

SOSYAL PSİKOLOJİ

SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ	2
SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ.....	7
TOPLUMSALLIK.....	13
SOSYAL BİLİŞ	19
SOSYAL ALGI ve NEDENSEL YÜKLEME.....	27
SALDIRGANLIK	34
TUTUMLAR.....	42
SOSYAL ETKİ ve UYMA	49
GRUP SÜREÇLERİ.....	57

SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ

1. Sosyal Psikolojinin Tanımı ve Konusu

- Sosyal psikoloji, bireylerin düşüncelerinin, duygularının ve davranışlarının; başkalarının gerçek, hayalî ya da dolaylı varlığı tarafından nasıl etkilenip yönlendirildiğini bilimsel yöntemlerle araştıran, birey ile sosyal çevresi arasındaki etkileşimi merkeze alan bir bilim dalıdır.
- Bu disiplin, bireyin yalnızca çevresel koşullar tarafından değil, bu koşulların birey tarafından nasıl algılandığı ve yorumlandığı bağlamında incelenmesini esas alır.

2. Sosyal Etki ve Sosyal Yorumlama

- Sosyal etki, bir bireyin tutum, davranış veya inançlarının başka bireylerin doğrudan varlığı, sözleri, davranışları veya ima edilen beklentileri doğrultusunda değişmesidir.
- Sosyal yorumlama ise, bireylerin sosyal çevreyi nasıl anlamlandırdığına odaklanır; insanlar aynı durumu farklı biçimlerde yorumlayabilir ve bu yorumlar, davranışlarının temel belirleyicisi hâline gelir.

3. Sosyal Psikolojinin Temel Varsayımları

- Determinist yaklaşım: Her davranışın arkasında mutlaka açıklanabilir bir neden vardır.
- Görgül (ampirik) yaklaşım: Sosyal psikolojik varsayımlar ve kuramlar, sistematik gözleme ve deneysel verilere dayanılarak test edilmelidir.
- Yapılandırmacı yaklaşım: İnsanlar dünyayı olduğu gibi değil, kendi algılarına göre yorumladıkları şekliyle görürler ve bu algı, davranışlarını belirler.

4. İnsan Davranışına Yön Veren Temel Güdüler

- Doğru olma ihtiyacı: İnsanlar doğru bilgiye ulaşarak çevrelerinde olan biteni doğru değerlendirmek isterler.
- Kendini iyi hissetme ihtiyacı: İnsanlar özsaygılarını korumak adına, olayları çarpıtarak algılayabilir veya geçmiş davranışlarını haklı çıkarmaya çalışabilirler.
- Kendini doğrulayan kehanet: Bireyin sosyal dünyaya dair beklentileri, onun davranışlarını biçimlendirir ve bu davranışlar beklentileri doğrular nitelikte sonuçlara yol açar.

5. Sosyal Psikolojide Bilgi Kaynakları

- Kişisel deneyimler: İnsanlar geçmiş deneyimlerine dayanarak sosyal olayları açıklama eğilimindedirler; ancak bu açıklamalar sıklıkla çelişkili, yanlı veya genellenemez niteliktedir.
- Sağduyu: Halk arasında yaygın olan bazı inanışlar, bazen birbirleriyle çelişen açıklamalar içerir ve bilimsel geçerlilikten yoksundur.
- Bilimsel bilgi: Sosyal psikologlar hipotezler kurar, sistematik veri toplar ve deneysel yöntemlerle bu hipotezleri test ederek güvenilir bilgiye ulaşırlar.

6. Sosyal Psikoloji ve Diğer Disiplinlerle Karşılaştırma

- Sosyoloji: Toplumun yapısını, kurumlarını ve grupların genel davranış örüntülerini incelerken; sosyal psikoloji, bireyin sosyal durum içerisindeki tepkileri ve algılarıyla ilgilenir.
- Klinik psikoloji: Psikopatolojiyi ve bireysel bozuklukları anlamaya ve tedavi etmeye çalışırken; sosyal psikoloji sağlıklı bireylerin sosyal etkileşimlerini ele alır.
- Kişilik psikolojisi: Bireyler arasındaki kalıcı kişilik özelliklerine odaklanırken; sosyal psikoloji, durumların birey üzerindeki etkisini araştırır.
- Bilişsel psikoloji: Bilişsel süreçleri (algı, bellek, dikkat vb.) soyut düzeyde incelerken; sosyal psikoloji, bu süreçlerin sosyal bağlamda nasıl çalıştığını analiz eder.

7. Sosyal Psikolojinin Tarihsel Gelişimi

- 1898 – Triplett: Sosyal psikolojinin ilk deneysel çalışması olarak kabul edilen araştırmasında, insanların başkalarının varlığında daha hızlı bisiklet sürdükleri bulunmuştur.
- 1908 – McDougall ve Ross: Sosyal psikolojinin ilk ders kitaplarını yazmış, içgüdü, taklit ve kişilerarası etkileşimi vurgulamışlardır.
- 1924 – Allport: Sosyal psikolojinin deneysel yönünü ön plana çıkarmış ve bilimsel temellerini güçlendirmiştir.
- 1930–1940’lar: Nazi Almanyası’ndan Amerika’ya göç eden sosyal psikologlar sayesinde, önyargı, propaganda, ikna ve grup dinamikleri çalışmaları gelişmiştir.
- Kurt Lewin: Davranışı birey ve çevre etkileşiminin sonucu olarak tanımlamış; “saha teorisi” ile algının öznelliğini ve etkileşimciliği vurgulamıştır.
- 1950–1960 (Altın Çağ): Festinger’in bilişsel çelişki kuramı, Milgram’ın otoriteye itaat deneyleri, Schachter’in heyecan aktarımı çalışmaları ve Zajonc’un sosyal kolaylaştırma kuramı bu dönemin öne çıkan buluşlarıdır.
- 1970’ler: Etik tartışmalar, metodolojik eleştiriler ve kültürel genellenebilirlik sorunları gündeme gelmiştir.
- 1980’ler – Bilişsel Devrim: Bilgisayar benzetmesi ile içsel süreçlerin daha sistematik incelenmesine olanak sağlanmıştır; sosyal biliş merkezi bir konu olmuştur.

- 1990 sonrası: Nöropsikoloji, evrimsel sosyal psikoloji, kültürler arası karşılaştırmalar ve fizyolojik ölçümlerle disiplin daha bütüncül bir yapıya kavuşmuştur.

8. Sosyal Etkinin Gücünü Hafife Alma: Temel Yükleme Hatası

- İnsanlar başkalarının davranışlarını açıklarken, genellikle kişilik özelliklerine, ahlaki yapıya ya da içsel eğilimlere aşırı derecede vurgu yaparlar; buna karşın, içinde bulunulan sosyal durumun etkisini göz ardı etme eğilimindedirler.
- Bu yanılgıya sosyal psikolojide temel yükleme hatası adı verilir ve sosyal etkiyi anlamada karşılaşılan en yaygın bilişsel yanlışlıklardan biridir.

SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

1. Sosyal Psikolojide Bilgi Arayışı ve Bilimsel Yöntemin Gerekliliği

- Sosyal dünyada karşılaştığımız olaylara ilişkin insanlar çoğunlukla kişisel gözlemlerine, sezgilerine ve sağduyularına başvurarak açıklamalar yapmaya eğilimlidirler.
- Bu durum bireyleri birer "amatör psikolog" konumuna getirir; ancak bu tür açıklamalar çoğu zaman çelişkili, önyargılı, nedensellikten yoksun ve bilimsel temelden uzak olduğu için sosyal gerçekliğe dair derinlikli bilgi üretme açısından yetersizdir.
- Sosyal psikoloji, insan davranışını anlamaya yönelik sezgisel ve genelleştirilmiş çıkarımlar yerine sistematik, nesnel ve tekrarlanabilir bilimsel yöntemleri kullanarak güvenilir ve geçerli bilgiye ulaşmayı amaçlar.

2. Bilimin ve Bilimsel Yöntemin Temel Özellikleri

- Bilim; gözleme, kavramsallaştırmaya, genelleştirmeye ve kuram oluşturmaya dayanan sistemli bir bilgi üretme sürecidir.
- Bilimsel bilginin temel özellikleri arasında nesnellik, sınanabilirlik, tekrar edilebilirlik ve açıklanabilirlik yer alır.
- Bilimin temel amaçları ise bir olguyu anlamak, açıklamak, öngörmek (tahmin etmek) ve kontrol altına almaktır.

3. Araştırma Türleri

3.1. Kuramsal Araştırmalar

- Belli bir kurama dayalı hipotezlerin sınanması amacıyla gerçekleştirilir.
- Örneğin, "Ödüllendirilen bir saldırgan modeli izleyen bireylerin daha saldırgan davranışlar sergileyeceği" yönündeki hipotezin, sosyal öğrenme kuramı çerçevesinde test edilmesi gibi.

