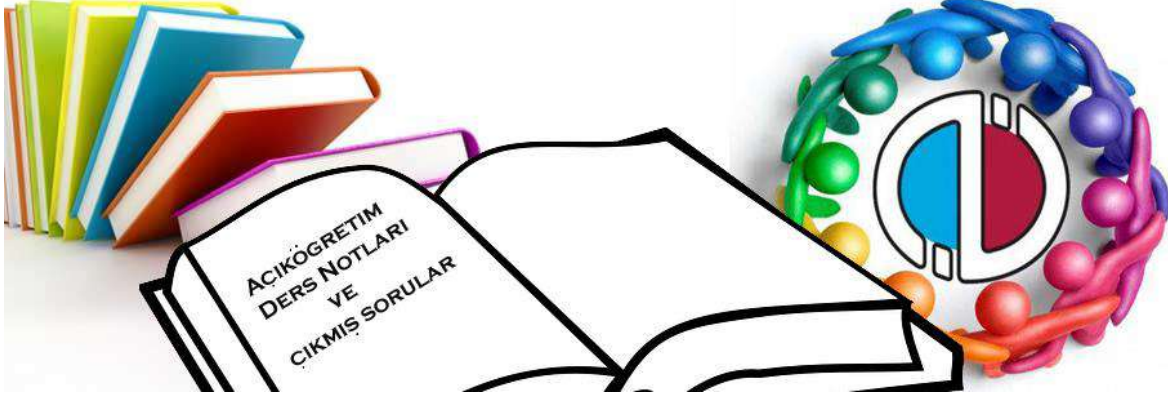


SOSYAL PSİKOLOJİ-1



Vize Ders Özeti

SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR?

“**Sosyal psikoloji** nedir” sorusuna kesin ve tam olarak verilebilecek bir yanıt yoktur. Bu, disiplinin alanının çok geniş olması ve çok farklı araştırma geleneklerinin bulunmasıyla ilgili bir durum olarak görülebilir.

Diğer yandan, [Augustinos](#), [Walkerve](#) [Donaghue](#) bu tanımlama sorununu, sosyal psikolojinin yeterince olgunlaşmamış bir disiplin olmasına bağlarlar.

[Gordon W. Allport](#)’un yaptığı tanımla sosyal psikoloji “Sosyal psikoloji bireylerin, davranış, duygu ve düşüncelerinin başkalarının gerçek, hayal edilen veya ima edilen varlığından nasıl etkilendiğinin bilimsel yollarla araştırılmasıdır. Bu tanım, sosyal psikolojinin temel olarak *sosyal etki* çalışması olduğu fikrine dayanır.

- ✓ **Sosyal etki**, insanlar arasındaki etkileşimlerin, insanların düşünce ve davranışlarını etkilemesi olarak anlaşıldığında, sosyal psikolojinin ikna, tutum değişimi ve uyuma davranışı gibi büyük bir alanı kapsamaktadır. .

[McGarty ve Haslam](#) sosyal etkiden başka sosyal algı ve sosyal etkileşim olmak üzere iki büyük alanının daha olduğunu belirtmektedirler.

- ✓ **Sosyal algı ve sosyal yargı alanı**, diğer sosyal nesneleri (insanlar ve insanlarla ilişkili şeyler) nasıl gördüğümüzle ilgilenir.
- ✓ **Sosyal etkileşim alanı** sosyal davranışla, yanışbırlığı ve çatışma, kişilerarası ilişkiler gibi insanların ilişkili davranışları kapsar.

Sosyal psikolojinin tanımlanma zorluğunun bir diğer önemli nedeni de, sosyal psikolojinin başındaki “**sosyal**” sıfatının pek çok sosyal psikolog tarafından farklılaşılmasıdır. “**Sosyal**”, kimi sosyal psikologlarca “**insanlar arasındaki etkileşim**” anlamında, kimilerince “**toplum ya da kültür**” anlamında kullanılırken, diğer bazıları da “**çok sayıda insanı ilgilendiren problemler**”le ilişkili olarak ya da “birden fazla insanı içeren” bir anlamda kullanılmaktadır

“sosyal psikoloji nedir” sorusuna verilebilecek tek cümlelik yanıtlar oldukça çeşitli olabilir. Yukarıda verilen Allport’ın tanımının yanısıra, şu tür tanımlar sıralanabilir:

- “Sosyal psikoloji, insanların diğer insanlar hakkında nasıl düşündüklerinin, onları nasıl etkilediklerinin ve onlarla nasıl ilişki kurduklarının bilimsel bir biçimde çalışılmasıdır”
- “Sosyal psikoloji, sosyal ve kültürel ortamdaki birey davranışının özelliklerinin ve nedenlerinin bilimsel bir biçimde incelenmesidir”

- Sosyal psikolojinin insan etkileşimlerini ve bu etkileşimlerin psikolojik temellerini sistematik olarak inceleyen bir disiplindir”

Modern sosyal psikologların uğraştığı “şeyler” genel olarak şunlardır: Gruba uyma davranışı, ikna, güç, sosyal etki, itaat, önyargı, önyargının azaltılması, ayrımcılık, kalıpyargılar, sosyal biliş ve sosyal algı, sosyal kategoriler, saldırganlık, özgeci davranış, kişiler arası çekicilik, tutumlar ve tutum değişimi, iletişim, izlenim oluşturma, küçük gruplar, liderlik, kitle davranışı, gruplar arası ilişkiler. Sosyal psikolojiyi tanımlamanın neden zor olduğu ve bugün ulaştığı konumunu anlamak en iyi yolu sosyal psikoloji disiplinin geçirdiği tarihsel aşamalara bakmaktır.

SOSYAL PSİKOLOJİNİN KISA TARİHİ

Modern sosyal psikoloji, 20. yüzyılın başından itibaren ABD’de varlık göstermiş ve yaklaşık olarak 1960’ların sonlarına kadar da bu durum devam etmiştir. 1960’ların sonları ve 1970’lerin başından itibaren Avrupalı sosyal psikoloji denilebilecek geleneği oluşturan kuram ve araştırmalar ortaya çıkmıştır.

Günümüzde, büyük ölçüde ABD ve Avrupa (Avustralya, Yeni Zelanda ve Kanada da eklenebilir) merkezli bir sosyal psikolojinin ağır bastığı söylenebilir.

Sosyal Psikolojinin Avrupadaki Kökleri

Modern sosyal psikolojinin kökleri 19. yüzyılda Avrupa’da ortaya çıkan iki entelektüel akıma kadar geri götürülebilir: **Völkerpsikoloji ve kitle psikolojisi.**

- **Völkerpsikoloji:** 19. yüzyılda, **Wilhelm Wundt** tarafından Almanya’da geliştirilmiş, kültürel davranışın tarihsel ve karşılaştırmalı olarak çalışılması gerektiğini öne süren bir sosyal psikolojik yaklaşımdır. Belirli bir sosyal gruba ait olan insanların bireysel değil kolektif bir biçimde düşünme eğiliminde olduklarını ileri sürer. Bu insanlar aynı görüş ve inançları taşırlar ve aynı değerleri paylaşırlar.
- **Kitle Psikolojisi:** 19. yüzyılın sonunda Fransız kuramcı **Gustave Le Bon** ile başlayan, bireysel psikolojiden farklı olarak kitlelerin kendine özgü psikolojisi olduğunu ileri süren bir sosyal psikolojik yaklaşımdır. Geniş kitlelerin neden, nasıl ve ne zaman birlikte davrandığını anlamak için geliştirilmiştir. **Kitle psikolojisinin temel fikri “grup zihni”dir.**

Grup Zihni, Gustave Le Bon tarafından geliştirilmiş, çeşitli psikolojik mekanizmalar aracılığıyla, insan kolektivitelerinin tek bir varlık, psikolojik kitle haline gelmesine işaret eden kavramdır. Kitleye giren bireyler, yalnızken olduklarından ilkel, daha düşük entelektüel ve ahlaki davranış gösterirler

Modern Sosyal Psikoloji

Modern sosyal psikolojiden deneysel yönetime ağırlık veren bir bilim dalıdır. 19. yüzyılın sonlarında **Triplet** tarafından gerçekleştirilen deney, sosyal psikolojinin ilk deneyi kabul edilir ve bu deney, daha sonradan deneysel yöntemin kazandığı önem yüzünden tarihsel bir başlangıç olarak nitelendirilir. Bu konu, daha sonraları sosyal psikolojide **sosyal hızlandırma** adı verilen deneysel çalışmalarla devam etmiştir

Modern sosyal psikolojide tarihsel başlangıç niteliğindeki diğer gelişme de 1908 yılında birbirinden habersiz olarak **sosyal psikoloji başlıklı** ders kitabı yayınlanmış olmasıdır.

Bir psikolojigeleneginden McDougall, digerise sosyoloji geleneginden gelen Ross tarafından yazilmistir.

Psikolojik sosyal psikolojinin temsilcisi olarak McDougall, tum gorusunu ıçgüdü kavramına dayandırmıştır. Darwin'in evrim kuramından etkilenen McDougall, doğuştan getirilen zihinsel özellikleri sosyal yaşamın temeli olarak görmüştür. Ancak daha sonralarııçgüdü kavramı ana disiplin psikolojide açıklayıcı gücünü yitirip yerine dürtü kavramı getirilmiş ve sosyal psikolojide de McDougall'ın görüşü terkedilmiştir

1.Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında, ABD'de, ana disiplin psikolojide hem zihnin çalışılmasına hem de içgüdü temelli anlayışa eleştiriler yöneltilmiş, bunun yerine davranışçılık geçmiş ve gıtgide psikolojiye egemen olmuştur.Davranışçılar,psikolojinin çalışma nesnesinin gözlenemeyen zihinsel olgular değil, gözlenebilir insan davranışı olması gerektiğini sürmüştür.

Psikolojideki davranışçılığisosyal psikolojiye taşıyan kişiŞoyd Allport'tur ve uzun zaman sosyal psikoloji alanında etkili olacak Sosyal Psikoloji başlıklı ders kitabını 1924'de davranışçı bir bakış açısından yazmıştır. Diğer davranışçılar gibıAllportda, sosyal psikolojinin ciddiye alınmak ıstıyorsa deneysel bir bilim olması gerektiğini ve bunun için de davranışçılıkların uygulanması gerektiğini öne sürmüştür.

Davranışçı sosyal psikolojinin temsilcisi Allport, "grup zihni" kavramınıgözlenemeyen bir yapı olduğu gerekçesiyle reddetmiş, hatta psikolojik anlamda (fiziksel anlamda değil) "grup" diye bir olgunun da varolamayacağını öne sürmüştür.Ona göre, grup, bireylerin düşündüğü, hissettiği, davrandığı anlamda düşünemez, hissedemez ve davranamaz. Grup, bireylerin özelliklerinin toplamından daha fazla bir şey değildir ve dolayısıyla grup davranışını anlamak için birey psikolojisini bilmek yeterlidir.

Davranışçı sosyal psikoloji bireyselci (bireye odaklanıranlamında) ve indirgemecidir (karmaşık sistemleri anlamak için sistemleri, onu oluşturan parçalara indirger anlamında)

- **Sosyal Hızlandırma:** Diğer insanların varlığının bireysel performansı arttırdığı süreçtir.
- **Davranışçı Sosyal Psikoloji:** 20. yüzyılın başında ABDsosyal psikolojisinde ortaya çıkan ve gözlenebilir olanolguların çalışılmasıgerektiğiniileri süren sosyal psikolojik yaklaşımdır.

