

SOSYAL PSİKOLOJİ

SOSYAL PSİKOLOJİ: GİRİŞ	3
SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ.....	8
TOPLUMSALLIK.....	12
SOSYAL BİLİŞ	16
SOSYAL ALGI VE NEDENSEL YÜKLEME	21
SALDIRGANLIK	27
TUTUMLAR.....	33
SOSYAL ETKİ VE UYMA.....	38
GRUP SÜREÇLERİ.....	44

SOSYAL PSİKOLOJİ: GİRİŞ

1. Sosyal Psikoloji Nedir?

Sosyal psikoloji, bireylerin düşünce, duygu ve davranışlarının, diğer insanların gerçek ya da hayali varlıklarından nasıl etkilendiğini inceleyen bilim dalıdır. Bu alan, sosyal, duygusal ve bilişsel süreçlerin, bireylerin algılama biçimleri, etkilenmeleri ve başkalarıyla ilişki kurma tarzları üzerindeki etkilerini bilimsel yöntemlerle araştırır. Sosyal psikoloji, sosyal etki kavramını merkeze koyar; yani, diğer insanların sözleri, eylemleri ya da sadece varlıklarının, bireylerin tutum ve davranışları üzerinde yarattığı etkidir.

2. Sosyal Psikolojinin İnceleme Alanı ve Soruları

Sosyal psikoloji, insanların sosyal davranışlarını anlama ve açıklamada şu temel sorulara odaklanır:

- İnsanlar sosyal durumlarda nasıl düşünür, hisseder ve davranır?
- Sosyal etkileşimler bireylerin tutum ve davranışlarını nasıl şekillendirir?
- İnsanların sosyal gerçekliği algılayış biçimleri nasıl davranışlara yansır?
- Sosyal etki altında bireyin karar verme ve davranış biçimleri nasıl değişir?

Örneğin, **bir kişinin** bağırarak yardım çağrısına kaç kişinin karşılık vereceği ya da bir grup içinde bireyin çoğunluğa karşı nasıl tepki vereceği gibi sorular sosyal psikolojinin ilgisini çeker.

3. Sosyal Psikolojinin Diğer Disiplinlerden Farkı

Sosyal psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi sosyal bilimlerle benzer konular üzerinde çalışsa da, odak noktası bireydir. Sosyoloji toplumun genel yapıları ve yasaları üzerinde dururken, sosyal psikoloji bireyin sosyal çevreyi nasıl algıladığı ve yorumladığına önem verir. Bu nedenle, nesnel sosyal gerçeklikten çok, bireyin öznel deneyimi ve algısı araştırılır.

Örneğin, bir mahkeme salonunda tarafların aynı olaya ilişkin farklı tanıklıklarının nedeni, sosyal psikolojinin ilgi alanına girer. Bireylerin algı ve yorumları farklılık gösterdiği için davranışları da değişir.

4. Sosyal Yorumlama ve Naif Gerçekçilik

İnsanlar çevrelerini yorumlarken, genellikle kendilerini olumlu gösterecek şekilde algılar geliştirirler ve kendi yorumlarının en doğru olduğuna inanırlar. Bu psikolojik olgu "naif gerçekçilik" olarak adlandırılır. Örneğin, İsrail-Filistin müzakerelerinde taraflar, karşı tarafın önerilerini kendi önerileri gibi algılayarak reddetmiştir. Bu, insanların sosyal dünyayı öznel olarak yorumlamasının etkilerinden biridir.

5. Temel İnsan Güdüleri ve Sosyal Algı

Sosyal algının temelinde, birbirleriyle çelişen iki ana güdü bulunur:

- Doğru Olma İsteği: İnsanlar gerçekliği doğru algılamak ve anlamlandırmak ister.
- Kendini İyi Hissetme İsteği: Bireyler, kendilerini yeterli ve saygın biri olarak görmek ve buna inanmak ister.

Bu güdüler atıtığında, genellikle kendini iyi hissetme öncelik kazanır; bireyler gerçekliği çarpıtarak kendilerini olumlu gösterme eğilimine girerler.

6. Sosyal Etkiyi Anlamanın Yolları

İnsanların mantık dışı ve aırtıcı davranışlar sergilemesinin nedenlerini anlamak, sosyal psikolojinin temel amacıdır. Sosyal psikologlar, bireylerin davranışlarını anlamak için:

- Kişisel deneyimlere dayanmak yerine,
- DeneySEL yöntemler kullanarak hipotezler geliştirir ve test ederler.

Bu bilimsel yaklaşım, sosyal davranışların ardındaki süreçlerin sistematik olarak ortaya çıkarılmasını sağlar.