3.2. Görgül (Ampirik) Araştırmalar

- Belirli bir kurama dayanmaz; ilgi duyulan değişken hakkında mümkün olduğunca çok sayıda gözlem ve veri toplamayı amaçlar.
- Gözlem ve betimleme ağırlıklıdır.

3.3. Temel Araştırmalar

- Bilimsel merakı gidermek, bilgi üretmek ve kuramsal bilgiyi geliştirmek amacıyla yapılır.
- Örneğin, korkunun tutum değişikliği üzerindeki etkisini araştırmak.

3.4. Uygulamalı Araştırmalar

- Belirli bir sosyal problemi çözmeye ya da toplumsal bir ihtiyaca yanıt vermeye yöneliktir.
- Örneğin, sigara karşıtı kampanyalarda korku içeriğinin etkisini test etmek.

4. Bilimsel Araştırma Yöntemleri

4.1. Gözlem Yöntemi

- Araştırmacının bireyleri doğal ya da yapay ortamlarda sistematik biçimde gözlemleyerek veri toplamasına dayanır.
- Doğal gözlem, katılımcıların müdahale edilmemiş sosyal ortamlarında gerçekleştirilir.
- Etnografya, araştırmacının bir grup ya da kültürün içine dahil olarak, onların dünyasını içeriden gözlemlemeye çalıştığı derinlemesine bir araştırma biçimidir.
- Arşiv analizi, tarihî belgeler, mektuplar, günlükler, sosyal medya verileri gibi var olan kayıtların incelenmesi yoluyla yapılır.

4.2. Korelasyon Yöntemi

- İki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla kullanılır.
- Değişkenlerden biri diğerini ne ölçüde yorduyor, sorusuna yanıt aranır.
- Korelasyon katsayısı, iki değişken arasındaki ilişkinin yönü ve şiddeti hakkında istatistiksel bilgi sağlar.
- Tarama araştırmaları (survey) bu yöntemin en çok kullanıldığı alanlardan biridir.

- Korelasyon yöntemi, ekonomik ve pratik olmasına rağmen, neden–sonuç ilişkisini kurmaya olanak vermez.

4.3. DeneySEL Yöntem

- Nedensellik ilişkisini ortaya koymak için kullanılan en güçlü yöntemdir.
- Araştırmacı, bir bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini sistematik olarak kontrol eder.
- Katılımcılar deney ve kontrol gruplarına seçkisiz (random) biçimde atanır.
- Bağımsız değişken (örneğin ortamda kaç kişi olduğunun ayarlanması), deney koşullarını belirler; bağımlı değişken (örneğin yardım davranışı), bu koşullardaki tepkidir.
- Alan deneyleri, doğal ortamlarda yapılırken; laboratuvar deneyleri kontrollü koşullarda gerçekleştirilir.
- Doğal deneyler, araştırmacının müdahalesi olmadan doğal gelişen olaylardan yararlanılarak yapılır.
- Deneylerde iç geçerlik (bağımsız değişkenin etkisi net midir?) ve dış geçerlik (sonuçlar genellenebilir mi?) dikkate alınmalıdır.

5. Değişken Türleri

- Bağımsız değişken, araştırmacının kontrol ettiği, etkisini test etmek istediği faktördür.
 - » Örn: Acil duruma tanık olan kişi sayısı.
- Bağımlı değişken, bağımsız değişkene tepki olarak ortaya çıkan ve araştırmacının ölçtüğü davranıştır.
 - » Örn: Müdahale etme davranışı.
- Bağımsız değişken neden, bağımlı değişken sonuçtur.

6. Kültürel Farklılıklar ve Sosyal Psikoloji

- Sosyal psikolojide araştırmaların yalnızca belirli bir kültüre özgü olup olmadığını test edebilmek için kültürler arası çalışmalar yapılır.
- Bu sayede sosyal psikolojik olguların evrenselliği veya kültürel bağlamda farklılaşan yönleri belirlenebilir.

7. Sosyal Nöropsikoloji

- Sosyal psikoloji ile nörobilim arasındaki bağ giderek güçlenmekte, sosyal davranışların biyolojik altyapısı incelenmektedir.
- EEG (elektroensefalografi), fMRI (fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme) gibi yöntemlerle empati, yüz ifadeleri, sosyal acı ve ödül mekanizmaları gibi sosyal olguların beyinle ilişkisi araştırılmaktadır.
- Özellikle ayna nöronlar, başkasının davranışlarını gözlemlene yoluyla öğrenme, empati ve otizm gibi alanlarda önemli bulgular sunmaktadır.

8. Sosyal Psikolojide Etik İlkeler

- Zarar vermeme ilkesi, katılımcıların fiziksel ya da psikolojik açıdan zarar görmemesini garanti altına alır.
- Bilgilendirilmiş onay, bireyin araştırma hakkında yeterli bilgiye sahip olarak katılımına gönüllü onay vermesidir.
- Araştırmalarda bazen katılımcılara çalışma amacı tam olarak açıklanmaz (aldatma), ancak deney sonrası mutlaka sonradan bilgilendirme (debriefing) yapılmalıdır.
- Güven sorununun ortaya çıkmaması için etik kurallar net ve titizlikle uygulanmalıdır.
- Tüm araştırmalar, üniversite veya etik kurulların onay süreçlerinden geçmek zorundadır.

TOPLUMSALLIK

1. Toplumsallık Nedir?

- Toplumsallık kavramı, bireylerin yalnız kalmaktansa başkalarıyla birlikte olmayı tercih etmeleri eğilimini tanımlar ve bu tercih çoğunlukla bilinçli bir seçimden ziyade, öğrenilmiş ve alışkanlık hâline gelmiş davranış örüntüleri şeklinde karşımıza çıkar.
- İnsanların toplumsal varlıklar olmalarının temelinde; birlikte yaşama, gruplaşma, başkalarının varlığında kendini güvende hissetme ve sosyal etkileşim arzusunun olması yatar.
- Bu eğilim, bireyin hayatta kalma, gelişme, öğrenme ve duygu düzenleme süreçlerinde önemli işlevler görür.

2. Toplumsallığın Temel Açıklamaları

a) İçgüdüsel Yaklaşım

- Bu görüşe göre, bireyler toplumsal davranışları doğuştan gelen biyolojik bir eğilimle sergilerler; dolayısıyla, diğer insanlarla birlikte olma arzusu içgüdüsel düzeyde ortaya çıkar.
- Örneğin, hiçbir sosyal temas yaşamadan büyüyen bir çocuğun, ilk fırsatta diğer insanlarla temas kurma arzusunu göstermesi, bu eğilimin doğuştan geldiğini gösterir.

- Ancak bu görüş, bilimsel olarak sınanabilirlikten uzak olduğu için günümüzde geçerliliğini büyük ölçüde yitirmiştir.

b) Doğuştan Gelen Belirleyiciler

- İnsan yavrusu doğumdan sonra uzun bir süre yaşamını sürdürebilmek için başkalarının bakımına muhtaçtır.
- Bu çaresizlik dönemi, bireyin sosyal ilişkilere yönelmesini, bağlanma geliştirmesini ve başkalarına yakınlık kurma ihtiyacını doğurur.
- Bu biyolojik temelli sosyal gereksinim, toplumsallık eğilimini güçlendiren temel bir faktördür.

c) Öğrenme Kuramı Yaklaşımı

- Bireyler toplumsal davranışları da diğer tüm davranışlar gibi gözlem, model alma, pekiştirme ve tekrar yoluyla öğrenirler.
- Erken çocukluk döneminde, çevresinden ilgi, sevgi, ödül ve korunma gören çocuklar, bu sosyal ilişkileri olumlu olarak değerlendirir ve insanlarla birlikte olmanın doyum sağladığını öğrenir.
- Bu pekiştirici öğrenme süreci bireyin sosyal yönelimini artırır ve yetişkinlikte de başkalarıyla birlikte olmayı tercih etmesine neden olur.

d) Gereksinimlerin Doyurulması

- İnsanlar birçok fizyolojik ve psikolojik gereksinimini başkaları aracılığıyla karşılamayı öğrenir; örneğin sevgi, takdir edilme, ait olma, değer görme gibi ihtiyaçlar bireylerin sosyal çevresi aracılığıyla doyurulur.
- Bu öğrenme, bireyde yalnız kalmanın gereksinimlerin karşılanmasını zorlaştırdığına, başkalarıyla birlikte olmanın ise doyurucu olduğuna dair güçlü inançlar geliştirir.