1920'lerde sosyal psikolojinin gelişimindeki diğer önemli bir olay da Thurstone ve arkadaşları tarafından tutum ölçüm teknolojisinin geliştirilmesidir. Daha önceleri, sosyal bir nesneye yönelik oluşturulan bir eğilim anlamında kullanılan tutum kavramı, sonradan zihinsel bir yapı olarak görülmeye başlandı

1930'larda Almanya'da yükselen Nazizm dolayısıyla Avrupa'dan pek çok bilim insanı ABD'ye göç etti. Bu bilim insanlarından Kurt Lewin ve Solomon Asch ve Türkiye'den Muzafer Sherif ABD'deki sosyal psikolojiyi derinden etkilemişlerdir. Bu üçlü ABD'ye gittiklerinde davranışçılığa ağır bastığı bir sosyal psikoloji buldular.

Gestalt psikolojisinden etkilenmiş olan Lewin, Asch ve Sherif, bir yandan davranışçılığı reddettiler ve zihinsel olgularisosyal psikolojiye tekrar soktular, diğer yandan grup zihni yaklaşımını da reddettiler. özellikle Lewin ABD'de grup süreçleri ve dinamikleri araştırmalarında bir geleneği başlattı. Bu gelenekte, Lewin'in öğrencisiFestinger'in grup içi süreçleri, kişilerarası etkileşimi ve sosyal etkiyi farklı biçimde anlamaya olanak veren sosyal karşılaştırma ve bilişsel çelişki kuramlarını anmak gerekir.

Sosyal Karşılaştırma: İnsanların kendi yetenek ve kırları hakkında bilgisahibi olmak için kendilerini diğerleriyle karşılaştırması sürecidir.

Bilişsel Çelişki: Davranışla tutarsız olan tutumların yarattığı psikolojik sıkıntı ve bunun tutumları değiştirmek yönünde yarattığı baskıdır.

2. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında sosyal psikolojide başka eğilimler de göze çarpmaktadır. Bu eğilimlerden biri, etkileyci iletişim ya da ikna gibi uygulamalı araştırmalara, savaş öncesi ırksal önyargı ve ayrımcılık konularına duyulan ilginin, savaş sonrasında çok daha fazla artmasıdır.

Bunlar içinde, en popüler olanı Adorno ve arkadaşlarının geliştirdiği Otoriteriyen Kişilik kuramıdır. Üçüncü bir eğilim de savaşın tutum ve tutum değişimine yönelik ilgiyi arttırmasıdır.

Hovland ve arkadaşlarının yaptığı deneysel çalışmalar tutum değişimine odaklanmış, ve genel olarak tutumlar en çok çalışılan konu haline gelmiştir.

Ancak 1960'ların ortalarında tutum çalışmaları tıkanmış ve gerilemeye başlamıştır. Tutum çalışmalarının gerilediği 1960'lar sosyal psikolojide "kriz" denilebilecek eleştirilerin başlangıcına da tanık olmuştur. Özetle, bu eleştiriler temel olarak, sosyal psikolojide, davranışın içinde yer aldığı sosyal bağlama gereken önemin verilmediği noktasında yoğunlaşmıştır.

Aynı tarihsel dönemde, kımilerinin "Avrupa Sosyal Psikolojisi" olarak adlandırdığı kuram ve bunlara dayalı araştırmalar başlamıştır.

- ✓ **Moscovici** tarafından geliştirilmiş **Sosyal Temsiller** ve
- ✓ **Henri Tajfel**'in geliştirdiği **Sosyal Kimlik** yaklaşımıdır.
- ✓ **Heider**'in **atıf kuramı**dır.
- **Sosyal Temsiller:** Sosyal olguların (örneğin: "yoksulluk" ve "delilik") verili bir kültür ya da toplumda anlaşılma biçimi ve bu anlama biçiminin sözkonusu sosyal olguları yorumlamada bir temel sağlamasıdır.
- **Sosyal Kimlik:** Bireyin benliğinin bir parçasını oluşturan, grup üyeliklerinden elde ettikleri kimliktir; bireyin benliğini başka bir parçasını oluşturan ve bireyin biricikliğiyle ilgili olan bireysel kimlikten farklıdır.
- **Atıf Kuramı:** İnsanların sosyal etkileşimde neden ve sonuç ilişkilerini nasıl çıkarsadıklarını açıklamak üzere geliştirilmiş bir yaklaşımdır.

1970'lerin ortalarında, günümüzde de sosyal psikoloji alanını ağırlıklı olarak belirlemeye devam eden **sosyal biliş** yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Bu bilişsel yaklaşım, insan zihnini, tıpkı bilgisayar gibi bir **bilgişleme düzeneği** olarak görmektedir. Bu yaklaşımın temel varsayımı, sosyal dünyanın çok karmaşık olması ve insanın **sınırlı bilgişleme kapasitesi** olan zihninin bu karmaşıklığın üstesinden gelememesidir.

Sosyal Biliş: Nesneler değil, insanlar hakkındaki bilgiyi işlemeyle ilişkili zihinsel süreçlerin çalışılması ya da sosyal etkileşimle ilgili zihinsel süreçlerin çalışılmasıdır.

Sınırlı Bilgişleme: Kapasitesiz insanın psikolojik kaynaklarının (örneğin; bellek ve dikkat) sınırlı olduğuna ve bu kaynakların korunmasının psikolojik süreçlerin doğasını belirlediğine işaret eden bir terimdir.

SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

Sosyal psikoloji **bilimsel** bir disiplindir. Bilimi diğer bilgi türlerinden ayıran, sorularını yanıtlamada kullandığı yöntemlerdir.

Aşağıda görüleceği gibi, her bir araştırma yönteminin kendine özgü güçlü yanları ve sınırlılıkları vardır. Sosyal psikolojide kullanılan araştırma yöntemlerini **deneysel yöntemler** ve **deneysel olmayan yöntemler** olmak üzere iki geniş kategoride toplamak mümkündür.

1.Deneysel Olmayan Yöntemler

- ✓ Doğal Gözlem
- ✓ Survey
- ✓ Arşiv Araştırması

Deneyin mümkün ya da uygun olmadığı durumlarda sosyal psikologlar deneysel olmayan diğer yöntemleride kullanmaktadırlar. Bu yöntemlerle gerçekleştirilen araştırmalardan nedensel bir sonuç çıkarmak mümkün değildir.

Bu tür araştırmaların sayısal veri elde edilebilenlerinde değişkenler arasındaki **korelasyon** araştırılır

- **Korelasyon:** iki ya da daha çok değişken arasındaki ilişkidir.
- **Korelasyon yöntemi:** iki ya da daha çok değişken arasında kendiliğinden oluşan ilişkileri araştırmayöntemidir.

1.Doğal Gözlem

Belirli bir davranış konusunda doğrudan ve betimsel bilgi edinmenin yolu doğal gözlemdir. Doğal gözlem söz konusu sosyal davranışı sistematik bir biçimde gözlemeyi, kaydetmeyi (not tutmak ve/veya videoya çekmek) ve kodlamayı içermektedir. Bu yöntemde, gözlenen sosyal davranışa hiçbir müdahalede bulunulmaz.

Bazı durumlarda araştırmacı gözlediği grup ya da topluma katılır ve hatta bir süre onlarla yaşayabilir. Bu durumda **katılımcı gözlem** gerçekleştirilmiş olur

Doğal gözlemin güçlü yanları:

1. Bu yöntem, doğal ortamında kendiliğinden ortaya çıkan bir davranışı araştırmada mükemmel bir yoldur
2. Bu yöntemin kullanıldığı araştırmalar sık sık gerçek hayata uygulanabilen denencelerin geliştirilmesini sağlar, çünkü gözlenen gerçek hayattır .

Doğal gözlemin sınırlılıkları:

- 1.Bu yöntemde çoğu kez sayısal veriler elde edilemez. Bu da toplanan verilerin standartlaştırma sorunu yaratabilir
2. Gözlenen davranış belirli bir zamana, yere ve bir grup insana bağlı olduğundan, yani yinelenmeyen ve sadece bir kez görülebilecek nitelikte olduğundan, genel sonuçlar çıkarılmamalıdır
3. Doğal gözlemin bir başka sınırlılığı “**gözlemci etkisi**” olarak adlandırılan durumdur. Gözlenilen kişiler, gözlendiklerini bildiklerinde “doğal” olmayıp, “tepkisel” davranmaya başlar. Bu tür durumlarda doğal gözlem amacına ulaşmamış olur.

2.Survey

Sosyal psikolojide en sık başvuru alan araştırma yöntemlerinden biri “survey”dır.

Survey yöntemi ile bir davranışın ya da bir tutumun bir toplumda ya da belli bir grupta görülme derecesi ve bunların yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, sosyal aralan vb. etmenlerle nasıl bir ilişkisinde olduğu araştırılmaktadır.

Survey yönteminde veri toplama tekniği olarak **anket ve görüşme** kullanılır. Anket, açık uçlu ya da çoktan seçmeli olarak hazırlanmış soru formudur.

Diğer taraftan görüşme tekniği, *yapılandırılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış* olabilir.

- ✓ Yapılandırılmış görüşmede araştırma için sahaya çıkmadan önce katılımcılara sorulacak tüm sorular belirlenmiştir.
- ✓ Yarı yapılandırılmış görüşmede katılımcılara sorulacak anasorular bellidir, ancak görüşme esnasında katılımcının verdiği yanıtlara bağlı olarak da soru üretilir.
- ✓ Yapılandırılmamış görüşmede ise, katılımcı ile görüşülecek konubelli olmasına karşın önceden hazırlanmış soru yoktur. Bunun yerine görüşmeninakışına göre sorular sorulur.

Survey yöntemindeki en önemli nokta, ulaşılması gereken insan sayısı fazla olduğ undan, yapılacak **örneklem** seçimidir.

- **Örneklem:** Geniş bir evrenden katılımcıların seçimidir.
- **Seçkisiz örneklem:** Her potansiyel katılımcının örnekleme seçilme şansının eşit olduğu örneklemdir.
- **Temsil edici örneklem:** Örnekleme, evreninözelliklerine oldukça yakınözelliklere sahipkatılımcıların seçilmesidir.

Surveyin güçlü yanları:

1. Surveyle çok sayıda kişiden çok miktarda bilgi toplama olanağı vardır.
2. Örnekleme tekniğiyle yapıldığı için, toplanılan bilgiden genelleme yapılır.
3. Bu yöntem, diğer yöntemlere göre zaman ve maddi kaynakların kullanımınaçısından daha tasarrusudur.

Surveyin sınırlılıkları:

1. Survey ile çok miktarda bilgi toplanır, ancak bu bilgi yüzeyseldir.
2. Büyük örneklem alınması gereken durumlarda çok zaman ve paraya ihtiyaç vardır.
3. Kendisine genelleme yapılmak istenen evren çok genişise, örneklem oluşturma bir sorun yaratabılır.
4. Surveyde katılımcıların yanıtlarına bağlı kalma zorunluluğu vardır. Katılımcılar ise anket ve görüşmede çok çeşitli etmenlerin etkisi altında kalarak yanıt verebilirler

3. Arşiv Araştırması

Arşiv araştırmasında araştırmacı, başkası tarafından ve çoğu zaman başka nedenlerle toplanmış ve kaydedilmiş veriyi kullanmaktadır. Sosyal psikolojide en az kullanılan yöntemlerden biri olan arşiv araştırması, geçmişteki bir olgunun araştırılması için kullanılabileceği gibi, bir olguya ilişkin tarihsel eğilimi ortaya çıkarmak içinde kullanılabilir.

