiz. Çünkü ‘normal’ olan bizim tarafımızdadır. Bu anlamda ‘çoğunluğa’ ait olmayan ‘öteki’ ile iletişim kurabilmek için antropolojik yaklaşım büyük önem taşımaktadır. ‘Azınlık’ ya da ‘öteki’ olmanın farkı nedir? Burada tabii azınlık-çoğunluk ilişkisi odak noktalarından sadece birisidir.

**Teslim tarihi:** 8 Ocak 2010 Cuma (Son ders)

*Not: Ödevin bilgisayarda yazılması ve basılmış olarak derse getirilmesi gerekiyor. Uzunluk sınırı yok. 2500 kelimedenden daha az olmaması tavsiye edilir. Mülakat yapmak isteyenlerin kimle mülakat yapmayı düşündüklerini bana söyleyerek onay almaları gerekiyor. Yukarıdaki adrese e-mail yollayarak da sorabilirsiniz. E-mail de konu (subject) bölümüne **kimlik** yazın.*

**Ana Bölümler:** Ödev üç ana bölümden oluşuyor. Birinci bölümde mülakattan neler beklediğimizi, mülakat öncesi neler düşündüğümüzü, nasıl bir ortamda ve ne şartlar altında mülakatı yaptığımızı düzgün ve sistematik bir şekilde yazmamız gerekiyor. İkinci bölüm mülakattan kesitler, ilginç ve hayati bulduğumuz noktaları içeren bölümler. Uygun olduğunu düşünüyorsak mülakatın tamamını da koyabiliriz. Üçüncü bölüm ise sonuç bölümü. Bu bölümde ‘mülakat öncesi ne bekliyordum’, ‘ne buldum’, ‘ne öğrendim’ gibi sorularla ilgilenmemiz gerekiyor. Bu çalışmada antropolojik bir yaklaşım benimsemek esas. Mikro düzeyde, mülakat yaptığımız kişi üzerinden toplum, kimlik, fark, azınlık olma gibi konularda birşey öğrenmek ve birşeyler söyleyebilmek için özü. Bireyden yola çıkarak toplum hakkında genellemeler yapmak ya da bireyi mevcut genellemelere sıkıştırarak, kalıplara sokarak anlamak yerine, ‘fail’ olarak bireyin incelenmesi önemli. ‘Fail’ olarak birey, bireyin mevcut kimlik kalıplarına (çoğunluk veya azınlık), siyaset, kültür ve toplumla ilgili bildik, ‘aşına’ söylemlere takılmadan kendi kimlik hikayesini yazması, kendi kimlik kurgusunu yapması anlamına geliyor. Dolayısıyla kişinin tam olarak ne olduğundan, olmasından çok, nasıl değiştiği, değişmekte olduğu önem taşıyor.

### **Derinlemesine mülakat teknikleri konusunda bazı ipuçları**

- Görüşme sırasında ses kayıt cihazı kullanabiliriz veya elle not alabiliriz. Her iki yöntemin de kendine göre artı ve eksileri vardır. Ses kayıt cihazı kimi zaman görüşmeyi yaptığımız insan açısından tedirgin edici olabilir. Elle not almak da bizim açımızdan bir ölçüde bilgi kaybı anlamına gelebilir. Elle not alsak da ses kayıt cihazı kullansak da görüşmeye

başlamadan önce görüştüğümüz kişiden bunun için izin almamız gerekir. Ayrıca konuşmanın bazı yerlerinin onun isteğine göre “kayıt dışı” tutulabileceğini, görüşme sonrasında ortaya çıkacak metni, ses kaydını, ödevimizi –eğer istemesi durumunda kendisiyle paylaşabileceğimizi söyleyebiliriz.