3. Toplumsallığın Özgül Nedenleri

a) Korku

- Korku, gerçek bir tehdide karşı verilen fizyolojik ve duygusal tepki olup, bu duygu bireyleri diğer insanlarla birlikte olmaya yönlendirir.
- Korku anında başkalarının varlığı, tehlikenin paylaşılması ve güven hissinin artması nedeniyle bireyin toplumsallaşma eğilimi artar.
- Schachter'in (1959) çalışmasında yüksek korku durumunda bireylerin diğer insanlarla birlikte olma isteğinin anlamlı ölçüde arttığı gözlemlenmiştir.

b) Kaygı

- Kaygı, ortada somut bir tehdit olmasa da kişinin bir tehlike hissi yaşamaması durumudur ve genellikle içsel bir kaynaktır.
- Kaygı, korkudan farklı olarak paylaşılabılır bir duygu olmayabilir; bu nedenle kaygı yaşayan birey, sosyal etkileşime yönelmeyebilir ve toplumsallaşma düzeyi düşebilir.
- Bazı durumlarda ise bireyler kaygılarını azaltmak için başkalarına yönelme davranışı gösterebilirler, ancak bu her zaman korkudaki kadar belirgin değildir.

c) Doğum Sırası

- Araştırmalar, ailede ilk doğan çocukların **daha fazla** sosyal desteğe yöneldiklerini ve dışarıdan yardım alma davranışını daha sık gösterdiklerini ortaya koymuştur.
- İlk çocuklar ya da tek çocuklar, yaşamlarının erken dönemlerinde yalnız kaldıkları için başkalarıyla birlikte olma eğilimleri daha güçlü olabilir.
- Buna karşılık sonradan doğan çocuklar, çok erken yaşta sosyal ilişki içinde büyüdüklerinden yalnızlığa karşı daha toleranslı olabilirler.

d) Açlık

- Açlık, bireyde belirsizlik ve içsel huzursuzluk yaratan güçlü bir fizyolojik durumdur.
- Açlık durumunda, başkalarıyla birlikte olmak bireyin güven duygusunu artırabilir; bu nedenle yüksek düzeyde açlık, bireyin toplumsallaşma eğilimini artırabilir.

4. Toplumsal Karşılaştırma Kuramı

- İnsanlar kendi davranışlarını, duygularını ve düşüncelerini değerlendirmek için başkalarına başvururlar.
- Özellikle nesnel ölçütlerin olmadığı ya da belirsizliğin yüksek olduğu durumlarda bireyler, başkalarının nasıl davrandığına veya ne hissettiğine bakarak kendi tepkilerini belirlemeye çalışırlar.
- Bu süreç, bireyin davranışının “normal” olup olmadığını anlamasına yardımcı olur ve toplumsallaşma isteğini artırır.
- Korku gibi yoğun duygular söz konusu olduğunda, birey kendi tepkisini başkalarıyla karşılaştırarak anlamlandırmak ister; bu nedenle de sosyal karşılaştırma, bireyin diğer insanlarla birlikte olma gereksinimini artırır.

5. Kiminle Toplumsallık?

- İnsanlar genellikle kendilerine benzer olan bireylerle birlikte olmayı tercih ederler; çünkü benzer kişilerle kurulan ilişkiler bireyde güven duygusu yaratır.
- Araştırmalar, korku yaşayan bireylerin kendilerine benzeyen kişilerle birlikte olmayı tercih ettiklerini, buna karşın kaygı yaşayan bireylerin farklı bireylerle birlikte olmayı **daha çok** istediklerini göstermiştir.
- Bu farklılık, korku durumunda tanıdık ya da benzer kişilerden güven duygusu elde etme isteğiyle; kaygı durumunda ise farklılık üzerinden dikkat dağıtma ya da alternatif bilgi arayışıyla açıklanabilir.

6. Belirsizlik ve Toplumsallık Arasındaki İlişki

- Belirsizlik, bireyin yaşadığı durumla ilgili yeterli bilgiye sahip olmaması, sonucu öngörememesi ve hangi tepkinin uygun olduğunu bilememesi hâlidir.
- Bu tür belirsizlik anlarında bireyler, diğer insanların tepkilerine yönelerek bilgi edinmeye çalışır; bu da sosyal karşılaştırma ihtiyacını ve dolayısıyla toplumsallaşma eğilimini artırır.
- Kişi kendisinin ve başkalarının duyguları hakkında yeterli bilgiye sahipse, toplumsal karşılaştırma ihtiyacı azalır; bu da daha düşük düzeyde toplumsallaşma eğilimi ile sonuçlanabilir.

SOSYAL BİLİŞ

Tanımlar - Şemalar - Otomatik ve Kontrollü Düşünme - Zihinsel Kestirme Yolları - Hazırlama - Kültürel Farklılıklar

1. Sosyal Biliş Nedir?

- Sosyal biliş, bireylerin sosyal dünyayı nasıl değerlendirdikleri, çevresel ipuçlarını nasıl algıladıkları, anlamlandırdıkları, hatırladıkları ve bu bilgiler doğrultusunda nasıl karar verdikleriyle ilgilenen sosyal psikoloji alanıdır.
- Bu süreç, kişinin hem kendi içsel dünyası hem de dış dünyadaki sosyal etkileşimleri hakkında bilgi edinmesini, bu bilgileri işlemesini ve davranışa dönüştürmesini kapsar.
- Sosyal biliş, insanların sınırlı bilişsel kaynaklarını kullanarak günlük yaşamın karmaşık yapısı içinde nasıl hızlı, verimli ve genellikle farkında olmadan kararlar alabildiklerini açıklamaya çalışır.

2. Otomatik ve Kontrollü Düşünme

a) Otomatik Düşünme

- Bilinç dışı, istemsiz, çabasız ve hızlı bir düşünme biçimidir.
- Birey yeni bir durumu ya da sosyal ipucunu geçmiş deneyimleriyle otomatik olarak eşleştirerek anlamlandırır.
- Bu tür düşünme hızlı tepki gerektiren durumlarda avantaj sağlarken, aynı zamanda yanlış genellemeler, kalıp yargılar ve bilişsel yanlılıkları da beraberinde getirebilir.

b) Kontrollü Düşünme

- Bilinçli, istemli, çaba gerektiren ve dikkatli analizle yürütülen düşünme biçimidir.
- İnsanlar önemli, alışılmadık ya da belirsizlik içeren durumlarla karşılaştıklarında durup düşünürler, seçenekleri tartar ve bilinçli kararlar verirler.
- Kontrollü düşünme daha esnektir fakat **daha fazla** zaman ve zihinsel enerji gerektirir.

3. Şemalar ve Sosyal Bilgi İşleme

a) Şema Nedir?

- Şemalar; bireyin dünyaya ilişkin bilgilerini organize eden, sınıflandıran, yapılandırılmış zihinsel yapılardır.
- İnsanlar yeni bir durumu değerlendirirken bu hazır bilgi paketlerinden yararlanarak hızlı ve çoğunlukla farkında olmadan anlam çıkarırlar.

b) Şema Türleri

- Benlik şemaları: Kişinin kendisi hakkındaki bilişsel yapılarıdır.
- Kişi şemaları: Belirli bireyler veya gruplar hakkında oluşturulmuş zihinsel kalıplardır.
- Rol şemaları: Belirli sosyal rollerdeki bireylerden beklentileri içerir (örneğin öğretmen, garson).
- Olay şemaları (senaryolar): Belirli durumlarda nasıl davranılacağını belirleyen sıradüzenli bilgi yapılarıdır (örneğin restoranda yemek yeme).

c) Kalıpyargılar

- Irk, cinsiyet, yaş, sınıf gibi sosyal kategorilere atfedilen aşırı genelleştirilmiş ve çoğu zaman gerçek dışı şemalardır.
- Kalıpyargılar hızlı karar almaya yardımcı olurken, ayrımcılığa ve ciddi sosyal hatalara yol açabilir.
- Amadou Diallo gibi polis kurbanı vakaları, bu tür otomatik kalıpyargıların ölümcül sonuçlar doğurabileceğini göstermektedir.

4. Şemaların İşlevleri ve Sınırlılıkları

a) Avantajlar

- Şemalar bilgiyi organize eder, yorumlamayı kolaylaştırır ve belirsizliği azaltır.
- Yeni durumları anlamlandırmak ve mevcut bilgileri hatırlamak için bilişsel kolaylık sağlar.
- Beklentilerin şekillenmesinde, duygu düzenlemede ve çevresel karmaşayı azaltmada yardımcıdır.

b) Dezavantajlar

- Şemalarla uyumlu olmayan bilgileri göz ardı etme eğilimi yaratabilir.
- Var olan şemalara uygun bilgiler uydurarak boşlukları doldurma ve yanlış anlamlar üretme riski taşır.
- Değişime dirençlidirler; yeni bilgiye karşı kapalı olabilirler ve katı yargılara neden olabilirler.

5. Hazırlama (Priming) ve Erişilebilirlik

Hazırlama, kişinin kısa bir süre önce maruz kaldığı bir bilgi ya da deneyimin, sonrasında yapacağı yorumları veya davranışları etkilemesidir.