Arşiv araştırmasının güçlü yanları:

1. Bu yöntemde cansız materyaller kullanıldığı için, insanların yer aldığı yöntemlerde ortaya çıkan sorunlar (yanıtların kışılık, beklenti gibi etmenlerden etkilenmesi gibi bulunmamaktadır).
2. Bu yöntemle, bir olgunun zaman içindeki değişimi ve gelişim�lenabilir.
3. Geçmişteki bir olguyu araştırmak için tek yoludur.

Arşiv araştırmasının sınırlılıkları:

1. Araştırmacı sadece var olan bilgiyle yetinmek zorundadır.
2. Materyal çok olduğunda, materyalden örneklem seçimi, daha sonra tüm materyale bir genelleme yapılacağı için önem taşımaktadır.

2. DeneySEL Yöntemler

- ✓ Laboratuvar Deneyleri
- ✓ Alan Deneyleri

Deney, bir değişkenin diğer bir değişken üzerinde etkisinin araştırılarak bir denencenin sınıandığı yöntemdir.

Deney yönteminde temel olarak, bir ya da daha fazla **bağımsız değişken** değişimlenmekte (manipüle edilmekte) ve bu *müdahalenin* bir ya da daha fazla **bağımlı değişken** üzerinde yarattığı etki ölçülmektedir.

- **Bağımsız değişken:** Bir deneyde bağımlı değişken üzerindeki etkisini görebilmek için değişime uğratılan değişkendir.
- **Bağımlı değişken:** Bir deneyde bağımsız değişkende yapılan değişimlerin, üzerinde yol açacağı etkiyi görmek için ölçülen değişkendir.

Örneğin, televizyon programındaki şiddetin çocukların daha sonraki davranışları üzerinde bir etkiye neden olup olmadığını sınavan bir araştırmada, *televizyon programındaki şiddet düzeyi bağımsız değişken, çocukların saldırganlık içeren davranış düzeyi bağımlı değişkendir.*

Bütün araştırma yöntemlerinde değişkenler arasında **neden-sonuç** ilişkisinin kurulabileceği tek yöntem deneydir.

Deney yönteminde, bağımsız değişken(ler) ile bağımlı değişken(ler) arasında nedensel ilişkisinin başka etmenler sonucu değil de araştırmacının özellikle değişimlediği bağımsız değişken sonucu ortaya çıktığını gösterebilmek önemlidir. Bunu gerçekleştirmede en kritik noktalardan biri, **deney grubu** ve **kontrol grubu** oluştururken yapılacak **denek** seçimidir.

- **Denek:** Bir deneyde tepkileri ya da cevapları gözlenen ya da ölçülen bireylerdir.
- **Deney grubu:** Bir deneyde bağımsız değişkende yapılan değişimin uygulandığı gruptur.
- **Kontrol grubu:** Bir deneyde bağımsız değişkende yapılan değişimin uygulanmadığı ve deney grubu ile karşılaştırmak için kullanılan gruptur

1.Laboratuvar Deneyleri

Laboratuvar deneylerinin en dikkat çekici özelliği, dış dünyadan tamamen farklı yapay koşullar altında gerçekleştiriliyor olmalarıdır.

Laboratuvar deneylerinin güçlü yanları:

- 1.Değişkenler arasında kesin bir nedensel ilişki kurmak ve denence sınamak en fazla laboratuvar deneyinde mümkündür.
2. Alan deneyi de dahil olmak üzere diğer tüm araştırma yöntemleri içinde kontrolün en üst düzeyde olduğu yöntemdir.
3. Bütünüyle yapay bir ortamda gerçekleştirildiğinden, laboratuvar da elde edilen sonuçların kesinliği de yüksektir.

Laboratuvar deneylerinin sınırlılıkları:

- 1.Laboratuvar deneyleri yapay bir ortamda gerçekleştirildiğinden, burada elde edilen sonuçları gerçek yaşama genellemek zordur.
2. Gerçek yaşamdaki tüm deneyimler laboratuvar da araştırılmaya uygun değildir.
3. Sosyal psikolojide olduğu gibi laboratuvar da denek olarak insan kullanılınc a, kaçınılmaz olarak sonuçlar insanların önyargılarından, kişilik özelliklerinden ve beklentilerinden etkilenmektedir.
4. Laboratuvar deneylerinde deneklerin tepkisel davranmalarını önlemek amacıyla, deneyin amacının gizlenmesi ve insanların kandırılmaları önemli bir etik sorundur.

2.Alan Deneyleri

Alan deneyi ile laboratuvar deneyi temel mantık açısından aynıdır. Alan deneyinde de laboratuvar deneyinde olduğu gibi bağımsız değişken araştırmacı tarafından değişimlenir ve bağımlı değişken üzerindeki etkisi gözlemlenir ya da ölçülür.

Alan deneyinin güçlü yanları:

- 1.Doğal ortamda yapılmış olsa da temel olarak deney yöntemi kullanılmış olduğundan, alan deneylerinde denence sınaması kolaylıkla yapılabilir.
2. Alan deneyi doğal ortamda gerçekleştirildiğinden, sonuçların gerçek yaşama genellenme sorunu yoktur.
3. Alan deneyi laboratuvar da araştırılması zor olan konular için daha uygundur. Sosyal etki, propaganda gibi konular doğal ortamda daha kolay çalışılabilir.

Alan deneyinin sınırlılıkları:

- 1.Alan deneyi değişkenler arasında nedensel ilişki kurulmasına izin verse de, bu ilişki laboratuvar deneyindeki kadar kesin değildir. Çünkü bu yöntemde araştırmacının kontrolü daha düşüktür.

2. Bu yöntemde de deneklerin tepkisel davranma olasılığı vardır. Dolayısıyla deneklerin kandırılması etik bir sorun olarak alan deneylerinde de yaşanmaktadır.

ÜNİTE :2 SOSYAL ALGI :İZLENİM OLUŞTURMA

İZLENİM OLUŞTURMANIN BİREY YAŞAMINDAKİ YERİ

İzlenim oluşturma bir kişiyle kurulan iletişim süresince algılanan özelliklerin değerlendirilerek o kişi hakkında bir fikir oluşturma sürecidir. İzlenim edinmede mimik ve duruş, giyim-kuşam gibi sözel olmayan ipuçları kadar, daha başka özellikler de etkili olabilmektedir. Kişileri; onlara ilişkin algı ya da izlenimimizi esas alarak farklılaştırır, ilişkilerimizi ve davranışlarımızı ona göre ayarlarız.

Örneğin bir tanıdığının, yaşlı bir insanı karşıdan karşıya geçirmesini gördüğünüz anı unuttuktan çok sonra bile; onu yardımsever ve nazık olarak anımsarsınız.

Bir insanla ilgili algımızı başkalarından sağladığımız bilgiler göre de oluşturabilmekteyiz. Yani izlenimlerimiz **ikinci el bilgiye** dayanabilmektedir.

İZLENİM OLUŞTURMANIN TEMEL İLKELERİ

İzlenim oluşturma sosyal algının ilk basamağıdır. Sınırlı bilgi ve ipuçlarını kullanarak birisi hakkında izlenim oluşturmaya çalışmak; insanoğluna özgü evrensel eğilimdir. Bu eğilim nedeniyle **ilk kez ve yarım-yamalak gördüğümüz** bir kişinin birçok özelliği hakkında yargılarda bulunabiliyoruz.

İzlenim oluşturmada altı genel ilkenin etkili olduğu saptanmıştır Bu ilkeler aşağıda kısaca açıklanmıştır:

- İzlenimler çok az bilgiye dayalı ve çok çabuk bir şekilde oluşturulur.
- Biz karşımızdakının en çarpıcı özellikleriyle onu başkalarından ayıran-farklı kılan özelliklerini kullanarak izlenim oluşturmaktayız.

• Bir davranıştan anlam çıkarırken-bir davranışı yorumlarken; o davranışın yapıldığı koşulları esas alırız. Bağlamından soyutlanmış değerlendirmelerde bulunmayız.

• İnsanları tek tek değil, belli grupların üyeleri olarak görme eğilimindeyiz. Dolayısıyla algıladığımız şeyleri (insanları, olayları, durumları vb) önce bellisınıışarın-grupların içine yerleştirerek algılarız. Sözelimi hastanede beyazönlük giymiş bırıısını doktor olarak düşünürüz.

• İnsanların davranışlarını yorumlarken, önceki bilgilerimizi kullanırız. Bir öğretmenin davranışını yorumlarken öğretmenlerle ilgili olarak sahip olduğumuz eski bilgilerimizi kullanırız.

• Bızım kendi ihtiyaç ve amaçlarımız, algılamalarımızı etkilemektedir. Sözelimi bir daha karşılaşmayacağımız bırıını algılamamız, hep birlikte olacağımız bırıısını -dıyelim kısıda arkadaşımızı- algılamamızdan farklı olacaktır.

İZLENİM OLUŞTURMADA KULLANILAN BİLGİLER

İzlenim oluşturmada en kolay algılanıp kullanılan bilgi **gözlenebilen özelliklerdir**.

1. Roller

Bir insana ilişkin izlenim oluşturma sürecinde rol şemalarının önemli bir yeri vardır. Rol şeması, belirli rolleri olan insanlar (doktor, profesör, öğrenci, muhasebeci vb.) hakkında sahip olduğumuz peşin hükümler anlamına gelmektedir. Rol şemalarının sağladığı bilgiler hem fazla, hem açık ve önemli; hem de yarattığı çağrışımlar bakımından daha zengindirler.

2. Fiziksel İpuçları

İlk bakışta yakalanabilen dış görünüm ve davranışla ilgili algılarımız oldukça ayrıntılı izlenimler oluşturmaya olanak sağlayabilir.

Sözelimi bir kimsenin yüzündeki sakalın biçimine bakarak, onunla ilgili pek çok yargıya varılabilir. Benzer şekilde birlikte oyun oynayan bir gruptaki bırıısının hep itiraz etmesi ya da mızıkçılık yapıp sesini yükseltmesine tanık olduğunuzda; onun uyumsuz, tahammülsüz bırıısı olduğuna hükmedeceksiniz. Bazen insanların yüzleri bile onlarla ilgili yargılara esas olabilmektedir. Bebek yüzü ya da yüzündeki ifade saf olan insanların daha dürüst olduğunu, daha güçsüz olabileceğini düşünürüz.

3. Ayırıcı Özellikler

Ayırıcı özellikten kastımız, kişide ilk bakışta göze çarpan özellik ya da özelliklerdir.

Örneğin yeni işe başlayan kişinin oda arkadaşlarından bırıısının bir tiki varsa; onunla ilgili ilk izlenimi ne onun giyimi, ne saç biçimi, hatta ne cinsiyetideğil, bu tiki olacaktır.

İnsanlardaki ayırıcı özellikler yukarıdaki örnekte olduğu gibi fiziksel görüntüyle ilgili olabileceği gibi, kişinin tutum ve davranışıyla ilgili de olabilir.

Ayırıcı özelliğin izlenim edinmedeki belli başlı etkileri şunlardır.

Bırncısı, ayırıcı özellikler daha çok dikkat çeker.

İkincisi, ayırıcı özelliğe sahip insanlar, bulunulan toplumsal bağlam üzerinde daha etkili bireyler olarak algılanırlar. Dolayısıyla nedensellik algılarımızı etkilemektedir.

Bir üçüncü etkisi, bireydeki ayırıcı özellik bir sosyal grubun özelliğise, grubun öteki bütün özellikleri o kişiye atfedilir. Diyelimki, kışideki ayırıcı özellik uyuşturucu bağımlılığise, bağımlıların öteki bütün özelliklerini taşıdığı zihni oluşur.