7. Sosyal Psikolojinin Tarihçesi ve Gelişimi

- İlk Araştırmalar (1880-1920): Triplett'in bisikletçi deneyi sosyal etkiler üzerine ilk bilimsel çalışmadır.
- 1900'ler Başları: McDougal, Ross, Allport gibi araştırmacılar sosyal davranışları içgüdü, taklit ve deneysel yöntemlerle incelemişlerdir.
- 1930-1940: II. Dünya Savaşı, sosyal psikologların Amerika'ya göçünü hızlandırmış; önyargı, çatışma, propaganda gibi alanlarda yoğun araştırmalar yapılmıştır.
- Altın Çağ (1950-1960): Festinger'in bilişsel çelişki kuramı, Milgram'ın itaat deneyleri ve Zajonc'un sosyal kolaylaştırma araştırmaları gibi önemli buluşlar sosyal psikolojiyi olgunlaştırmıştır.
- Kriz Dönemi (1960-1970): Sosyal psikolojinin metodolojik ve etik sorunları sorgulanmış, kültürel sınırlılıklar ve deneylerin yanlılığı eleştirilmiştir.
- Bilişsel Devrim (1980 sonrası): Bilgisayar metaforu ve yeni yöntemlerle sosyal biliş araştırmaları ön plana çıkmıştır.
- 1990 sonrası: Güdüsel, bilişsel, nörolojik ve kültürlerarası yaklaşımlar bütünleşmiş ve sosyal psikoloji multidisipliner bir yapıya kavuşmuştur.

8. Sosyal Psikolojinin Diğer Disiplinlerle İlişkisi

- Sosyoloji: Grup davranışları ve toplumsal yapılar incelenir, sosyal psikoloji ise bireyin sosyal çevresini nasıl algıladığına odaklanır.
- Klinik Psikoloji: Psikolojik rahatsızlıkları ve bozuklukları olan bireyleri tedavi eder; sosyal psikoloji ise genel bireylerin sosyal etkileşim biçimlerini araştırır.
- Kişilik Psikolojisi: Kişilik özelliklerinin durumsal etkileşimle nasıl şekillendiğini inceler; sosyal psikoloji farklı durumların birey davranışını nasıl etkilediğiyle ilgilenir.
- Bilişsel Psikoloji: Zihinsel süreçlerin araştırılmasıyla ilgilenir; sosyal psikoloji ise bu süreçlerin sosyal bağlamda nasıl işlediğini inceler.

9. Sosyal Psikolojide Önemli Kavramlar

- Temel Yükleme Hatası: İnsan davranışlarını değerlendirirken, durum faktörlerini göz ardı ederek kişilik özelliklerine fazla önem verme eğilimidir.
- Naif Realizm: Kendi algımızın en doğru algı olduğunu düşünme ve karşı tarafın görüşlerini reddetme eğilimidir.
- Sosyal Etki: Başkalarının varlığı, sözleri ya da davranışlarıyla bireyin tutum, duygu ve davranışlarını değiştirmesi.

SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

1. Sosyal Psikolojinin Temel Soruları ve Araştırma Konuları

Sosyal psikoloji, insanların sosyal dünyada nasıl düşündüklerini, hissettiklerini ve davrandıklarını anlamaya çalışır. Bu bağlamda araştırmalar, insanların sosyal etkileşimleri sırasında karşılaştıkları çeşitli durumlara yönelik soruları yanıtlamaya odaklanır. Örneğin:

- Televizyonda görülen şiddetin izleyicilerde saldırganlığı artırıp artırmadığı,
- Pornografik içeriklerin erkeklerde cinsel şiddet davranışlarını etkileyip etkilemediği,
- Bir saldırıya tanık olunan durumda bireylerin nasıl tepki verdikleri,
- Mağazalarda hırsızlık yapan kişilerin görülmesi halinde çevrenin davranış biçimleri,
- Seçim öncesi anket sonuçlarının seçmen davranışlarına etkisi gibi sosyal davranışların dinamiklerini anlamak sosyal psikolojinin ilgi alanına girer.

2. Sosyal Psikolojide Yöntem ve Bilimsel Yaklaşım

İnsanlar sosyal olayları anlamak için genellikle kendi deneyimlerine ve sağduyuya dayanır; buna "sağduyu psikolojisi" denir. Ancak bu yaklaşım çoğu zaman çelişkili ve subjektif olduğundan, sosyal psikoloji bilimsel yöntemlerle bu olayların altında yatan nedenleri sistematik biçimde araştırır.

Bilimsel yöntem, gözlem yapma, kavramları tanımlama, genelleme ve kuram oluşturmayı içerir. Sosyal psikoloji, bu yöntemlerle olguları nesnel ve tekrarlanabilir şekilde inceler.