Donald deneyi (macera vs. ihtiyatsızlık çağrışımı) örneğinde olduğu gibi, bireyin önceden etkinleşen şemalar, aynı bilgiye farklı tepkiler vermesine neden olabilir.

Erişilebilirlik, zihinsel bir kavramın ne kadar kolay çağrılabilirdiğini ifade eder. Bir şemanın erişilebilirliği arttıkça, yorum ve karar süreçlerinde kullanılma olasılığı artar.

6. Kendini Doğrulayan Kehanet (Self-Fulfilling Prophecy)

- Bireylerin başka kişiler hakkındaki beklentileri, bu kişilere yönelik tutumlarını ve davranışlarını etkiler; bu davranışlar da karşı tarafta beklentiye uygun tepkiler doğurarak beklentiye doğrular.
- Rosenthal ve Jacobson'un ilkokul deneyinde öğretmenlerin bazı öğrencilere yönelik olumlu beklentileri, bu öğrencilerin akademik başarılarını fiilen artırmıştır.
- Bu süreç genellikle farkında olunmadan, otomatik düşünme yoluyla gerçekleşir.

7. Zihinsel Kestirme Yolları (Heuristics)

Kestirme yollar, bireylerin hızlı ve çaba gerektirmeyen kararlar almasına yardımcı olan bilişsel stratejilerdir. Ancak her zaman doğru sonuçlar üretmeyebilirler.

a) Ulaşılabilirlik Kestirme Yolu

- Karar verirken en kolay hatırlanabilen bilgiye dayanma eğilimidir.
- » Örn: Bir arkadaşın "hakkını aramayan biri" olup olmadığı, önceki davranışlarının hatırlanabilirliğine bağlıdır.

b) Temsil Edilebilirlik Kestirme Yolu

- Bir olay ya da kişinin ne kadar tipik bir örneğe benzediğine göre sınıflandırılmasıdır.
- » Örn: Şakacı, neşeli biri Karadenizli midir?

c) Benzeştirme Kestirme Yolu

- Olası sonuçları düşünürken, önceki benzer senaryoların akla gelme kolaylığına dayanır.

d) Dayanak Noktası ve Uyarlama

- Bilinen bir değerden yola çıkarak tahminde bulunma (örn: bu sınıfta kaç kişi var?).

8. Kontrollü Sosyal Biliş ve Karşılgusal Düşünme

- Kontrollü sosyal biliş, bireyin bilişsel kaynaklarını kullanarak bilinçli ve sistematik biçimde düşünmesi sürecidir.
- Karşılgusal düşünme, geçmişteki bir olayı zihinde “farklı olsaydı ne olurdu” şeklinde yeniden kurgulama eğilimidir.
- » Örn: 2. olan yarışmacının, 3. olandan daha mutsuz görünmesinin sebebi, hedefi çok az farkla kaçırmış olmaya yönelik karşılgusal düşünmedir.

9. Düşünce Bastırma ve İronik İşleme

- Bireyler bazı düşünceleri bastırmak istediklerinde, bu düşüncelerin daha yoğun biçimde zihne üşüşmesi paradoksal bir etki yaratır.
- Özellikle stres, yorgunluk gibi durumlarda otomatik sistem devreye girer ve bastırılmak istenen düşünceyi daha baskın hâle getirir.

10. Kültürün Sosyal Bili e Etkisi

-  emalar, yalnızca bireysel deneyimlerden değil, aynı zamanda içinde yaşanılan kültürden de şekillenir.
- Doęu toplumlarında daha çok bütünsel düşünme (bağlamsal, ilişkisel), Batı toplumlarında ise çözümleyici düşünme (nesneye odaklı, analitik) baskındır.
- Bu farklar, çevreyi algılama, karar verme, sosyal olayları yorumlama ve davranışa d n   t rme süreçlerinde kendini gösterir.

11. Totem ve Kontrol Yanılsaması

- İnsanlar genellikle davranışlarını ve olayların seyrini daha fazla kontrol ettiklerini d   n rl r.
- Totemler ( rneęin kendi seçtiği piyango biletiyle kazanma inancı), bu kontrol yanılsamasının bir örneğidir ve otomatik düşünmenin etkisinde gelişir.

SOSYAL ALGI ve NEDENSEL YÜKLEME

1. Başka İnsanları Anlama İhtiyacı

- İnsanların çevrelerinde bulunan bireyleri tanımaya, davranışlarının altında yatan nedenleri keşfetmeye ve onları kişilikleriyle anlamlandırmaya yönelik güçlü bir eğilimleri vardır.
- Bu eğilim, yalnızca sosyal ilişkileri sürdürebilmek için değil; aynı zamanda sosyal dünyanın öngörülebilirliğini artırmak, başkalarının davranışlarını anlamak ve gelecekte nasıl tepki vereceklerini kestirebilmek için gereklidir.
- İnsanlar boş zamanlarında bile roman okuma, film izleme, sosyal medyada gözlem yapma gibi yollarla başkalarının davranışlarını anlama çabası içine girerler.

2. Sosyal Algı Nedir?

- Sosyal algı, bireylerin başkaları hakkında edindikleri ilk izlenimlerin nasıl oluştuğunu, hangi ipuçlarının bu izlenimleri etkilediğini ve bu izlenimlerin nasıl değerlendirildiğini inceleyen alandır.
- Bireyler sosyal dünyadaki bilgileri yüz ifadeleri, beden dili, ses tonu gibi sözel olmayan ipuçları aracılığıyla toplar ve bu ipuçları üzerinden anlam oluşturur.
- Sosyal algı süreci, çoğu zaman otomatik ve bilinçdışı olarak işler.

3. Sözel Olmayan İletişim ve Ayna Nöronlar

- Sözel olmayan iletişim, bireylerin kelime kullanmadan yüz ifadesi, göz teması, beden hareketleri, jest ve mimikler yoluyla duygu ve düşüncelerini ifade etmelerini içerir.
- Bu ipuçları; duygu durumunun, niyetlerin, hatta kişilik özelliklerinin aktarılmasında son derece etkilidir.
- İnsanlarda ve bazı hayvanlarda (köpek, maymun) bulunan ayna nöronlar, karşıdakinin davranışlarını ya da duygularını içselleştirerek taklit etme ve empati kurmayı mümkün kılar.
- Bu sistem, duyguların yüz ifadeleriyle dışavurumunu ve başkalarının bu ifadeleri tanımasını destekleyen biyolojik bir temeldir.

4. Temel Duyguların Evrenselliği ve Kültürel Farklılıklar

- Darwin'in evrimsel yaklaşımına göre öfke, mutluluk, korku, şaşkınlık, iğrenme ve üzüntü gibi temel duygular evrensel olup, kültürden bağımsız biçimde yüz ifadeleriyle ifade edilir.
- Görme engelli bireylerin dahi bu temel duyguları yüzlerinde benzer şekillerde gösterebilmeleri, bu görüşü destekler niteliktedir.
- Ancak bazı kültürel farklılıklar, duyguların dışavurumunu etkileyebilir. Örneğin Japon kültüründe bireyler gülerken ağızlarını kapatma eğilimindeyken, Batı kültüründe tam tersi teşvik edilir.

- Kùltürler, hangi duyguların, ne zaman, nerede ve kimlere karşı gösterileceğine dair sosyal kurallar (gösterim kuralları) geliştirir.

5. İzlenim Oluşturma Süreci

a) Temel Boyutlar

- İyi–Kötü (Değerlendirme)
- Güçlü–Zayıf
- Aktif–Pasif
- Sosyal–Asosyal
- Entelektüel–Sıradan

b) Bilgi İşleme Modelleri

- Toplam Alma Modeli: Hakkında bilgi sahibi olunan tüm özelliklerin birbirine eklenerek değerlendirilmesidir.
- Ortalama Alma Modeli: Tüm özelliklerin ortalama etkisine göre değerlendirme yapılmasıdır.

6. İzlenim Oluştururken Kullanılan Şemalar ve Örtülü Kişilik Kuramı

- Bireyler sosyal dünyadaki bilgi eksikliklerini şemalar yardımıyla tamamlarlar.
- Örtülü kişilik kuramı, belirli kişilik özelliklerinin birlikte bulunabileceği varsayımına dayanır. Örneğin nazik birinin aynı zamanda yardımsever olması beklenir.
- Bu kuramlar kültüre özgüdür ve toplumsal aktarım yoluyla kuşaktan kuşağa geçer.
- ABD’de yardımsever bireyin içten olması beklenirken; Çin’de shi gü gibi Batı’da olmayan ama güçlü aile bağlarını, sosyal sorumluluğu tanımlayan kişilik kategorileri bulunur.

7. Nedensel Yükleme Nedir?

- Nedensel yükleme, bireylerin başkalarının davranışlarının ardında yatan nedenleri anlamak için yaptıkları zihinsel açıklama sürecidir.
- İnsanlar, bir davranışın içsel (kişilik, niyet, inanç) veya dışsal (çevresel, zorlayıcı koşullar) faktörlere dayanıp dayanmadığını anlamaya çalışır.