4. Davranışlardan Kışılık Özelliklerini Çıkarsama

Karşılaştığınız bir kışının görünüş, davranış, hatta mımık ve jestleri gibi gözlenebilir özelliklerinden; hızla, onun nasıl bir insan olduğuna yanı kışılık özelliklerine ilişkin çıkarımlarda bulunmaya yöneliriz.

Sözgelimi evinin balkonunda kuşlara yem veren birisinin yardımsever birisi olduğunu düşünür; bu yardımseverlikten yola çıkarak ona kıbarlık, cana yakınlık, merhametlilik gibi özellikler atfederiz.

Dolayısıyla kışının davranış özelliklerini sayıp-dökmek yerine onun farklı yönlerini özetleyen kışılık özelliklerini (tembel, çalışkan, dost canlısı, sorumsuz, halk müziği düşkünü vb.) kullanırız. Bu kışılık özellikleri gelecekteki davranışları kestirmede kullanılabileceği gibi, o kışıyla olan ilişkilerin hangi düzeyde tutulacağına önemli bir belirleyici olabilmektedir. <

Kışılık özelliği çıkarsamalarında başlıca iki boyut öne çıkarılır.

Birincisi görevilişliliğe da entelektüel düzey;
ikincisi toplumsal niteliklerdir.

5. Gruplama (Sınısara Ayırma)

Cinsiyet, ırk ve toplumsal sınıf gibi gruplara ayırma da algılamamızı etkiler.

Sözgelimi parktaki kanepede üzerinde uyuyan tıraşsız, kırlı-pasaklı, yırtık ayakkabılı bir adam gördüğümüzde, sadece farklı birisi olarak görmez, onu hemen bir evsiz olarak niteleriz.

Sınısara ayırma veya gruplama işlemi çok hızlı ve otomatiktir;
Sınısara ya da gruplamanın sonuçları nelerdir?

insanları belli sınısara-gruplara yerleştirdiğimizde, ilgili bilgilerin işleme hızı da artmaktadır. Çünkü gruba yerleştirme; grubu temsil eden prototiple ilgili kalıpyargıları harekete geçirmektedir. Bunun nedeni de grup temelli değerlendirmelerin daha yalın ve etkili olmasıdır.

6. Bağlamın Etkisi

Toplumsal algı bağlamdan da etkilenmektedir. Bağlam etkisi şu şekilde olabilmektedir:
Zıtlılaştırma etkisi ve benzeştirme etkisi.

Zıtlılaştırma etkisi, çevresel bağlam dışında yargılar üzerindeki yanlışlık etkisi anlamına gelmektedir.

Örneğin araştırmalar; çok çekici bir yüz fotoğrafının hemen sonrasında, gösterilen daha az çekici bir yüzün; olduğundan daha az çekici olarak değerlendirildiğini göstermektedir. Buna **zıtlık etkisi** denilmektedir.

Zıtlık Etkisi: ilk edinilen zihniye bağli olarak, sonrasındaki zihniyenin daha olumlu ya da daha olumsuz olmasıdır.

Buna karşılık çok çekici birinin fotoğrafıyla, daha az çekici birinin fotoğrafının birlikte gösterilmesi; az çekici olanın, olduğundan daha çekici olarak algılanmasını sağlayacaktır. Buna da **benzeştirme etkisi** denilmektedir.

Benzeştirme: Çok çekici kişi kışı birlikte görüldüğünde; daha az çekici olanın olduğundan daha çekici olarak algılanmasıdır.

İZLENİMLERİ BÜTÜNLEŞTİRME

1. Değerlendirme

Değerlendirme toplumsal algının en temel boyutudur. Değerlendirmelerimiz ıyılık-kötülük, sevimlilik-sevimsizlik, temizlik-pislik, incelik-kabalık nitelermeleridir. Ya da bir kişiyi seviyor muyuz, yoksa sevmiyor muyuz?

2. Olumsuzluk Etkisi

İzlenim oluşturmada insanlar olumsuz olarak nitelenebilecek özelliklere karşı daha duyarlıdır. Olumsuzlar daha çok dikkat çeker. Dahası, olumsuz özelliklere dayalı değerlendirmelere, olumlulardan daha çok güvenilmektedir. Olumsuz özelliklerin bir başka etkisi; bütünü belirleyici olmasıdır. Bir tek olumsuz özellik, bütün olumlu özelliklerin üstüne çıkarak kişiyi hakkında olumsuz izlenime yol açar. Özet olarak söylemek gerekirse; olumsuz kişilik özelliği ya da özelliklerinin, birey hakkındaki genel izlenime olan etkisinin olumlu olanlardan fazla olmasına olumsuzluk etkisi denilmektedir.

3. Olumluluk Yanlılığı

İnsanlar algıladıklarını yanı değerlendirirler, ancak bu yanlılık olumlu değerlendirme şeklinde olmaktadır. Demek istediğim, **biz insanları olumlu değerlendirme eğilimindeyiz.** Bu olgu olarak **olumluluk yanlılığı** isimlendirilmektedir.

İnsanlar hakkında genellikle olumlu düşünmemizin nedeni, onların çoğu davranışlarının olumlu olmasıdır.

Olumluluk yanlılığı: Tek tek insanları grup ya da nesnelerden daha olumlu değerlendirme eğilimidir.

4. Duygusal Bilgi

Bir insandaki mutluluk duygu durumu, onun özellikleriyle ilgili izlenim edinmeyi kolaylaştırmaktadır. izlenim edinmede kızgınlık durumu mutluluğa oranla daha az, duygunun olmaması ise en az etkili durumlardır. Bir insan hakkındaki farklı izlenimler birleştirilirken; bunu **ortalama alma olarak** isimlendirilen bir ilkeye göre yapmaktadır. Bu ilke nedeniyle çok olumlu olarak tanıdığımız birisinin istenmedik bir özelliğini ya da davranışını öğrendiğimizde onun gözümüzdeki değeri biraz düşecektir.

5. Anlam Yükleme

Bir kişiyi hakkında edinilen her yeni bilgiye yüklenen anlam; o kişiyi hakkında önceden bilinen bilgilere bağlı olarak değişmektedir.

Sözgelimi iyi-olumlu özellikleresahip olarak tanıdığımız birisiile çevrede kabadayı olarak bilinen birisinin iyi birerjudocu olduklarını öğrendiğimizi varsayalım. Birinci kışının judo biliyor olmakolumu olarak değerlendirilirken, ikincisinin judo bilmesi onu daha tehlikeli kılacağıın olumsuz görülecektir.

6.Tutarlılık Yükleme

insanlara ilişkin algılarımızın çoğu, iyilik ya da kötülük değerlendirmelerimize dayanmaktadır. İyi olarak değerlendirilenlerolumlu bir çerçeveye yerleştirilir ve ona hep olumlu özellikler yüklenir.Tersine başlangıçta olumsuz bulunan birisine de olumsuz özellikler yakıştırılır. Bueğilim “**halo etkisi**” olarak isimlendirilmektedir.

7.Şemalar

Başkaları hakkındaki bilgileri genellikle, onların ait olduğu sınısara (sözgelimi kadın ya da erkek olmaları) ilişkin kalıpyargı ve peşin hükümleri kullanarak işleriz.Bu önyargılar için kullanılan bir başka terim “şemadır”.

şemalarınınşlevleri arasındaönemli olanları şunlardır:

- Bilgileri yalınlaştırıp örgütlediğiın karmaşık bilgileriışlemeyi kolaylaştırır.
- Ayrıntıları anımsamada yardımcı olur.
- Bilgiışleme hızını artırır.
- Bilgilerimizdeki boşlukları doldurur.
- Yeni bilgileri yorumlayıp değerlendirmede yardımcı olur.

şemalar kişiler hakkında (kışışemaları) olabilir.

Sözgelimi herkesin Atatürk ile ilgili bir şemasıvardır.

şemalar rollerle ilgili olabilir. Bunlar **rol şemaları**olarak isimlendirilmektedir.

Rol şemaları: Bunlar bellibir roldekiinsanlar içinelimizde olan, organizeedilmişkavramlardır.

DAVRANIŞA NEDEN YÜKLEME

Başkalarıyla ilgili olarak yaptığımız en önemli çıkarsamalardan birisi, onların bazışeyleri neden yaptıkları ya da yapmadıklarıyla ilgilidir.Grupıçinde bir kışi neden hep kendisinden söz etme ihtiyacı duymaktadır.

1.Yükleme Kuramı (Atfetme Kuramı)

Yukarıda örneklenen türdeki sorulara yanıt veren kuramlardan birisi“**Yükleme Kuramı**” adıyla bilinmektedir. Bu kuram insanların davranışlarıyla ilgili “**neden**”sorusunu nasıl yanıtladıklarını bulmaya çalışmaktadır.

Yükleme kuramı**Fritz Heider**tarafından geliştirilmiştir. Heider’e göre, davranışın nedenleri ya çevreselya da kişisel faktörlere yüklenebilir.

Ona göre insanlarda iki güçlü güdü vardır:

Birincisidünyayla ilgili tutarlı-geçerli bir anlayışa sahip olma;

ikincisi, çevreyi denetim altında tutma güdüsüdür.

Bunlar çevrede olup bitenleri kestirebilme ve denetim altında tutabilme ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Ancak açıkça beklenmedik-olağandışı bir durum ortaya çıktığında bunun nedenini bilme ihtiyacı duyarız.

Bir örnek vermek gerekirse; biz kırmızı ışıkta durur yeşilde geçeriz. Buna uymayan bir trafik düzeni yaşamı çekilmez kılacaktır.

2.Uygun Çıkarsamalar Kuramı

Nedensellik yükleme, insanların yaptıkları ya da yapmadıkları şeylerin yanı sıra davranışlarının nedenlerini anlamaktır.

İnsanın gösterdiği bir davranışın o anki koşullar nedeniyle mi yoksa kişilik özelliklerinden mi kaynaklandığını açıklayan bir kuram “**Uygun Çıkarsamalar Kuramı**”dır.

Bu kurama göre davranışın gerçekleştiği bağlama bakmak gerekmektedir. Bu bağlamda kullanılan ölçütlerden birisi toplumsal **onaylanabilirlik** ya da **beğenirlik** derecesidir. Eğilimleri çıkarsamadaki bir başka ölçüt; kişinin yaptığı bir davranış özgür iradesiyle mi yoksa durumsal baskılar nedeniyle mi yaptığını bilmektir. Özgür iradeyle yapılan bir davranış, kişi hakkında daha çok bilgi vericidir. Yapılan bir davranışın yapanın kişilik özelliklerinin bir sonucu olup olmadığını çıkarsamada kullanılan bir başka ölçüt; davranışın, kişinin toplumsal rolünün bir parçası olup olmadığını bilmektir.

Sonuç olarak başkalarının davranışlarının altındaki güdüyü çıkarsamaya çalışırken; önceden var olan beklentilerimizi kullanırız.

Yükleme Kuramı: Olayların ya da davranışların nedenlerine ilişkin izlenim oluşturmaktır.

Nedensellik Yükleme: insanların yaptıkları ya da yapmadıkları şeylerin (davranışlarının) nedenlerini anlamaktır.

3.Birlikte Değişim Kuramı

Bir şeyin bir davranışın nedeni olabilmesi için; davranış olurken olması, o davranış olmadığında da olmaması gerekir.

Birlikte değişim kuramına göre; nedensellik yüklemelerinde bulunurken, üç tür bilgiye dayanılmaktadır. Bu bilgiler “tutarlılık bilgisi”, “belirginlik bilgisi” ve “yaygınlık bilgisi”dir.