- ‘Güven’ en önemli unsurlardan bir tanesi. Mülakat yaptığımız kişi bize güvenmeli ve bu mülakatı ne için yaptığımızı bilmeli. Bu güveni sağlamak bizim görevimiz. Ortaya koyacağımız pozitif tutum, merak ve öğrenme isteği genellikle ekstra bir fayda sağlar. Dolayısıyla görüşmeye başlamadan önce görüşmenin amacını, kimliğimizi, bu görüşmeyle ne yapacağımızı net bir şekilde görüştüğümüz kişiye anlatmamız gerekir.
- Karşı tarafa bazen proaktif bir tutum sergileyerek belli **güvenceler** vermek faydalı olabilir. İsmi belirlenmeyeceğini, gizli kalacağını, söz konusu görüşmenin sadece bizim tarafımızdan kullanılacağını söylemek gibi. Görüşme yaptığımız insanın mahremiyetinin, gizliliğinin korunması, ve onun görüşmeden zarar görmemesini sağlamak araştırmacı olarak bizim etik sorumluluklarımız arasındadır. Kimliğin gizli kalması görüşmede önemli bir unsurdur. Görüşme bittikten sonra ismi kendimiz değiştirebileceğimiz gibi görüşme yaptığımız insandan kendisine bir isim seçmesini de isteyebiliriz.
- Biz bir derinlemesine mülakat yapıyoruz. Yani karşıdaki insanla insani, sıcak bir ilişki içinde olmamız, merak ettiğimizi belli etmemiz ‘buzları kırmaya’ yardımcı olacaktır. İki tarafın da rahat olması çoğunlukla en ideal durumdur. Duymaktan hoşlanmadığımız şeyler duyarsak tepkilerimizde ölçülü olmalıyız. Bu bir sorgulama değil, karşıdakini test etme yeri de değil. Çatışmaya, münakaşaya girmek genellikle karşı tarafı (önceden hiç de niyeti olmasa bile) belli bir pozisyonu savunmaya zorlayabilir. Bu hiç de işimize gelen birşey değildir, çünkü mülakat yaptığımız kişinin sinirlenmesi kendini defansif bir şekilde kapatmasına ve bize zaten bildiğimiz ‘aşına’ bir hikaye sunmasına yol açar. İki taraf için de belli önyargılar ve klişeler tetiklenebilir. **Sakin ve pozitif olmak** her zaman ve özellikle en zor zamanda işimize yarar.
- Derinlemesine görüşme yaparken hedefimiz karşıımızdaki insanın hikayesini **dinlemektir**. Görüşme yapma sebebimiz **anlamak ve öğrenmektir**. Karşıımızdaki insandan öğrenecek şeylerimiz olduğu için görüşme yapıyoruz. Onun hikayesinin kıymetli olduğunu düşündüğümüz ve bu hikayeyi merak ettiğimiz için oradayız. Görüşme boyunca bunu karşıımızdaki insana ilgilimizle, merakımızla hissettirsek görüşme çok daha zengin hale gelebilir. Derinlemesine mülakat sırasında hedef “aktif bir pasiflik hali”dir: bir yandan müdahale etmeden can kulağıyla dinlemek ama bir yandan da dinlediğimiz şeyi anlamak, anlamadığımız kısımları sormak, önemli gördüğümüz kısımların derinleşmesini sağlamaya çalışmak.