8. Heider'in Yükleme Kuramı

Heider'a göre her birey sosyal dünyayı anlamaya çalışan birer amatör psikologtur ve başkalarının davranışlarına nedenler atfederek bir düzen oluşturmak ister.

İki tür yükleme vardır:

- İçsel yükleme: Davranışı bireyin kişiliğine, niyetlerine ya da değerlerine bağlamak.
- Dışsal yükleme: Davranışı dışsal koşullara ya da çevresel faktörlere bağlamak.

9. Kelley'nin Kovaryasyon Modeli (Küp Kuramı)

Kelley, bireylerin yükleme yaparken üç tür bilgiyi değerlendirdiklerini öne sürmüştür:

- Konsensüs (Yaygınlık): Diğer insanlar da aynı durumda benzer davranış sergiliyor mu?
- Ayırtedicilik (Belirginlik): Kişi yalnızca bu durumda mı böyle davranıyor?
- Tutarlılık: Kişi bu durumda her zaman böyle mi davranıyor?

10. Temel Yükleme Hatası (Uyuşma Yanlılığı)

- Bireylerin, başkalarının davranışlarını değerlendirirken çevresel faktörleri göz ardı ederek içsel nedenlere ağırlık verme eğilimidir.
- Bu hata, kişinin davranışının bağlamını gözden kaçırarak "böyledir çünkü böyledir" varsayımına dayanan yanlış çıkarsamalara yol açar.
- Bu eğilim, kişinin algısal odağını davranışı sergileyen kişiye yöneltmesinden kaynaklanır.
- Algısal belirginlik, yani sahnedeki kişinin dikkat çekiciliği, çevresel faktörlerin görmezden gelinmesine neden olabilir.

11. Aktör - Gözlemci Sapması

- İnsanlar kendi davranışlarını açıklarken durumsal (dışsal) faktörleri vurgularken; başkalarının davranışlarını değerlendirirken kişilik (içsel) nedenlere atıfta bulunurlar.
- Bu fark, kişinin kendisiyle ilgili bağlamı daha iyi bilmesine, ancak başkaları için sadece davranışı gözlemleyebilmesine dayanır.

12. İki Aşamalı Yükleme Süreci

- Bireyler başkalarının davranışlarını ilk etapta otomatik olarak içsel nedenlerle açıklarlar.
- Ancak yeterli dikkat ve bilişsel kaynak varsa, ikinci aşamada bu içsel yüklemeye durumsal nedenlerle düzeltmeler getirilir.

13. Kendine Hizmet Eden Yüklemeler

- Bireyler başarılarını içsel, başarısızlıklarını ise dışsal nedenlere bağlama eğilimindedirler.
- Bu savunmacı mekanizma, özsaygıyı koruma ve benlik bütünlüğünü sürdürme amacı taşır.
- Adil dünya inancı: İnsanlar, kötü şeylerin kötü kişilerin başına geldiğine, iyilerin ise ödüllendirileceğine inanmak isterler. Bu, yükleme süreçlerinde önyargılı değerlendirmelere yol açabilir.

SALDIRGANLIK

Tanım - Türler - Kaynaklar - Öğrenme - Kontrol Mekanizmaları - Boşalma - Ket Vurma - Medya ve Saldırganlık

1. Saldırganlık Tanımı ve Özellikleri

- Saldırganlık, en genel anlamıyla bir kişinin başka bir kişiye fiziksel, sözel ya da psikolojik zarar vermek ya da zarar verme amacı taşıyan davranışdır.
- Bazı tanımlar yalnızca zararı temel alırken, bazıları davranışın arkasındaki niyeti (kasıt) de dikkate alır; çünkü zarar bazen istem dışı olabilirken, saldırganlık amacı doğrudan zarar vermeye yönelik bilinçli bir davranış içerir.
- Dolayısıyla, saldırgan davranışın doğru biçimde tanımlanabilmesi için yalnızca sonuçlara değil, davranışın arkasındaki niyetin ve bağlamın da dikkate alınması gereklidir.

2. Saldırgan Davranış Türleri

a) Düşmanca Saldırganlık

- Toplum ya da yasalar tarafından onaylanmayan, kötü niyetli ve zarar vermek amacı güden davranışlardır.
- Suikast, cinayet, dayak, kışkırtılmamış fiziksel saldırı gibi olaylar bu türdendir.

b) Özgeci Saldırganlık

- Toplumsal olarak onaylanan, grup normları açısından kabul edilebilir amaçlar doğrultusunda gerçekleştirilen saldırganlıktır.
- Örneğin ebeveynin çocuğunu disipline etmek için uyguladığı hafif cezalandırmalar ya da yasayı uygulayan polis müdahaleleri.

c) İzin Verilmiş Saldırganlık

- Toplumca açıkça teşvik edilmeyen fakat belli durumlarda kabul edilen, kurallar dışına taşmayan saldırganlık biçimleridir.
- Öz savunma, haklı öfke tepkisi gibi örnekler bu kategoriye girer.

3. Saldırganlık Duygusu ve Gözlemlenmesi

- Saldırganlık duygusu doğrudan gözlenemez; çünkü içsel bir durumdur.
- Bu nedenle, bireylere doğrudan ne hissettikleri sorularak ya da davranışsal belirtiler (ses tonu, yüz ifadesi, beden dili vb.) gözlemlenerek saldırganlık eğilimleri belirlenmeye çalışılır.

4. Saldırganlık Kaynakları

a) İçgüdüsel Kuram

- Saldırganlık bazı teorilere göre doğuştan gelen bir içgüdüdür.
- Ancak bu görüş, deneysel olarak sınanması zor olduğu ve bireylerin sosyal öğrenmeye açık olduğu gerçeğiyle çeliştiği için modern sosyal psikolojide yaygın olarak kabul edilmemektedir.

b) Rahatsız Edilme ve Saldırı

- Birey kendisini rahatsız eden ya da tehdit eden bir duruma maruz kaldığında, o uyararı sağlayana karşı saldırganlık eğilimi artar.

c) Engellenme ve Saldırganlık

- Klasik psikolojide "engellenme–saldırganlık hipotezi" sıkça vurgulanır.
- Dembo ve Lewin'in deneyleri ile ABD'de pamuk fiyatlarındaki düşüşün linç olaylarını artırması gibi bulgular, bu ilişkinin ampirik dayanaklarıdır.

d) Keyfi Engellenme

- Eğer engellenme bireyin gözünde anlamsız, haksız ya da gereksiz olarak algılanıyorsa, saldırganlık duygusu daha da artar.
- Aksine, meşru ve açıklanabilir engellenmeler saldırganlığı azaltabilir.

e) Heyecansal Uyarılma

- Kişi fizyolojik olarak uyarıldığında, bu uyarımın nedenini anlamak için çevreden ipuçları arar.
- Eğer çevre bu uyarımı kızgınlıkla ilişkilendirmesine neden oluyorsa, bu fizyolojik uyarım saldırgan davranışla sonuçlanabilir.

5. Saldırganlıkta Öğrenmenin Rolü

a) Pekiştirme

- Saldırgan davranışlar olumlu sonuç doğurduğunda (örneğin oyuncak elde etmek, dikkati üzerine çekmek), birey o davranışı tekrar etme eğilimi geliştirir.

b) Taklit

- İnsanlar, özellikle çocuklar, gözlem yoluyla model aldıkları kişilerin davranışlarını taklit eder.
- Taklit edilen modeller genellikle güçlü, sevilen, popüler ya da otorite figürleri olur.

- Bandura'nın Bobo Doll deneyi, saldırgan davranışların gözlem yoluyla öğrenilebileceğini ortaya koymuştur.

c) Saldırganlık Özendiricileri

- Çevresel ipuçları (silahlar, şiddet sözcükleri, tehditkar duruşlar) saldırgan davranışı tetikleyebilir.
- Bu tür ipuçları, bireyin saldırganlık eğilimini harekete geçiren "tetikleyici"ler gibi işler.