Tutarlılık bilgisi, Yağız’ın öğretmenleriyle ilgili düşüncelerinde; zaman içerisinde herhangi bir değişim oluyor mu yoksa hep aynı mıdır?

Belirginlik bilgisi, Yağız; öğrenci olarak bütün öğretmenlerini değil de belli bir öğretmeni mi çok beğendiğini söylüyor?

Yaygınlık bilgisi, başkalarının da o öğretmenle ya da o filmle ilgili değerlendirmeleri Yağız’la benzeşiyor mu?

YÜKLEME SÜRECİNDE YANILILIKLAR

İnsanlar bir davranışın nedenini ya da nedenlerini açıklarken ussal ve mantıklı bir süreç izlemektedirler. Yani, davranışta bulunan kişiye ve ortama-koşullara ilişkin bilgilerini kullanarak niçin öyle davranıldığı konusunda çıkarsamada da bulunuruz. Ancak davranışların nedenlerini açıklarken kimi hataların yapılabildiği ortaya konulmuştur.

1.Temel Yükleme Hatası

Bir insanın yaptığı bir davranışı; içinde bulunduğu koşullarla değil de onun genel eğilimleriyle **yanlış kişilik özellikleri ve tutumlarıyla** açıklama eğilimi, **temel yükleme hatası** olarak isimlendirilmektedir.

Genellikle iş yoğunluğu fazla olan örgütlerde çalışan birisinden yardım istediğimizde; o kişi bize soğuk, asık suratlı, sert görünmüştü; saygısız, kaba biri olarak niteleriz.

2.Oyuncu-Gözlemci Yanlılığı

Oyuncu, bir davranışta bulunan, gözlemci ise onun davranışına tanık olan kişidir.

Biz, başkalarının yaptığı hataları onların **içsel özellikleriyle**; kendimiz aynı

hatayı yaşadığımızda bunu **durumsal faktörlerle** açıklama eğilimindeyiz.

Bunun nedeni, oyuncunun yaptığı bir davranış hakkında gözlemciye daha fazla bilgiye sahip olmasıdır. Bu yanlılığın etkisi; gözlemci kendisini oyuncunun yerine koyduğunda (empati yapabildiğinde) azalmaktadır.

3.Yanlış Yanlılık Bilgisi

İnsanlar herkesi kendisi gibi bilmektedirler. İnsanların kendi davranış ve düşüncelerinin yaygınlığını-paylaşıldığını abartma eğilimi **yanlış yaygınlık bilgisi** olarak bilinmektedir.

Yanlış yanlışlık bilgisi: Kendi davranış ve fikirlerimizin yaygınlığını abartma eğilimine yanlış yanlışlık bilgisi denir.

4.Kendine Hizmet Eden Yükleme Yanlılığı

Başarıdan pay çıkarıp, başarısızlıktaki sorumluluğu yadsıma eğilimine, kendine hizmet eden yükleme yanlılığı denilmektedir.

Örneğin öğrenciler sınavda iyi not aldıklarında bu kendi başarılarıdır; kötü not aldıklarında ya sorular çok zordur, ya da öğretmen zayıf vermiştir.

ÜNİTE:3

SOSYAL BİLİŞ

SOSYAL BİLİŞ

Sosyal biliş, bizim toplumsal dünyaya ilişkin bilgileri yorumlama, analiz etme, anımsama ve kullanma biçimimizdir.

Sosyal Sınışama

İnsanların ortak özelliklerine göre gruplara ayırmaya “**sosyal sınışama**” denir.

Daha sonra yapılan araştırmalar, sınışandırmanın, bir türün bütün elemanlarının sahip olduğu özelliklerden çok, o türü temsil eden tipik elemana göre yapıldığını göstermiştir.

Bir sınıfın özelliklerini en iyi temsil eden elemana, o türün modeli (**prototipi**) diyoruz.

Prototip, türü temsil eden ve bizim zihnımızde olan bir modeldir. Sosyal sınıfamada yanısınsanları belli özelliklerine göre gruplara ayırmada ilk yaptığımız, onları **görülen fiziksel** özelliklerine göre sınışamaktır.

Evensel olarak yapılan bir sınışama ırka, cinsiyete, yaşa ve çekiciliğe göre yapılandır.

Bu önemli bir noktadır ve insanların karşılaştıkları bir durumdan nasıl sonuç

Çevrede karşılaştığımız her bir durum için; zaman alıcı ve ayrıntılı problem çözme işine kalkışmadan, genellikle zihnimizdeki bilgi deposundan, o olayı yorumlayacak bilgikümesini(kı bız buna “şema” dıyoruz) kullanarak gerekli açıklamayı yaparız. Ve şemalarla yapılan açıklamalar çok hızlı, etkili ve otomatik olarak, yanı farkında olmadan yapılmaktadır.

Prototip: Bir sınıfın özelliklerini en iyi temsil eden elemandır.

Şema: Herhangi bir şey hakkında, geçmişyaşantılarımıza bağlı olarak oluşturulan inanç ve beklentilerdir.

SOSYAL BİLİŞİ VE ŞEMALARIN KULLANIMI

Şema, kimi kavram ya da uyaranlara ilişkin organize edilmiş, biçimlendirilmiş bilişsetleridir. şemalar, herhangi bir şey hakkında, geçmişyaşantılarımıza bağlı olarak oluşturulan inanç ve beklentilerdir.

Örneğin: beyaz önlüklü ve boynunasteteskop asmış bir bayanı, doktor sınıfına koyarız:

Şemalar, belli kişiler, toplumsal roller, kendimiz ve kimi objelere ilişkin tutumlar olabileceği gibi, gruplara ilişkin “kalıpyargılar” ya da toplumsal olayların algılanmasına ilişkin de olabilir.

Şemaların Düzeni

Şemaların önemli bir özelliği, bir **düzene** sahip olmalarıdır. Şemaların hem soyut ve genel öğeleri, hem de daha somut ve biri biriyle bağlantılı öğeleri vardır.

Örneğin hepimizin kafasında bir “kokteyl partı” şeması vardır. Nedir bu şema? Kokteyller genellikle, mesai bitimine doğru ya da akşamları birilerinin evinde ya da lobi benzeri yerlerde düzenlenir. Kokteyllerde konuklar, ev sahibi ve servis elemanları bulunur; çeşitli yiyecekler ve bolca alkolü ve/veya alkolsüz içecekler bulunur.

Kısacası hepimizin kafasında soyut bir kokteyl şeması vardır.

Şemaların Avantajları

1.Şemalar Bilgiyi Kullanmamıza Yardımcı Olurlar

Şemalar çünkü çok miktardaki bilgiyi hızlı ve ekonomik bir şekilde değerlendirmemize yardımcı olmaktadır. Eski bilgileri anımsamamızı, yeni bilgileri yorumlamamızı, bunlara dayanarak bir yargıya varmamızı ve hem fıkırolup olmadığımızı değerlendirmemizi sağlarlar. Neyin doğru olabileceğini kestirmemize yardımcı olarak, mevcut bilgimizdeki boşlukları doldururlar. Dahası gelecekte olabileceklere ilişkin beklentilerimizi şekillendirerek hazırlıklı olmamızı sağlamaktadırlar.

2.Şemalar Anımsamamıza Yardımcı Olurlar

Hafızamız, geçmişteki olayların ya da kişilerin şemaları varsa, aklımız daha iyi çalışır. Bir araştırmada araştırmaya katılanlara bir karı-kocayı evlerinde görüntüleyen bir video izlettirilir. İzleyenlerin yarısına, kadının bir kütüphaneci, diğer yarısına ise garson olduğu söylenmiştir. Daha sonra araştırmaya katılanlardan, izledikleri videonun ayrıntılarını

anımsamaları istendi. Kütüphaneci ve garson şemalarıyla tutarlı yukarıdaki ayrıntıların daha iyi anımsandığı görüldü. Şemayla tutarlı şeyler, şemayla ilgisi olmayan şeylerden daha iyi anımsanmaktadır. Bunun nedeni, şemayla ilişkisi kurulamayan materyali öğrenmenin zorluğu olabilir.

3. Şemalar Bilgi İşlemeyi Hızlandırır

Belli insanlar ya da durumlarla ilgili bir şemaya sahip olduğumuzda ve o şemaların kullanılması gerektiğinde, biz daha çok şeyi, daha sağlıklı görebiliriz. Çok sayıda tekvando maç izleyen birisi, maç izlerken; örneğin bu spor hakkında daha az bilgi sahibi olanlardan daha çok şey görecektir.

4. Şemalar Otomatik Yargıda Bulunmaya Yardım Ederler

Şematik sürecin önemli bir başka özelliği, bazı şemaya dayalı kararların, bizim bilinçli herhangi bir çabamız olmaksızın ortaya çıkmasıdır. Diyelim ki yeni tanıştığınız bir kimse sizde dost insan izlenimi bıraktıysa; size o kişiye “dost insan” şemanızdaki kıbar, efendi, yardımsever, sıcak, güvenilir gibi özellikleri de atfedersiniz ve bunu yaptığınızı farkında bile olmazsınız.

5. Şemalar Bilgideki Boşlukları Doldurur

Örneğin dağda eşkıya peşinde koşan jandarmalarla ilgili bir sohbet sırasında, onların ne giydiğini bilmiyorsak, onları belli bir üniforma içinde tahayyül ederiz. Hemşirelerin şefkatli ve yardımsever; kralların, soğuk ve kibirli olacaklarını düşünürüz

6. Şemalar Yorumlamaya Yardımcı Olurlar

Şemalar, belli bir alandaki bilginin, bu alanla ilgili başka bilgilerle nasıl ilgili olduğunu söyler ve belirsiz durumları yorumlamada yardımcı olurlar.

Örneğin bir çocuk doktoru, bir çocuğun kabakulak olduğunu teşhis ettiğinde; bu teşhis, onun kabakulakla ilgili her türlü kararı güvenle vermesini de sağlar; Bu hastalığa nasıl yakalanmış olabilir, hangi belirtiler ortaya çıkacak, hastalığın seyrı ne olacak, hangi tedavi yapılacak vb. Ama kabakulakla ilişimesi olmayan birisinde yukarıda saydıklarımızın hiçbirisi olanaklı değildir.

7. Şemalar Beklentiler Oluşturur

Şemalar, ne olacaktır beklentisini de içerir. Hepimiz mesleğimizin eğitimini alırken; doğal olarak iyi bir yaşam sürdürmenin beklentisi içerisinde oluruz. Ama iş yaşamında o beklentileri bulamadığımızda hayal kırıklığı yaşarız.

8. Şemalar Duyuşlar İçerir

Duyuş, şemanın içeriğine ilişkin sahip olduğumuz duygulardır.

Örneğin hemen hepimiz politikacılarla ilgili oldukça iyi, açık-seçik bir şemaya sahibiz. Bu şemada politikacının ne yaptığı, ne tür insanların politikacı olduğu, ya da politikacı olmak için ne yapmak gerektiğinin yanı sıra, politikacı şemamız bizim politikacı kavramına ilişkin kımı duygularımızı da içerir.

Edindiğimiz bilgiler, yaşadıklarımız, görüp duyduğumuz belli bir şemayla uyumlu olduğunda, o şemaya ilişkin duyuşumuz pekişmektedir.

Arkadaş, meslektaş ya da sevgili olduğumuz ya da olabileceğimiz insanlar; bizi için çok değerli oldukları için, yaşamımıza girdikleri andan başlayarak onları şemalarımızın eleğinde

eleriz. Sevdığınız bir kimsede göreceğiniz bir kusuru, hemen “olur böyle şey” ya da o davranışın sevdiğinizi haklı çıkararak gerekçeler bulur ve kolaycabaşırsınız.