3. Araştırma Türleri

- Kuramsal Araştırma: Mevcut kuramlar temel alınarak belirli hipotezlerin test edilmesi. Örneğin, "Ödüllendirilen saldırgan modeller izleyenlerin saldırgan davranışlarının artması" hipotezinin araştırılması.
- Görgül (Ampirik) Araştırma: Kuramsal bağlamdan bağımsız olarak, değişkenler hakkında olabildiğince çok veri toplama amaçındadır.
- Temel Araştırma: Genel sosyal psikoloji konularını açıklamaya çalışır.
- Uygulamalı Araştırma: Belirli toplumsal sorunların çözümüne yönelik yapılır.

4. Araştırma Yöntemleri

4.1. Gözlem Yöntemi

Gözlem yöntemi, insanların davranışlarını doğal ya da kontrollü ortamlarda sistematik olarak izleme ve kaydetmedir. Gözlemin güvenilirliği için:

- Gözlemlerin detaylı, tutarlı ve sistematik olması,
- Birden fazla gözlemcinin aynı olayı değerlendirmesi,

- Araştırmacının rolünün açık olması gerekir.

Etnografya, bir grubun veya kültürün içeriden, doğal ortamında gözlemlenerek anlaşılmasını sağlar.

4.2. Arşiv Analizi

Araştırmacı, geçmişe ait belgeler, günlükler, mektuplar gibi arşiv kaynaklarını inceler. Günümüzde sosyal medya verileri gibi dijital arşivlerin analizi yaygınlaşmıştır.

4.3. Korelasyon Yöntemi

İki veya **daha fazla** değişken arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanılır. Korelasyon katsayısı, değişkenlerin birbirini ne derece yordadığını gösterir. Ancak korelasyon nedensellik ilişkisi kurmaz; yani bir değişkenin diğerine neden olduğunu göstermez.

Tarama (Survey) yöntemleri, geniş örneklerle sosyal tutum, davranış ve inançları ölçer.

4.4. DeneySEL Yöntem

Nedensellik ilişkilerini araştırmak için kullanılır. Araştırmacı, bağımsız değişkeni kontrol eder ve bağımlı değişken üzerindeki etkisini inceler. Deneylerde:

- Katılımcılar rastgele gruplara atanır,
- Deney ve kontrol grupları oluşturulur,

- İç geçerlik ve dış geçerlik değerlendirilir.

Deneyler laboratuvar ya da doğal ortamda yapılabilir.

5. Araştırmada Etik İlkeler

Sosyal psikoloji araştırmalarında etik kurallar çok önemlidir. Katılımcıların:

- Bilgilendirilmiş onamlarının alınması,
- Zarar görmemeleri,
- Deney amaçlarının gizlenmesi (gerektiğinde) ve
- Deney sonrası bilgilendirilmesi sağlanmalıdır.

Araştırmacılar, güvenilirlik, gizlilik ve saygı ilkelerine bağlı kalmalıdır. Aksi halde güvensizlik ve etik sorunlar ortaya çıkar.

6. Sosyal Psikolojide Yeni Yaklaşımlar

- Sosyal Nöroloji: Sosyal davranışların biyolojik temellerini inceleyen disiplinlerarası alan. EEG, fMRI gibi tekniklerle beyin aktivitesi sosyal etkileşimler açısından araştırılır.
- Kültürlerarası Araştırmalar: Farklı kültürlerde sosyal psikolojik süreçlerin benzerlik ve farklılıklarını anlamaya yönelik çalışmalar. Kültürel çeşitlilik sosyal psikolojide giderek **daha fazla** önem kazanır.

TOPLUMSALLIK

1. Toplumsallık Nedir?

Toplumsallık, bireyin başkalarıyla birlikte olma eğilimini ve yalnız olmaya tercih etme davranışını ifade eder. İnsanlar, içinde yaşadıkları toplumların doğal bir parçası olarak grup içinde yaşamayı benimserler; bu davranışı bilinçli olarak iyi ya da doğru olduğu için değil, neredeyse otomatik bir refleks şeklinde sergilerler. Toplumsallık, insanın sosyal bir varlık olarak varoluşunun temel bir gereğidir.

2. Toplumsallığın Temel Açıklamaları

Toplumsallık olgusunu açıklayan dört temel yaklaşım vardır:

2.1. İçgüdüsel Açıklama

Bu görüşe göre, bireylerde sosyal olma eğilimi içgüdüselidir. Örneğin, tam bir izolasyon altında yetiştirilen bir çocuğun bile fırsat bulduğu anda diğer insanlarla etkileşime girmesi, sosyal olmanın doğuştan gelen bir ihtiyaç olduğunu gösterir. Ancak bu yaklaşımın sınanması güçtür ve sınırlı bir açıklama sunar.