6. Saldırganlığı Azaltan Faktörler

a) Boşalma (Catharsis)

- Freud'a göre birey saldırgan duygularını boşalttığında rahatlar ve ileride bu duygular daha zayıf hâle gelir.
- Ancak deneysel veriler bu görüşü desteklememektedir; boşalma bazen saldırganlık davranışını azaltmak yerine güçlendirebilir.

b) Cezalandırma ve Misilleme Korkusu

- Cezalandırılma tehdidi bireyin saldırgan davranıştan vazgeçmesine neden olabilir; ancak bu etki, cezalandırmanın kesin, çabuk ve adil biçimde uygulanmasına bağlıdır.

c) Öğrenilmiş Ket Vurma (Kendini Tutma)

- İnsanlar zamanla saldırgan davranışlarını kendi iç denetimleriyle sınırlamayı öğrenir.
- Aile yapısı, değerler sistemi ve sosyal kontrol mekanizmaları bu becerinin gelişmesinde etkilidir.

d) Saldırganlık Kaygısı

- Birey saldırganlık gösterdiğinde suçluluk ya da pişmanlık hissediyorsa, bu duygular saldırganlık eğilimini sınırlandıran psikolojik engeller olarak işlev görür.

e) Acı Çekme Gözlemi

- Kurbanın acı çektiğini görmek, saldırgan kişinin empati kurmasına neden olarak davranışı durdurabilir.
- Ancak bu etki, yüksek kızgınlık gibi durumlarda zayıflayabilir.

f) İnsanlıktan Uzaklaştırma

- Saldırgan kişi, kurbanı tanımıyorsa, yüzünü görmüyorsa ya da onu insan olarak algılamıyorsa, bu “dehumanizasyon” saldırganlığı kolaylaştırır.

g) Alkol ve Uyuşturucu

- Alkol, yargılamayı zayıflatarak bireyin içsel denetim sistemini bastırabilir.
- Ancak bazı deneysel çalışmalar, düşük dozda alkolün saldırganlığı azaltabileceğini göstermiştir; bu durum doz, birey yapısı ve bağlamla ilişkilidir.

7. Dolaylı Saldırganlık Biçimleri

a) Yön Değiştirme

- Birey gerçek kaynağına yöneltemediği saldırganlığı, başka bir hedefe boşaltabilir.
- Bu hedef genellikle daha zayıf, ulaşılabilir ya da kendisini savunamayacak durumdaki biridir.

b) Günah Keçisi Seçme

- Engellenme ya da başarısızlık durumlarında, bireyler somut bir suçlu olmadığında, uygun gördükleri bir grubu veya kişiyi suçlama eğilimi geliştirirler.
- Azınlık gruplar, göçmenler, marjinal kesimler bu tür dışsallaştırmaların hedefi olabilir.

8. Saldırganlığın Gözlemlenmesi

a) Laboratuvar Ortamı

- Deneylerde kullanılan yöntemler genellikle kısa süreli gözlem ve düşük riskli saldırgan davranışlara dayanır.
- Ancak bu koşulların gerçek yaşam koşullarına genellenebilirliği sınırlıdır.

b) Televizyon ve Medya

- Medyada yer alan şiddet içerikli görüntülerin, bireylerin saldırganlık eğilimlerini artırıp artırmadığı konusunda çelişkili sonuçlar vardır.
- Bazı çalışmalar medya şiddetinin kısa vadede saldırganlığı artırdığını gösterse de, uzun vadeli etkileri konusunda net bir uzlaşa bulunmamaktadır.

TUTUMLAR

Tanım - Türler - Öğeler - Tutum-Davranış İlişkisi - Kalıpyargılar - Ölçüm Yöntemleri

1. Tutumun Tanımı ve Temel Özellikleri

- Tutum, bireye özgü ve psikolojik bir objeye (yani kişi, olay, kurum, fikir, nesne gibi anlam taşıyan her şey) karşı geliştirilmiş, düşünce (bilgi), duygu (etki) ve davranış (eylem) boyutlarını içeren bir eğilim biçimidir.
- Tutumlar, doğrudan gözlemlenebilir değildir; bireyin tutumu, ancak onun davranışlarından veya ifadelerinden dolaylı olarak çıkarılabilir.
- Bu yönüyle tutum, bireyin belli bir objeye dair nasıl düşündüğünü, nasıl hissettiğini ve o objeye karşı nasıl davranmaya eğilimli olduğunu bütüncül olarak yansıtır.

2. Tutum Türleri

a) Açık Tutumlar

- Bilinçli olarak farkında olunan, sözlü olarak ifade edilebilen ve sosyal olarak çoğunlukla kabul edilen davranışlara dayalı tutumlardır.
- Genellikle yetişkinlik döneminde öğrenilir ve bireyin farkındalığı yüksektir.

b) Örtük Tutumlar

- Bilinç dışı, istemsiz ve genellikle erken çocukluk dönemine dayalı olarak gelişmiş tutumlardır.
- Birey bu tür tutumlarının farkında olmayabilir; otomatik ve kontrol dışı biçimde davranışlara yansıyabilir.
- » Örnek: Irksal önyargılar ya da bedensel farklılıklara yönelik ayrımcı tutumlar.

3. Tutumun Kaynakları

a) Bilişsel Kaynaklı Tutumlar

- Bireyin bilgi, mantık, olgusal değerlendirme ve akıl yürütme süreçlerine dayalı olarak geliştirdiği tutumlardır.
- » Örn: Bir kişinin sağlıklı yaşam üzerine bilimsel veriler ışığında sigaraya karşı olumsuz tutum geliştirmesi.

b) Duygulanım Kaynaklı Tutumlar

- Temel duygu ve değer sistemlerine dayanır; mantıktan çok, inanç, ahlak, estetik yargılar gibi değerlere göre şekillenir.
- » Örn: Kürtaj ya da ölüm cezası gibi duygusal açıdan yüklü sosyal konulara ilişkin tutumlar.

c) Davranış Kaynaklı Tutumlar

- Kişinin önceki davranışları ya da içinde bulunduğu roller doğrultusunda şekillenen, sonradan rasyonelleştirilen tutumlardır.

» Örn: Bir markayı kullandıktan sonra, o markayı diğerlerinden üstün görmeye başlamak.

4. Tutumun Üç Ögesi (Üçlü Yapı)

- Düşünce (Bilişsel Boyut): Objeye hakkında bireyin sahip olduğu bilgi, kanaat ve inançlar.
- Duygu (Duygulanım Boyutu): Objenin bireyde uyandırdığı olumlu veya olumsuz hisler.
- Davranış (Davranışsal Boyut): Objeye karşısında sergilenen eğilim ya da eyleme geçme niyeti.

5. Tutum-Davranış İlişkisi

- Tutumlar, bireyin davranışlarını yönlendirir; ancak bu ilişki doğrudan ve her zaman belirleyici değildir.
- Ortamsal koşullar, alışkanlıklar, toplumsal beklentiler ve tutumun gücü gibi birçok faktör bu ilişkiyi etkiler.
- LaPiere (1934) ve Minard (1952) gibi klasik deneyler, ifade edilen tutumlarla gerçek davranışlar arasında tutarsızlık olabileceğini göstermiştir.

6. Tutum-Davranış Tutarsızlığını Etkileyen Faktörler

a) Zaman Faktörü

- Tutum ve davranış ölçümleri arasında uzun süre geçmişse, araya giren değişkenler tutumun davranış üzerindeki etkisini zayıflatır.

b) Tutumun Güç Derecesi

- Güçlü tutumlar daha yerleşik, dirençli ve davranışı tahmin etmede daha etkilidir.
- Bilgi düzeyi, duygusal bağ, doğrudan deneyim ve sosyal kimlik ile ilişkililik tutumun gücünü artırır.

c) Tutumun Ulaşılabilirliği

- Bellekten ne kadar kolay çağrılıyorsa, davranışa yön verme gücü o kadar fazladır.
- Tutum objesiyle ilgili çağrışım zinciri hızlı oluşuyorsa, tutum davranış üzerinde daha etkilidir.

d) Farkındalık

- Kişi kendi tutumlarının farkında olduğunda ve bu tutumlarını dikkate aldığı anda, davranışlar bu tutumlarla daha uyumlu olur.

7. Tutumların Gelişimi

a) Doğrudan Deneyim

- Kişisel yaşantılar sonucu olumlu ya da olumsuz bir tutum oluşur.
- » Örn: Yediği bir yemeği beğenmeyen kişinin olumsuz tutum geliştirmesi.

b) Pekiştirme

- Sosyal çevreden gelen ödüllendirici tepkiler, bireyin belirli bir tutumu sürdürmesini sağlar.

c) Taklit ve Sosyal Öğrenme

- Özellikle çocuklukta önemli kişilerin (ebeveyn, öğretmen, medya karakterleri) tutumlarının model alınmasıyla öğrenilir.

d) Rol Davranışları

- Bireyin içinde bulunduğu rol, zamanla onun tutumlarını da biçimlendirir.
- » Örn: İşveren konumundaki bir kişinin zamanla sendika karşıtı bir tutum geliştirmesi.

8. Kalıpyargılar ve Önyargılar

a) Kalıpyargılar (Stereotipler)

- Belirli gruplara yönelik genelleştirilmiş ve abartılı tutumlar; çoğu zaman yeterli deneyime değil, başkalarının aktardığı sınırlı bilgilere dayanır.
- Kolaylık sağlar ancak önyargı ve ayrımcılığı doğurur.

b) Önyargı

- Kalıpyargının duygu içeren hâlidir; genellikle olumsuzdur.
- Açık (ifade edilen) ve gizil (bastırılmış) önyargılar olabilir.

c) Ayrımcılık

- Önyargıya dayalı olarak belirli bir gruba yönelik sergilenen dışlayıcı ya da zararlı davranış biçimidir.
- » Örn: İşe almama, sözlü saldırı, dışlama.