Bunun terside doğrudur. Birisinin olumsuz düşünüyorsanız, ağzıyla kuş tutsa bu düşüncenizi değiştiremez Bu duruma “**öncelik etkisi**” denilmektedir. Öncelik etkisinin insanlar düşünen “**bilişsel cıvrılar**” olarak nitelenmektedir. Bunun anlamı, bir kişiyle ilgili olarak öğrendiğimiz yeni ayrıntılarını inceleyip değerlendirme yerine; zihinsel çabalarımızda pıntıca davranır, onunla ilgili ilk izlenimimize—önyargılarımızla edinilmiş bir izlenim olsa bile—güvenir, yeni bilgiyi göz ardı ederiz.

Şematik bilgişlemen; hız, etkililik ve olayları kavranabilir ve kestirilebilir kılması gibi üstünlükleri vardır. Ancak insanı yanlış yoruma götürmesi, doğru olmayan beklentiye sokması, tepkilerde esneklik tanınaması gibi dezavantajları da var.

KALIP YARGILAR

Kalıpyargı: Bir sosyal sınıfın bütün üyeleri tarafından paylaşıldığına inanılan özellikler topluluğudur

Sosyal sınışarın özelliklerine ilişkin inançlara **kalıpyargı (stereotypes)** denilmektedir. Kalıpyargı cinsiyet, ırk, meslek, fiziksel görünüş, yerleşim yeri, bir örgüt ya da gruba üye olma gibi ayırt edici bir özelliğe dayanan bir şema türüdür.

Diyeim ki, bir milletvekili ile tanıştınız; hemen zihninizdeki milletvekili grubuna ait kalıpyargı harekete geçer ve o milletvekilinizdeki kalıpyargıya sahip biri olarak görürsünüz. Bu anlamda kalıpyargı, insanları kategorilere koyma ve aralarında hiçbir fark görmeksizin belli özellikler sahip olarak düşünme biçimidir.

Kalıpyargıları Harekete Geçiren Faktörler

Bir kişiyi belli bir toplumsal grup içerisine soktukten sonra, onun **fiziki görünümünün verdiği ipuçları** kalıpyargının harekete geçirilmesi ya da etkisizleştirilmesinde önemli olmaktadır.

Örneğin doğru, kalın bıyıklarının uçları yukarı kıvrılmış, boyu uzun, omuzları geniş, ilk 2-3 düğmesi açık gömleğinden göğüs kılları taşan, ceketini omuzlarına atmış; genç adamlar; ince yapılı, düzgün giyimli, insanlarla göz göze gelmekten kaçınan, bacaklarını birleştirerek oturan, biriyle karşılaştığınızda hangisini güçlü, kavgacı, kendine güvenen gruba sokarsınız?

kalıpyargıları harekete geçiren faktörlerden birisi, bireyin dahil edildiği grup için düşünülen özellikleri göstermesidir.

Kalıpyargısal Düşünmenin İşlevleri

Kalıpyargısal düşünmenin açıkça görülebilecek en temel niteliği “**çabukluğu**”dur. Belli koşullarda derhal harekete geçmek için temel oluşturur. Gerçekten de kalıpyargılar, düşünmenin kısa yollarıdır; ilk kez karşılaştığımız insanlara ilgili olarak; geçerli ve zengin bilgiler sağlarlar

1. Cinsiyet Bilgisi Sıkça Kalıpyargılar Üzerine Kuruludur

Örneğin 25 ülkede yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, insanlar arasında erkekler

kadınlardan daha baskın, bağımsız ve serüvencidirler. Kadınların ise daha duygusal, alçakgönüllü ve batıl inançlı olduğuna inanılmaktadır. Erkeğin sahip olduğu düşünülen kışılık özelliklerine erkeklik-erillik; kadının sahip olduğu düşünülen kışılık özelliklerine ise kadınlık-dışılık denilmektedir.

2. Kalıpyargılar Sıkça Yanıltıcı İlişkiler Üzerine Kuruludur

Kalıpyargılardan söz ederken, belli gruplara belli özellikler yakıştırdığımızı söylemek istiyoruz.

Örneğin: Kayserililere belli özellikler atfedilir. Açıkgozdürler, ticarıkafalarını çalışır, işlerini bilirler falan.

Dolayısıyla çoğumuzun kafasındaki Kayserili prototipi; yukarıda saydığımız “ticarıkafa”, “ışınılme” gibi özelliklerle (kalıpyargılar) birleşmiştir. Aynılışkıyı mesela Ankaralılarla kurmayız. Bu örnekte, iki değişken (örnekte Kayserili olmakla ticarıkafa) arasındaki çok küçük ya da hiç olmayan bir ilişkinin olduğu inancı; **yanıltıcı ilişkilendirme** olarak bilinmektedir ve oldukça güçlü bir inançtır.

Yanıltıcı ilişki: Gerçekte, aralarında çok az ya da hiçbir ilişki yokken; iki değişkenden birinin diğeriyle ilişkili olduğu inancıdır

Kalıpyargılarla Düşünme, Daha Çok Gücünün Özelliğidir

Araştırmalar, kalıpyargı terimleriyle düşünmenin, bir kişinin toplumdaki güç düzeyiyle ilgili olduğunu göstermektedir.

Örneğin sizin amiriniz ya da komutanınız hakkında bildikleriniz, komutanın/amirinin sizin hakkınızda bildiklerinden daha fazladır.

Hiç düşündünüz mü bunun sebebi nedir! Çünkü bir toplumda güç sahipleri, daha güçsüz olanları çeşitli şekillerde yönetmekte ve denetlemektedirler. Dolayısıyla astların üstlerine karşı daha dikkatli olmaları gerekmektedir.

ZİHİNSEL KISA YOLLAR

Zihinsel kısa yollar çok az düşünce gerektirir; kişi, sadece kısa yolu tutar ve kararını verir. Daha önce üzerinde durduğumuz kalıpyargılar zihinsel kısa yolu kullanarak karara ulaşmanın bir örneğidir. Kalıpyargılar ve ötekı zihinsel kısa yolların avantajı, karar verilmesi-yargıya varılması gereken bir konuda, ilgili olabilecek pek çok bilgiyi göz ardı ederek hızlı davranmamızı sağlamasıdır.

1. Temsililik Kısa Yolu

Temsilî kısa yol, insanların bir toplumsal sınıf üyesi olmasını, o sınıfın prototipine kadar uygun olduğuna bakarak karar verme eğilimidir.

✓ Dikkatinizi çekmiştir temsili kısa yol; bızım, birilerini hangi sınıfa dahil etmemiz gerektiği konusunda hızla karar vermemize yardımcı olmaktadır.

Peki kalıpyargıyla temsili kısa yolu birlikte düşündüğünüzde aralarındaki farkı görebildinizmi?

- **Kalıpyargısal düşüncede**, bireyi önce bir toplumsal gruba sokuyor, sonra o gruba atfedilen özellikleri anımsıyoruz;
- **ama temsili kısa yolda**, yukarıdaki süreci tersine çeviriyoruz. Yani bireyin sahip olduğu özelliklere bakarak onu bir toplumsal grup içine dahil ediyoruz.

2. Bilinirlik Kısa Yolu

Kolayca anımsanabilen örneklerin, ya da anımsadığınız bilgilerin karar vermede esas alınması, **bilinirlik kısa yolu** olarak isimlendirilmektedir.

Örneğin: Eğer olay yerine giderken kaza yapılan örnekleri anımsarsanız, olay yerine giden ekiplerin sık kaza yapabildiklerini rahatça söyleyebilirsiniz; yok böyle bir kaza bilmiyorsanız çok az ya da hiç kaza yapılmadığını söylersiniz.

- ✓ Dolayısıyla bilinirlik, oluş sıklığının iyi bir tahminidir denilebilir.

3. Simülasyon Kısa Yolu

Diye lim ki, babanızın arabasını ödünç alarak bir düğüne gittiniz ve orada bir kaza yaptınız, araba hurdahaş oldu. “Babanız, arabasının parçalandığını öğrendiğinde acaba ne düşünecek?” Sorusuna nasıl yanıt verirdiniz? Babanız ve onun kriz anlarında nasıl tepkiler verdiğini düşünebilir; bulduğunuz yanıtları zihninizden geçirerek babanızdan bekleyebileceğiniz olası çeşitli davranış biçimleri gelir aklınıza.

- ✓ Bu karar verme (yani babanızın davranışlarıyla ilgili karar tekniği) simülasyon kısa yolu olarak bilinir.

SOSYAL BİLİŞİM TE HANGİ ŞEMANE ZAMAN KULLANILIR?

Diye lim ki kışın bir odada telaşla bir şeyler aradığını tanık oldunuz. Onların ne yaptığına nasıl karar verirsiniz? Bir başka deyişle hangi şemanın bu durum için kullanılacağına nasıl karar verirsiniz?

1. Çevre

Hangi şemanın kullanılacağını en açık ve güçlü belirleyicisi, bilginin kendi yapısıdır. Yani, şemalar bilginin doğal ortamıyla ilgilidir.

Örneğin: Eğer futbol maçınızlıyorsanız, sahada nelerin olup bittiğini değerlendirmek için futbol ile, futbolcuyla, amıgoyla ilgili şemanızı kullanacaksınız, Çevredeki bilgi hangi şemaların kullanılacağını gösterecektir; dolayısıyla futbol örneğinde siz çelik-çomak ya da tenis maç şemalarını değil futbol şemanızı kullanacaksınız.

- ✓ Hangi bilgi kümelerine dikkat edeceğimiz, bizim kendi deneyimlerimiz ve beklentilerimizce belirlenmektedir.

2. Farklılık

Bilginin yorumlanması için hangi şemanın kullanılacağını etkileyen bir başka faktör çevresel farklılıktır.

Örneğin:İçlerinde Ayşe olmasa sadece erkeklerden oluşacak bir grupta, onun cinsiyeti özellikle farklılık olacak ve dolayısıyla kadın şemasına göre yorumlanabilecektir.

3.Roller

Birileri hakkındaki bilgileri düzenlemek için ne yapmak gerektiği araştırılırken, rol şemaları, kişisel özelliklerden önce düşünülür.

Dışa dönük olmanın (komedyen olma, politik bir lider olma ya da kabadayı olma gibi) birçok yolu vardır.

Roller kendilerine özgü çeşitli çağrışımlara da neden oldukları için, kişisel özelliklerden daha ayırt edicidirler. Dahası rol şemaları anımsamayı kolaylaştırmaları bakımından da kişisel özelliklerden daha yararlıdır.

4.Öncelik

Bir kişi ya da ortamın analizi için hangi şemanın kullanılacağı, sıkça, o kişi ya da ortamla ilgili olarak edinilen ilk bilgiye bağlı olmaktadır. Diyelim ki birisi size Mustafa'yı "Falanca sendika başkanlığı seçiminde başkan adaydır" diye tanıtırırsa; siz Mustafa'yı ve yapacağı davranışları, iyi bir sendika temsilcisi olup olamayacağı açısından değerlendirme eğilimine gireceksiniz.

Öncelik kısa yolunun önemli olmasının bir nedeni, insanlar düzenlenmiş bir yapıya en başından sahip olduklarında, o yapının bilginin yorumlanması ve içselleştirilmesi etkilemesidir.

5.İpucu Verme

Bir durumu değerlendirmek için son zamanlarda kullandığımız bir şema varsa, muhtemelen benzer yeni bilgilerin yorumlanmasında da o şemanın bilgileri kullanılacaktır.