- Yine unutmamamız gereken şey yaptığımız şeyin bir anket olmadığı. Bir derinlemesine mülakat yapıyoruz ve bu sayısalığa dayanan bir teknik değil. Max Weber'in sosyal bilimler için tanımladığı *verstehen* (anlama) kavramı üzerinde düşünmeli ve hareket etmeliyiz. Sorularımızı da karşı tarafın tepkisini hesaba katmadan 'makineli-tüfek' gibi sormamalıyız. Önemli olan karşı tarafı, 'ötekiyi' merak etmek, anlamak, öğrenmektir. Burada da insani-kişisel özellikler önemli. Labaratuvar da deney yapar gibi 'soğuk' bir bilimsellikte bir yere varamayız.
- Derinlemesine mülakat ne kadar kendi doğallığı içinde şekillenen bir araştırma yöntemi olsa da görüşmeye gitmeden önce söz konusu kişinin kimlik unsurlarına dair ufak bir araştırmanın faydası olacaktır. (Söz konusu azınlık grubuyla ilgili temel meseleler, tartışmalar, dönüm noktaları, özellikler gibi temel bilgileri bilmemizde fayda var ki önemli noktaları kaçırmayalım.) Ancak bütün bu alanlarda ne kadar bilgili olursak olalım, karşımızdaki insandan bir şeyler öğrenmek ve onun hikayesini dinlemek için oradayız. Görüşmeye gitmeden yapacağımız ön araştırmanın hedefi bizi var olan tartışmalardan, sorunlardan haberdar kılmak.
- Karşı tarafı gözlemeye dayanan ve kendimizi dışarıda bırakan bir 'bilimsellik' yerine, bizim de işin içinde olduğumuz bir yaklaşım gerekiyor. Antropolojik metodun temeli burada yatıyor. Biz olayın dışında değiliz. Yani kendi önyargılarımızla yüzleşmek, onları ortaya çıkarmak, şimdiye kadar bildiklerimizi sorgulamak, yeni şeyler öğrenmek, bu cesareti göstermek işin bir parçası. Dolayısıyla burada sadece mülakat yaptığımız kişi değil, o insanla ilişki içinde olan biz, kendimiz de araştırmanın konusunu oluşturuyoruz.
- Soruları sorarken **yarı-yapılandırılmış mülakat** (*semi-structured interview*) dediğimiz teknik genellikle faydalıdır. Buna göre takip ettiğimiz genel bir soru düzeni vardır. Yani mülakat öncesi soruları hazırlarız. Fakat mülakatın gidişi, havası, tonu, ruh hali önemlidir. Dolayısıyla önceden hazırlanmış sorulara mülakatın ritmini bozacak şekilde takılmamak gerekir. Gidişata göre soruların sırası değişebilir, bazı sorular iptal edilir, o anda akla gelen yeni sorular sorulabilir vs.
- Başlangıç olarak hayat hikayesiyle ve daha hafif sorularla başlamak tercih edilen bir yöntemdir. Yaş, medeni durum, eğitim durumu, -eğer varsa- çocuk sayısı, meslek, doğum yer, yaşanılan yerler gibi kişisel bilgileri unutmamalıyız. (Kimi zaman "Eşinizle nasıl tanıştınız?", "Çocuklarınızın adı ne?", "Gençlik/çocukluk yıllarınızda günlük yaşam nasıl geçirdi?" gibi son derece gündelik sorular hem iki tarafın rahatlamasını sağlamakta hem de karşımızdaki insanı daha iyi anlayabilmemizi sağlayabilmektedir. Askerlik, eğitim gibi alanlarda da soruların sorulması önemli olabilir. "O yıllar nasıldı", "orası nasıl bir kentti", "o yıllara dair neler hatırlıyorsunuz", "o sırada Türkiye'nin içinde bulunduğu dönemle ilgili anılarınız neler" gibi sorularla karşımızdakinin hikayesini derinleştirmesini ve detaylandırmasını teşvik edebiliriz.)
- Sorular her zaman cevaplanmayabilir, göz ardı edilebilir, karşımızdaki insan bizim sorduğumuz soru yerine kendi anlatmak istediği şeyleri anlatabilir. Her insanın kendi gündemi vardır, bu durumlarda önce o öncelikli gündemi -görüşme yapılan kişinin sözünü kesmeden- dinleyip arada sorularımızı sorabiliriz. Ayrıca hangi soruların göz ardı edildiği, hangi sorulardan kaçınıldığı ve sessizliğin kendisi de bize çok şey anlatabilir.
- Soru sorarken karmaşık ve karşı tarafın anlamayacağı sorulardan kaçınıp, olabildiğince basit bir dil kullanmak görüşmeyi daha doğal hale getirir. Bunun için elimizdeki sorulara çok fazla bağlı kalmamak bu doğallığı sağlayabilecek bir unsurdur.
- Sorularımızı sormak ve bitirmek amacıyla karşımızdakini dinlemeyi unutmamalıyız. Biz kendi sorularımızı tüketme telaşındayken onun hikayesinin en önemli detaylarını kaçırabiliriz. Bunun için anlamadığımız ama önemli olduğunu düşündüğümüz yerleri tekrar sormak, anlamaya çalışmak, ve bunu samimiyetle yaptığımızı, onun hikayesini önemli, ilginç bulduğumuzu görüşme yaptığımız insana hissettirmek önemlidir. Sormak istediğimiz sorular kadar hikayeyi ve merakımızı takip etmek de önemlidir.
- Soru sorarken 'çok iyi', 'mükemmel', 'kusursuz' sorular hazırlamak ve karşı tarafa konuyla ilgili ne kadar çok şey bildiğimizi göstermeye çalışmak iyi bir yöntem değildir. Kendimizi iyi hissedebiliriz belki ama bu karşı tarafı kapatan bir faktör olabilir. Önemli olan 'frekans tutturmak', anlaşılacak ve anlayabilmek, 'düzgün' bir iletişim kurabilmektir.
- Soruları sorarken kapalı uçlu sorular yerine açık uçlu soruları tercih etmek görüşme yaptığımız insana kendini ifade etmesi için daha çok alan bırakır. (Mesela "Orada iyi hissettiniz mi?" yerine "nasıl hissettiniz?" demek daha az yönlendiricidir.) (Bunun dışında sorularımızı sorarken kendi görüşümüzü direkt olarak vermek yerine "bazı insanlar bu konuda şöyle düşünüyor, bazıları da ... diyor, siz ne düşünüyorsunuz?" diyebilirsiniz. "Biraz açıklar mısınız?"; "O günleri biraz anlatır mısınız?", "...demiştiniz, o noktayı tam anlayamadım", "öyle mi?", "nasıl yani?" gibi basit ama samimiyetle sorulan sorular bizi hikayenin daha derinlerine götürebilir.)
- Görüşme sırasında sessizlikten ürkmeyelim. Görüşülen kişilerin bazı durumlarda sessiz kalması hem ne söyleyeceğini düşünmesinden kaynaklanıyor olabilir hem de bizim görüşme sonrasında üzerine düşünmemiz ve analiz etmemiz gereken bir durum olabilir.
- İletişimin her boyutunda olduğu gibi görüşme sırasında da karşımızdaki insanın duyarlılıklarını, hassasiyetlerini göz önüne almalı, cevaplamak istemediği sorular veya kişi açısından zor anlar olduğunda destekleyici olmalıyız.
- Kimse bizimle hikayesini, özel hayatını, düşüncelerini paylaşmak ve zamanını geçirmek zorunda değil. Bu paylaşımın ne kadar kıymetli olduğunu karşı tarafa da hissettirmeli ve bunun için teşekkür etmeliyiz.