9. Tutumların Ölçülmesi

a) Doğrudan Ölçümler

- Anket, görüşme, açık uçlu sorular gibi bireyin kendi tutumunu ifade etmesini sağlayan tekniklerdir.

b) Dolaylı Ölçümler

- Bireyin tutumlarını farkında olmadan açığa çıkardığı dolaylı yöntemlerdir (örneğin örtük çağrışım testleri).

c) Ölçekleme Teknikleri

- Likert Ölçekleri: Katılımcının görüş derecesini belirtmesi istenir.
- Thurstone Ölçekleri: Yargı ifadelerinin ağırlıklı ortalamasına dayanır.
- Guttman Ölçekleri: Artan yoğunlukta ifadeler içerir.
- Duygusal Anlam Ölçeği: Tutum nesnesine ilişkin duyguların ölçümüne odaklanır.

10. Sonuç

- Tutumlar, bireyin sosyal çevreye ilişkin bilişsel, duyuşsal ve davranışsal eğilimlerinin uyumlu bir yapıda örgütlenmesini sağlar.
- Tutumların davranış üzerindeki etkisi çok faktörlü ve bağlama bağlıdır.
- Tutumlar erken yaşlarda edinilir, kültürden etkilenir ve güçlü olanlar kolay değişmez.
- Sosyal psikolojide tutumlar, hem bireyin hem de toplumun davranışlarını anlamada temel kavramlardan biridir.

SOSYAL ETKİ ve UYMA

Tanım - Uyma Türleri - Klasik Deneyler - Uyma Nedenleri - Uyma Davranışını Etkileyen Faktörler - Boyun Eğme

1. Sosyal Etki ve Uyma Nedir?

- Sosyal etki, bireyin düşünce, duygu ve davranışlarının; diğer bireylerin gerçek ya da algılanan varlığı, davranışları ya da beklentileri sonucu değişmesini ifade eder.
- Uyma ise, bireyin çevresindeki diğer kişilerin davranışlarına paralel biçimde, kendi davranışlarını bu yönde değiştirmesi durumudur; burada önemli olan bireyin söz konusu davranışı kendi özgür iradesiyle değil, grubun etkisiyle gerçekleştirmesidir.
- Uyma davranışı, sosyal yaşamın kaçınılmaz bir parçasıdır ve çoğunlukla bireyin sosyal kabul görme, dışlanmama ya da doğru olanı yapma güdüsüyle açıklanır.

2. Uyma Türleri

a) İtaat (Compliance)

- Bireyin kendi iç görüşlerini değiştirmeksizin, yalnızca ceza, ödül ya da toplumsal baskı nedeniyle başkaları gibi davranmasıdır.
- Uyma geçici olup, dışsal baskı ortadan kalktığında birey eski davranışına dönebilir.
- Milgram'ın itaat deneyi bu tür davranışı deneysel olarak göstermiştir.

b) Özdeşleşme (Identification)

- Bireyin, beğendiği, değer verdiği ya da hayranlık duyduğu kişilere benzemek amacıyla hem davranışını hem de görüşünü değiştirmesidir.
- Bu değişim, model alınan kişiyle kurulan duygusal bağ sürdüğü sürece geçerliliğini korur.

c) Benimseme (Internalisation)

- Bireyin belirsizlik yaşadığı durumlarda başkalarının davranışlarını doğru olarak kabul edip hem davranışını hem de düşüncesini içtenlikle değiştirmesidir.
- Bu uyma türü, bireyin kendi iç değerleriyle örtüştüğünde kalıcı hâle gelir. Sherif'in otokinetik etki deneyi bu davranışa örnektir.

3. Klasik Uyma Deneyleri

a) Solomon Asch'in Çizgi Deneyi

- Asch, bireylerin grup baskısı altında apaçık doğru olan bir görüşe bile nasıl karşı çıkabildiklerini ortaya koymuştur.
- Katılımcı, grubun yanlış cevabına uyma baskısı hissetmiş ve ortalama **%37** oranında yanlış cevaba uymuştur.
- Grupta bir kişinin bile farklı cevap vermesi, uyma oranını önemli ölçüde azaltmıştır.

b) Muzaffer Şerif'in Otokinetik Etki Deneyi

- Görsel bir yanılsama yaratarak katılımcıların karanlıkta sabit bir ışığın hareket ettiğini sanmalarını sağlamıştır.
- Grup içinde verilen tahminlerin zamanla birbirine yakınsadığı ve grup normu oluşturduğu gözlemlenmiştir.
- Bu deney, özellikle benimseme tipi uyma davranışını desteklemektedir.

c) Milgram'ın İtaat Deneyi

- Katılımcılara otorite figürü tarafından verilen elektroşok uygulama talimatları karşısında, çoğunun içsel çatışma yaşamasına rağmen otoriteye itaat ettiği gözlenmiştir.
- Deneklerin **%65'i** en yüksek şok seviyesine kadar gitmiştir; bu durum bireyin otorite karşısında ne kadar kolay boyun eğebileceğini göstermektedir.

4. Uyma Davranışının Nedenleri

a) Bilgi ve Güven

- Birey kendi görüşünden emin olmadığında, grup üyelerinin bilgisine ve uzmanlığına daha fazla değer atfeder.
- Bu durumda kişi, kendi inancını sorgulayarak grup görüşünü içselleştirir.

b) Ters Düşme Korkusu

- Sosyal dışlanmadan kaçınma, eleştirilme ya da ayıplanma korkusu bireyin grup görüşüne uymasına neden olur.

c) Grupla Söz Birliğı

- Grup içinde yalnız kalma korkusu, kişiyi çoğunluğun görüşüne katılmaya yönlendirir.

Ancak grupta en az bir kişi bile farklı görüşte olduğunda, bireyin kendine güveni artar ve uyma oranı düşer.

5. Uyma Davranışını Etkileyen Faktörler

a) Grubun Büyüklüğü

- Grup büyüklüğü arttıkça uyma davranışı da artar; ancak bu artış belirli bir noktadan sonra sabitlenir.
- Asch'in deneyinde 3-4 kişilik gruplar maksimum etki yaratmıştır.

b) Grubun Uzmanlık Derecesi

- Grubun bilgi düzeyi yüksekse, bireyin onların görüşlerine olan güveni artar ve uyma davranışı daha fazla görülür.

c) Bireyin Kendine Güveni

- Kendi bilgisine güveni düşük olan bireyler daha yüksek düzeyde uyma gösterirken; özgüveni yüksek bireyler daha dirençlidir.

d) Grupta Sarginlık

- Grup üyeleri arasında duygusal bağ varsa ya da grup üyeliğinden kişisel çıkar sağlanıyorsa, birey gruba daha fazla uyum gösterir.

e) Bağlanma

- Bireyin bir düşünceye ya da davranışa olan bağı güçlüyse, bu bağ o kişinin bu yöndeki davranışı sürdürmesini sağlar.

f) Bireysel Özellikler

- Uyma davranışı, kültürel değerler, sosyal öğrenme öyküsü, bireyin sosyal statüsü gibi kişisel özelliklerden etkilenebilir.

g) Cinsiyet

- Kadınların daha uymacı olduğu varsayımı, günümüzde yapılan çalışmalarla büyük ölçüde geçerliliğini yitirmiştir; cinsiyetin tek başına belirleyici bir etken olmadığı görülmektedir.

6. Ortam ve Koşullardan Kaynaklanan Uyma

a) Ödül, Ceza ve Tehditler

- Dışsal baskılar bireyin davranışını geçici olarak değiştirebilir; ancak baskının şiddeti fazla olduğunda, birey direnç gösterebilir.

b) Ortamdan Kaynaklanan Baskı

- Birey, bağımsız karar vermeyi zorlaştıran bir ortamda bulunuyorsa, gruba uyma ihtimali artar.
- Ancak bu davranışın temelinde içselleştirme değil, konformist baskı yer alır.

c) Hawthorne Etkisi

- Bireyler deneyde olduklarını bildiklerinde, gözleniyor olmanın farkındalığı ile beklenen şekilde davranma eğilimi gösterirler.

d) Dış Baskının Sınırları

- Aşırı baskı bireyde ters tepki yaratabilir; davranış özgürlüğüne müdahale olarak algılanan baskılar, bireyin istenenin tam tersini yapmasına yol açabilir (karşı tepki).