Diyelim ki, birim amiriniz yaptığı toplantıda; sizleri haklı olarak, ısrıncı dedalga geçtiğiniz, kaydardığınız için azarladı; ve bu konuda titiz davranmanız için dikkatinizi çekti. Toplantıdan çıktıktan sonra öğle yemeğine giderken arkadaşınız Veysel'le karşılaştınız. Veysel neşeli bir şekilde 5 gün rapor aldığını söyledi. Veysel'dekineşeyi nasıl değerlendirirsiniz? Büyük olasılıkla birim amirinizle yaptığınız toplantıda, sizler için sergilediği şemaya uygun olarak, Veysel'in rapor almasını kaytarıcılık olarak görebilirsiniz. Halbuki amirinizle yaptığınız toplantıda, grip salgını olduğu, herkesin sağlığına özen göstermesi, hastalık belirtisi gösterenlerin tedavi konusunda titiz davranmalarının istendiğini düşünün. Böyle bir toplantı sonrasında Veysel'in rapor almasını, muhtemelen olumlu olarak değerlendireceksiniz.

6.Önem

Karar vermeyi gerektiren koşullar görece olarak önemsiz olduğunda, insanlar şemaya dayalı kararlarını görece olarak daha çabuk ve çok az bir düşünmeyle verebilirler. Harekete geçirecekleri şemayı, edinilen bilgiler arasında hangisinin önemli olduğuna göre belirlerler. Buna karşılık verilen kararın doğuracağı sonucun önemli olacağı durumlarda ya da karar verme de bir kişi sorumlu olduğunda, o kişi karar için durumu daha titiz inceler, daha çok zihinsel çaba harcar ve çeşitli şemaları birlikte kullanabilir.

Örneğin tanıdığınız bir meslektaşınız için nasıl bir insan diye sorulduğunda, onailiştin yargınızın belli bir önemi olmayacaksa, fazla düşünmeden ıyı bir insan olduğunu söyler geçersınız. Ama diyelim ki o kışıyla aynışte birlikte çalışmayıistemediğiniz için amırınızden bir istekte bulunacaksanız, o zaman ona ılıştin değerdendirmelerinizde daha titiz davranıp daha ayrıntılı gerekçeler ortaya koymak için farklışemalar kullanmanız gerekecektir.

7.Bireysel Farklılıklar

Herkes aynı bilgiyi aynışekilde yorumlamaz. Bunun bir nedeni hepimizin yorumlamada kullandığışemanın farklı olmasıdır.

Örneğin birimiz aynı kışiyııyı huylu ya da samımı olarak değerdendirirken,bir başkamız için bu özellikler önemsiz olabilir ve o özelliklerin yerine, ılınde çalışkan olması ve dındarlığıyla ilgilenebilir.

8.Amaçlar

Bir ortam için sahip olduğumuz bir amacımız olduğunda,**örneğin** birinin söylediklerini anımsama ya da birisi hakkında bir izlenim elde etmek istediğimizde, o ortamdaki bilgileri, bu amacımıza uygun düşecek şekilde düzenleriz.

ATFETME

Atfetme süreçlerinin temelinde insanların davranışlarının altında yatan nedenleri anlama isteğinin olduğu ılıeri sürülmektedir *Atfetmede bız, neyin neye neden olduğuyula ilgileniriz.*

Bütün insanlarda ıkı temel güdü vardır.

- ✓ Birincisi bızı çevreleyen dünyaya ılıştin tutarlı parçaları yerli yerine koyarak bir görüş sahibi olmak;
- ✓ İkincisi de buna bağılı olarak çevremızı denetim altında tutabilme güdülerıdır.

Bu güdüleri doyurabilmenin gereklerinden birisi,insanların nasıl davranacaklarını kestirebilme yeteneğimizdir.

Diyelim ki, günaydınya da merhaba dediğimiz bir insandan aynı karşılığı mı, yoksa küfür mü bekleriz?

Başkalarının davranışlarını kestirebilme, çevre üzerinde denetim kurabilmenin de bir aracıdır. insanların nasıl davranacaklarını kestirebilmek için onların kışılıklarına, güdülerine, heyecanlarına ve tutumlarına ılıştin bir yargıya sahip olmamız gerekir Bir kışının davranışı, ya o kışıye ait özelliklerden, ya da o kışının ılınde bulunduğu koşullardan kaynaklanır.

Bir kışının davranışıyla ilgili karar verirken;

- ilk baktığımız şey, davranışın olağan, alışıl gelmiş bir davranış mı, yoksa alışılmışın dışında, tuhaf, ender görülen bir davranış mı olduğudur?

- Bir davranış hakkında karar verirken baktığımız ikinci yön, o kişinin ne kadartutarlı davrandığıdır. Tutarlılık, bir davranışın benzer durumlarda tekrar edip etmediğidir.

Örneğin Abbas çayı sürekli kıtlama içerken; Turan bazen kıtlama, bazen şeker atıp karıştırarakıçerse; burada Abbas'ın davranışı tutarlı, Turan'ınkıise tutarsızdır.

- Bir kimsenin davranışıyla ilgili karar verirken baktığımız üçüncü yön, davranışın ayırt-edici olup olmadığıdır. Sadece belli durumlarda gösterilen davranış ayırt-edicidir. Olur olmaz her durumda ortaya çıkan bir davranışın ayırtediciliği yoktur.

Örneğin: Amırınız herkese iyi davranıyor, hal hatır soruyor; ama sızıgörünce kaşlarını çatılıp arakasını dönüyorsa, amırın bu tavrı size özgü olduğu için ayırt edicidir.

- Bir kimsenin davranışı olağan bir davranış değilse, tutarlıysave değişik durumlarda kendini gösteriyorsa, bu davranışın temelinde kişiye özgü bir özelliğin var olduğuna karar verilir.
- Öte yanda davranış tutarsız ise ve duruma özgü olarak görülüyorsa davranışın temelinde durumsal koşulların olduğu düşünülmelidir.

Atfetmede Yaşanan Tarafgırlıklar

Bizler insanların davranışları hakkında sıkça, yukarıda açıkladığımız davranış boyutlarını bilmeden karar veririz. Böylesı durumlarda aşağıda özetlenen belli karar verme özellikleri gösteririz

- ✓ Bu karar verme özelliklerinden en önemlisi “**temel atfetme hatası**” olarak isimlendirilir.

Örneğin: ıy1 notlar aldığımızda bız almışızdır, kırık notlar olduğunda onu öğretmen vermiştir.

Bu farklı değerlendirmenin değişik ıkı kaynağı olabilir:

- ✓ Birincısı, kendımız hakkında başkalarına oranla daha çok bilgiye sahibız.
- ✓ ıkıncısı başkalarının davranışlarını dıştan gözleyebıldığımız halde, kendi davranışlarımız için bunu yapamıyoruz.

ÜNİTE:4 SOSYAL ETKİ VE SOSYAL GÜÇ

KÜLTÜR - KÜLTÜRLEME - KÜLTÜRLENME –KÜLTÜRLEŞME

Kültür:Doğanın yada tanrının yarattıklarına karşılık,insanoğlunun yaşayarak yarattığı,öğrendiği,öğrettiği.aktardığı,geliştirdiği maddi manevi anlamda herşeydir.

Kültürleme ise; bir toplumdaki kültürü, o toplumun bireylerine kazandırma sürecidir.Kültürleme sonucunda toplumda geçerli olan bilgi, tutumve davranışları kazanırız.

- Kültürlenmeye toplum bilimciler sosyalizasyon (toplumsallaştırma),
- eğitimciler ise eğitim süreci diyorlar.

Kültürlenme:Değişik aile, eğitim, meslek ve bölgelerden gelen ve belli bir yer ve zamanda birbirini etkileyen akran grupları arasındaki etkileşimdir.

Kültürleşme: sürecinden ise, iki ya da daha çok kültürün etkileşime girmesidir.

UYUM

Uyum bir kişinin inanç ve davranışlarını, grup standartlarına göre değiştirme eğilimidir.

Grup normlarına uyma, bazen toplumsal uyumu gerçekleştirmek ve toplum içinde kabul görmek için ödenen bir bedeldir.

Muzaffer Şerif'in Uyum Araştırmaları

İlk en iyi bilinen uyum araştırmaları, Türkiye doğumlu Muzaffer Şerif tarafından 1935'de yapılan toplumsal normların gelişimiyle ilgili çalışmalarıdır

Karartılmış bir odaya oturtulan deneklere, tek bir ışık noktası izlettirilir. Onlara, noktanın hareket edeceğini, bu hareketin hangi yöne ve ne kadar olduğunu tahmin etmeleri söylenir. Şerif bu çalışmanın devamında, denekleri ikili-üçlü gruplara ayırdı ve işi tekrarlamalarını istedi.

- ✓ Sonuç olarak grup olarak alınan kararların tek başına alınan kararlardan önde olduğunu gözlemlendi.

Sosyal normların etkililiğini, özellikle gençlerin günlük yaşamdaki grup standartlarına uygun giyinme, saçlarını buna göre kestirme ve okulda buna göre davranmalarışeklinde görebiliriz.

Akran Baskısına Uyma

İnsanlar kendilerince şüpheli olmayan bir durumla karşılaştıklarında, kendi algılamalarına güvenirlir ve kendi bağımsız kararlarını verebilirler.Öte yandan eğer çoğunluğun fikrinin ya da yaptığının doğru olduğunu düşünürsek, fikrimizi değiştirip çoğunluğun kanısına uyabiliriz.

Asch isimli araştırmacı tarafından 1955 yılında bir deney yapıldı.

Asch bir masanın çevresindeki arkadaşlarının arasına bir denek oturtur ve şekildeki kartları kullanarak deneyini yapar. Masanın çevresindekilere önce A kartını, sonra da B kartını gösterir ve; B'deki hangi çizginin A'daki ile eşit olduğunu saptamalarını ister.Yukarıda belirtildiği gibi, ilk dört denek deneyi yapanların işbirlikçisiydi ve önceden tasarlanan senaryo uyarınca cevaplar verdiler. Fakat 5. denek bunu bilmiyordu ve o da ilk dört denekten farklı cevap vermektense yanlış cevap vermeyi tercih etmişti.

Bu tercih, aklın nasıl karar verdiği sorusunun yanıtı bakımından son derece anlamlıdır.Uyum eğilimi toplumumuzda o kadar fazla ki, oldukça iyi düşünen insanlar bile, bazen siyaha beyaz diyebiliyorlar.

UYUM DAVRANIŞININ NEDENLERİ

İnsanlar iki ana sebepten dolayı uyum gösterir; doğru davranmak, ve beğenilmek için

1.Bilgisel Etki; Doğru Davranma Arzusu

Uyumun bir nedeni, diğler insanların davranışlarının yararlı bilgiler içermesidir.Bubilgisel etki olarak bilinir.

Bilgisel etkiye dayanan uyum eğilimi iki temel sürece dayanır;

- **birincisi grubun bilgisine ne kadar güvendiğimiz:**
Grubun bilgisine olan güvenimiz arttıkça onlara uyum eğilimimiz de o kadar artar
- **ikincisi de kendi kararımıza ne kadar güvendiğimizdir..**

İlk çalışmalar gösterdi ki, görevin zorluğu ve karmaşıklığı arttıkça gruba olan uyum seviyesi de artar.

2.Normatif Etki; Beğenilme Arzusu

İnsanların uyum göstermelerinin bir başka nedeni de takdir toplamak ya da ayıplanmaktan çekinmeleridir.

- **Normatif etki,** biz toplum içinde kabul görmek için davranışlarımızı değiştirdiğimiz zaman oluşur.

Örneğin; bilinçli beslenen arkadaşlarımızla birlikteyken, pek beğenmesek de salata ve balığı tercih edebiliriz. Fakat yalnız olduğumuzda kendi özel tercihlerimize yöneliriz.

Normatif etki:Ödüller almak ya da cezalandırmaları önlemek isteğine bağlı uyum, itaattir.

İNSANLAR NE ZAMAN UYUM GÖSTERİR

1.Grubun Büyüklüğü

Uyum gösterme genellikle grubun büyüklüğü ile artar. Bir odanın içinde olduğunuzu ve odanın rahatsız edici derecede soğuk olduğunu hayal edin. Odada bir başka kişi olduğunda ve bu kişi de sıcaktan şikayet ediyorsa, bu durumda onun hata yaptığını ya da ateşi olabileceğini düşünürsünüz. Ama odada 4 kişi varsa ve hepsi de sıcaktan şikayet ediyorsa hatanın sizde olduğunu düşünürsünüz.

2.Grup Bütünlüğü

Birey, ittifak halindeki bir grupta karşılaştığında, grubun uyum baskısı çok büyük olabilir. Buna karşılık grupta görüş birliği yoksa, uyum seviyesinde büyük bir düşüş olabilir. Grup kararlarını reddeden bir kişi bile olsa, uyum seviyesi düşer.

3.Grubun Vaadi

Grup ve üyeleri arasındaki bağın gücü de uyumu etkiler. “Vaad”, bireyi grup ya da ilişkilerin içinde tutmaya yarayan olumlu ya da olumsuz tüm güçleri kapsar. Bireyleri birlikte çalışmaktan hoşlanan, bir takım kadar iyi işleyen, yüksek moralli gruplarda uyum baskısı daha güçlüdür.

4.Bireycilik Arzusu

Bazıları grupta birlikte hareket etmeye ve grup kararına uymaya daha uygundurlar, bazıları da öne çıkmak isterler. Ayrıca aşırı bireyci kişiliği olanlar daha az itaatkar, daha eleştirel ve daha kabadırlar.

5.Azınlık Etkisi: Gruplarda Yenilik

Bazen yeni bir fikir ve eşsiz bir görüşe sahip bir azınlık, çoğunluğun pozisyonunu değiştirebilir. Azınlığın davranış biçimi önemlidir. Etkili olabilmek için güçlü ve tutarlı olmalıdır. Bu davranış biçimi çoğunluk tarafından azınlığın kendi pozisyonuna olan güveninin işareti olarak yorumlanır. Azınlık kendi pozisyonunda fazla ısrarlı olursa, çoğunluk kendi görüşünün doğruluğunu sorgulamaya başlar. Eninde sonunda, çoğunluk üyelerinin bazıları, azınlığın yönlendirmesiyle kendi pozisyonunu değiştirip “**dönüşebilir**”.

BOYUN EĞME - İTAAT

İnsanları etkilemenin temel yollarından biri de onlardan istekte bulunmaktır. Bazen isteklere hiçbir neden olmadan uyarız.

İnsanları Etkileme Yolları

İnsanlar birbirlerini çeşitli yollarla etkileyebilir. Bu etkileme biçimlerini ortaya koymak için yapılan bir çalışmada; etkilemek için kullanılan aşağıdaki altı ana gücü belirlenmiştir.

1.Ödüller

Bu yollardan birisi, işi yaptırmak için insanlara yardımda bulunmak ya da ödül vermektir.

Bazı ödüller oldukça kişiseldir, **Örneğin** bir arkadaşın gelen onaylama gülümsemesi.

Bazı ödüller ise kişisel değildir. **Örneğin** para kişisel değildir. bazen insanları etkilemek için pazarlıklar yapılır. Bir patron çalışanına, bir projeyi hafta sonuna yetiştirmesi halinde ikramiye verebilir.

2.Baskı

Baskı fiziksel güç kullanımından, ceza tehdidine veya onaylamama işaretlerine kadar genişletilebilir.

Örneğin, yönetici çalışanını eğer işe geç kalmaya devam ederse onu disiplin cezasıyla tehdit edebilir.

3.Uzmanlık

Uzmanlara güvenir ve tavsiyelerine uyarız. Çünkü bilgilerinin kişisel hedeflere ulaşmada yardımcı olacağını biliriz

Örneğin:güvenilir bir doktor alerji için her gün üç küçük hap yutmamızı tavsiye ederse, hapların ne içerdiğini bilelim ya da bilmeyelim ilacı büyük olasılıkla kullanırız.

4.Bilgi

Sıkça insanlara bilgi vererek ve onlara doğru hareket yönünü göstererek onları etkilemeye çalışırız. Mesela bir arkadaşınız size en sevdiğiniz grubun çalacağını söyleyerek sizi konsere gitmek konusunda etkilemeye çalışabilir. Bu olayda etkileyen kişi uzman olmak zorunda değildir.

5.Yasal Otorite

Bazı durumlarda bir kişi, bir diğerinin nasıl davranması gerektiğini söyleme hakkına sahiptir. Yaramaz bir öğrencisine fazladan ödev yapmasını söyleyen bir öğretmen ya da askerlerine savaştırmayı emreden bir generalin kullandığı, yasal otoritedir.

6.Acizliğin Gücü

Raven'a göre acizliğin gücü de insanlara bir şeyleri yaptırmanın etkili yollarından biridir. Fakirlere yardım, küçük bir çocuğun botlarını çıkarması için annesinden yardım istemesi buna örnek olarak gösterilebilir.

Boyun Eğdirme Teknikleri

Toplumsal etkilerle ilgili olarak yapılan bir grup araştırma, insanlara nasıl boyun eğdirileceğiyle ilgilidir. Aşağıda bu konuda yapılan araştırmalarla belirlenmiş kimi teknikler tanıtılmaktadır.

1.Önce Küçük, Sonra Büyük Rica Tekniği (Foot-in-the door Tekniği)

Uyumu arttırmanın bir yolu da, kişiye önce küçük bir istek kabul ettirmektir. Kişilerin küçük isteği kabul ettikten sonra büyük isteği kabul etmeleri daha kolay olacaktır. Buna önce küçük, sonra büyük rica (foot-in-the-door) tekniği denir.

2.Önce Büyük, Sonra Küçük Rica Tekniği (The door in the face Tekniği)

Bu teknik bazen yukarıda açıklanan ile zıt, ama oldukça etkilidir. Tekniğe göre önce çok büyük bir istekte bulunmak, kabul edilmeyince daha küçük bir istekte bulunmak küçük isteğin kabulünü artırır. Buna önce büyük, sonra küçük rica (the door in the face) tekniği denir. Çünkü ilk istek saldırgan biçimde büyüktür ve hedefte kapıyı isteyen yüzüne çarpma isteği uyandırır. para değildir.

3.Giderek Artan Ricalar Tekniği (The low ball Tekniği)

Arka arkaya gelen şu istekleri nasıl kabul edeceğinizi bir düşünün: Araştırmacılar önce, sizi arar ve sabahın erken saatlerinde başlayacak olan bir çalışmaya katılmak isteyip istemeyeceğinizi sorarlar. ikinci durumda ise, bir deneye katılmayı isteyip istemeyeceğinizi sorar. Siz kabul ettikten hemen sonra da deneyin saatini size söyler.

Robert Cialdini ve beraberindekiler (1978) bu iki prosedürü karşılaştırdıklarında ikinci yaklaşımın çok daha etkili olduğunu gördüler.

4.Sadece O Değil Tekniği (The that's not all)

Diyelim ki satış elemanı potansiyel bir müşteriye mikro dalga fırının özelliklerini anlatır ve fiyatı hakkında bilgi verir. Müşteri tam fırını alıp almamak konusunda düşünürken satış elemanı ekler; “ancak hepsi bu kadar değil, eğer fırını bu gün alırsanız hiçbir ek ücret ödmeden beşli mikro dalga tava setine de sahip olacaksınız.” Aslında tepsi seti daima fırınla birlikte verilmektedir. Ancak satış elemanı bu güne ya da size özel şeklinde sunarak müşteriye etkileyip satın almayı gerçekleştirmesini umar.

5.Sıradışı istek Tekniği (The pique Tekniği)

Önerilen ilginç bir teknik de insanların bazen hiç düşünmeden istekleri reddetmesinden doğmuştur.

Bu konuda yapılan bir araştırma için kolej öğrencisi bayanlarla işbirliği yapıldı. Kızlar bir dilenci gibi yayalara yaklaştılar. Dilenciler yayalardanklasik isteklerde bulunduklarında “bi çeyrekliğin var mı?” gibi, yayaların ilgisini çekmekte pek de başarılı olamadılar. Daha sonra, “17 sent vermek mümkün mü?” gibi alışılmadık bir şekilde para istediklerinde, sonuçlar oldukça farklıydı.

Dış Baskıya Direnme

Bazen çok fazla baskı kişinin, istenilenin tam tersini yapmasına neden olabilir. Buna **tepki** denir. Tepki teorisindeki temel düşünce, kişiler kendi kişisel özgürlüklerine sahiptirler; bu özgürlüklerin tehdit edildiğini hissettiklerinde, bu tehdide karşı ellerinden gelen ne varsa yaparlar.

- ✓ Israrla yapılan içki karşıtı bir mesajın kişisel özgürlüğe karşı bir tehdit olarak algılanabileceği ve daha ılımlı bir mesajdan daha etkisiz olabileceği denencesinin testi için yapılan bir çalışmada, araştırmacılar iki mesajın etkilerini karşılaştırdılar.

Birinci mesajın verildiği öğrenciler gerçekten de ılımlı mesajın verildiği öğrencilerden daha fazla alkol tükettiler.

OTORİTEYE BOYUN EĞME

Boyun eğme: istemesek de, yapmamız istenen bir şeyi yapmak. Boyun eğme, yasal otoritenin baskı uygulayabileceği inancına dayanır.

-Herbert Kelman ve Lee Hamilton otoritenin etik ve yasal olmayan faaliyetlerini otorite suçları olarak adlandırmışlardır.

Örneğin, terörist ya da askerler işkence yapılması emri ile bunu uygularlarsa,otorite suçu işlenmiş olur.

Milgram Deneyleri

Stanley Milgram 1960’larda, laboratuvar ortamında yaptığı deneylerle, otoriteye itaat konusunu incelemiştir. Milgram; normal insanların, otoritenin güçlü baskısına maruz bırakıldıklarında, yıkıcı davranışlar sergileyebilecekleri şeklinde yorumlamıştır. Hayatı boyunca sorumluluk sahibi ve nazik bir adam bile otorite tuzağına düşebilir. Bir başka araştırmacı bunu, “**normallik tezi**” olarak isimlendirdi ve; kötülüğün illaki anormal insanlar tarafından yapılmayacağı, ortalama insanların da kendilerini önemsiz ve değersiz hissettiklerinde yıkıcı davranışlar sergileyebileceğini söyledi.

Otoriteye karşı gelme konusunda etkili faktörler şunlardır.

- ✓ Kurbanın çektiği ızdırap çok fazla olduğunda itaat ortadan kalkmaktadır.
- ✓ kurbanın çektiği ızdırabın nedeni olarak kendimizi görüyorsak
- ✓ otoriteye karşı çıkıldığını gösteren modeller varsa.
- ✓ bireylerin, otoritenin davranışının altında yatan nedenleri değerlendirmek için yüreklendirilmesi de otoriteye karşı çıkmayı getirmektedir.