7. Boyun Eğme ve Diğer Etmenler

a) Azıcık Bir Şey Çıkmaz Tekniği

- Küçük bir talebe uyum gösteren birey, ardından gelen büyük talebe de daha kolay boyun eğme eğilimi gösterir (foot-in-the-door tekniği).

b) Adlandırma (Etiketleme)

- Kişiyeye belli bir sıfat verilmesi (örneğin "sen yardımseversin") onun bu etiketle uyumlu davranış göstermesine neden olabilir.

c) Duruma Uygun Güdü Uyarılması

- O anda bireyin dikkatinin ilgili konuya odaklanması, uyma davranışının ortaya çıkmasını kolaylaştırır.

d) Ayrı Düşme (Farklı Olma)

- Birey kendini gruptan farklı hissediyorsa, sosyal kaygılar nedeniyle **daha fazla** uyma davranışı gösterebilir; burada temel güdü dışlanma korkusu ya da utanma riskinden kaçınmadır.

GRUP SÜREÇLERİ

Tanım - Yapı - Normlar - Roller - Performans - Karar Verme - Aylaklık - Kalabalıkta Kaybolma - Grup Düşüncesi

1. Grup Kavramı

- Grup, üç veya daha fazla sayıda bireyin, belirli bir amaç ya da gereksinim etrafında bir araya gelerek karşılıklı etkileşim ve karşılıklı bağımlılık içinde oldukları sosyal bir yapıdır.
- Bir grubun oluşabilmesi için yalnızca fiziksel bir arada bulunma yeterli değildir; üyeler arasında belirli düzeyde karşılıklı iletişim, etkileşim ve hedef birliği olması gerekir.
- Grup üyeleri zamanla kendilerini bu yapının parçası olarak tanımlar ve bu grup aidiyeti, bireyin sosyal kimliğinin önemli bir parçası hâline gelir.

2. İnsanlar Neden Gruplara Katılır?

- Bireylerin gruplara katılımındaki en temel neden, evrimsel süreçte gelişmiş olan ait olma gereksinimidir; insanlar başkalarıyla bağ kurma, kabul görme ve dışlanmaktan kaçınma yönünde güçlü bir içsel motivasyon taşırlar.
- Gruplar yalnızca sosyal destek değil, aynı zamanda belirsizlikleri azaltma ve çevreden bilgi edinme gibi bilişsel ihtiyaçları da karşılar.

- Sosyal aidiyetin reddedilmesi, bireyde yalnızca duygusal değil, bilişsel ve hatta fiziksel algıları bile etkileyebilmektedir; örneğin kabul edilmediklerini hatırlamaları istenen bireyler oda sıcaklığını daha soğuk tahmin etmiştir.

3. Grupların Yapısı ve İşleyişi

- Gruplar genellikle 3 ila **6 kişiden** oluşur; bu sayı, hem etkili etkileşim hem de bireyler arası farkındalık açısından ideal kabul edilir.
- Üye sayısı arttıkça grup yapısı gevşer, bireyler arası etkileşim zayıflar ve grup nitelikleri kaybolabilir.
- Grup üyeleri genellikle benzer yaş, cinsiyet, inanç ve değer yapısına sahiptir; bu benzerlik hem grup seçiminde etkili olur hem de grup içi normlarla zamanla pekiştirilir.

4. Sosyal Normlar ve Sosyal Roller

a) Sosyal Normlar

- Sosyal normlar, grup üyelerinin nasıl davranmaları gerektiğine dair yazılı olmayan kurallar bütünü olarak tanımlanır.
- Normlar, grubun düzenini korur, bireylere rehberlik eder ve grup içi uyumu artırır.
- İhlal edilen normlar karşısında birey grup baskısı, dışlanma ya da cezalandırma ile karşılaşabilir.

b) Sosyal Roller

- Roller, grup içerisinde belirli bireylerden beklenen davranış biçimleridir.
- Rollerin net tanımlanmış olması, grup üyelerinin doyumunu ve performansını artırır; ancak aşırı rollerle özdeşleşme, bireyin kişisel kimliğini kaybetmesine neden olabilir.
- Cinsiyet rolleri, tarihsel ve kültürel normlar tarafından belirlenmiş olup, kadın ve erkekten beklenen davranışların sınırlarını çizer ve çoğu zaman eşitsizlik yaratır.

5. Grup Sargınlığı

- Grup sargınlığı, grup üyelerinin birbirlerine ne ölçüde bağlı olduklarını ve grup üyeliğinden ne derece haz duyduklarını ifade eder.
- Yüksek sargınlık, grup içinde kalıcılığı ve katılımı artırırken; bu durum her zaman yüksek performans anlamına gelmez.
- Bazı durumlarda grup içi iyi ilişkileri sürdürme arzusu, grup normlarının sorgulanmasını engeller ve karar kalitesini düşürebilir.

6. Başkalarının Varlığı ve Performans

a) Sosyal Kolaylaştırma

- Başkalarının varlığı bireyin fizyolojik uyarılma düzeyini artırarak performans üzerinde etkili olur.
- Bu etki, basit ve iyi öğrenilmiş görevlerde performans artışına, karmaşık ve yeni görevlerde ise performans düşüşüne neden olabilir.

b) Neden Uyarılmışlık Artar?

- Diğerlerinin varlığı, bireyin tetikte olmasına neden olur çünkü sosyal davranışlar daha öngörülemezdir.
- İzlenme kaygısı performansı etkiler; olumlu değerlendirilme arzusu bireyi motive ederken, olumsuz değerlendirme korkusu baskı oluşturur.
- Dikkat dağılması nedeniyle kişi hem göreve hem de çevresine odaklanmaya çalışır; bu da ek bilişsel yük getirir.

7. Sosyal Aylaklık

- Sosyal aylaklık, bireyin grup içinde çalışırken çabasını azaltması durumudur; bireysel katkının ayırt edilemediği görevlerde ortaya çıkar.
- Bu durum, genellikle halat çekme, bağırma, alkışlama gibi grup hâlinde yapılan ama bireysel katkının ölçülemediği işlerde görülür.
- Erkeklerde ve bireyci kültürlerde sosyal aylaklık eğilimi daha fazladır.
- Zor görevlerde grup üyeleri kendilerini daha sorumlu hisseder ve performans artışı gözlemlenir.

8. Bireyselliğin Yok Olması (Kalabalıkta Kaybolma)

- Kalabalık ortamda bireyin kimliğinin belirsizleşmesi, davranış üzerindeki içsel denetimin zayıflamasına neden olur.
- Hesap verme duygusunun azalması, bireyin normal şartlarda göstermeyeceği davranışlara yönelmesine yol açar.
- » Örn: Ku Klux Klan üyelerinin maskeli eylemleri, internet ortamında anonim yorumlar.
- Bireysellik kaybı, bireyin bireysel normlardan uzaklaşarak grup normlarına itaatini artırır.

9. Grup Kararları ve İşlem Kaybı

- Günümüzde birçok önemli karar bireyler yerine gruplar (örneğin jüri üyeleri, yönetim kurulları) tarafından verilmektedir.
- Ancak her zaman grup kararlarının birey kararlarından daha doğru olduğu söylenemez; çünkü grup kararları çeşitli bilişsel ve yapısal sınırlılıklardan etkilenebilir.

a) İşlem Kaybı

- Gruptaki üyeler birbirini dinlemiyor, uzmanları göz ardı ediyor ya da baskın bir üye diğerlerini susturuyorsa, işlem kaybı oluşur.
- Bu durum grup kararının kalitesini düşürür; örnek olarak suskunluk sarmalı, üyelerin yanlış karara sessizce katılmalarına yol açar.

b) Bilgi Paylaşım Sorunu

- Gruplar ortak bilgilere odaklanma eğilimindedir; oysa yalnızca bazı üyelerin sahip olduğu özel bilgiler genellikle dışlanır.
- Bu durum, kararların yalnızca genel kanaate göre verilmesine ve önemli bilgilerden yoksun kalınmasına neden olabilir.

10. Grup Düşüncesi (Groupthink)

- Grup düşüncesi, grup sarginlığı yüksek olduğunda ortaya çıkan ve gerçekleri çarpıtarak, grup dayanışmasını bozmamak uğruna olguların objektif değerlendirilmesini engelleyen düşünce tarzıdır.
- Farklı fikirlerin bastırıldığı, lidere karşı çıkılamayan, homojen ve dış etkilere kapalı gruplarda daha sık görülür.
- » Örn: 1961'de ABD'nin Küba'ya düzenlediği ve başarısızlıkla sonuçlanan "Domuzlar Körfezi" çıkarması.

Belirtileri

- Grup yenilmezlik ve kusursuzluk inancına kapılır.
- Eleştiriden korkan üyeler sessiz kalır.
- Karşıt görüş bildiren bireyler baskı görür.
- Fikir birliği yanılsaması oluşur.

Çözüm Önerileri

- Lider tarafsız kalmalı, fikirleri yönlendirmemelidir.
- Grup dışından fikir alınmalı, çoklu bağımsız alt gruplar oluşturulmalıdır.
- Farklı bakış açıları teşvik edilmeli, anonim görüşler istenmelidir.