2.2. Doğuştan Belirleyiciler

İnsan yavruları doğduklarında uzun süre bakım ve korunmaya muhtaçtır. Bu doğuştan gelen çaresizlik, bireyin diğer insanlara yönelmesini ve onlarla birlikte olma eğilimini doğal kılar. Böylece toplumsallık, hayatta kalma ve gelişme için gerekli bir özellik olarak ortaya çıkar.

2.3. Öğrenme Yoluyla Toplumsallık

Toplumsallık, diğer öğrenilen davranışlar gibi gözlem, model alma, taklit ve pekiştirme yoluyla öğrenilir. İnsan, yiyecek, korunma, sevgi gibi gereksinimlerinin bir kısmını başkalarından karşılamak zorundadır. Bu gereksinimler başkalarına bağımlılığı artırır ve toplumsallık davranışını pekiştirir. Örneğin, çocuk büyürken sosyal çevresinden aldığı olumlu geribildirimlerle birlikte olmayı öğrenir ve sosyal varlık olma davranışı pekişir.

2.4. Gereksinimlerin Doyurulması

İlk yıllarda birey, birçok gereksinimini yalnızca başkaları aracılığıyla karşılayabileceğini öğrenir. Sevgi, saygı, takdir edilme gibi sosyal gereksinimler doğuştan değil öğrenme yoluyla gelişir ve bu ihtiyaçların doyurulması için diğer insanlarla birlikte olmaya devam eder.

3. Toplumsallığın Özgül Nedenleri

Toplumsallık eğilimini artıran veya azaltan bazı önemli etmenler bulunmaktadır:

3.1. Korku ve Kaygı

- **Korku:** Gerçek bir tehlikeye karşı verilen fizyolojik tepki ve duygudur. Başkalarının varlığı korkuyu azaltır, bu yüzden korku toplumsallığı artırır.
- **Kaygı:** Gerçek olmayan bir tehdide karşı verilen fizyolojik tepki olup, paylaşılmaya uygun değildir ve toplumsallığı artırmaz.

Schachter'in (1959) yaptığı deneylerde, yüksek korku düzeyindeki bireylerin yalnız kalmak yerine toplumsallaşmayı tercih ettikleri görülmüştür.

3.2. Doğum Sırası

Araştırmalar, profesyonel yardım alan bireyler arasında ilk doğanların oranının daha yüksek olduğunu göstermiştir. Doğum sırası ilerledikçe toplumsallık eğilimi azalır; ilk çocuklar ve tek çocuklar korktuklarında daha güçlü toplumsal bağ kurma eğilimindedir.

3.3. Açlık

Açlık, bireyin içinde bulunduğu durumu belirsiz ve tehdit edici hale getirir. Yüksek açlık düzeyi, diğer insanlarla birlikte olma eğilimini artırır, çünkü bireyler güvenlik ve kaynak paylaşımı için bir araya gelir.

3.4. Toplumsal Karşılaştırma

Bireyler, kendilerini değerlendirmek ve sosyal gerçekliği anlamlandırmak için başkalarıyla karşılaştırma yapma ihtiyacı duyarlar. Nesnel ölçütlerin olmadığı durumlarda, başkalarının davranış ve duyguları referans alınır. Özellikle yüksek korku ve belirsizlik durumlarında bu toplumsal karşılaştırma gereksinimi artar ve birey toplumsallaşmaya yönelir.

4. Kiminle Toplumsallık?

İnsanlar, kendilerine benzeyen diğer bireylerle toplumsallaşmayı **daha çok** tercih ederler. Korku yaşayan kişiler, kendilerine benzer insanlarla birlikte olma eğilimindeyken, kaygılı kişiler farklı insanlarla bir arada olmayı tercih edebilir. Bu farklılık, bireyin sosyal bağ kurma biçimini ve toplumsallaşma stratejisini etkiler.

5. Toplumsallıkta Belirsizliğin Rolü

Belirsizlik arttıkça, bireylerin sosyal bağ kurma ve başkalarına yönelme ihtiyacı artar. Kişi kendisi ve başkalarının duyguları hakkında yeterli bilgiye sahip değilse, bu bilgi eksikliği toplumsallaşma gereksinimini ve dolayısıyla sosyal bağlantılara yönelimi artırır. Bilgi arttıkça ise bu gereksinim ve eğilim azalır.

6. Sonuçlar ve Uygulamalar

Toplumsallık, insan psikolojisi ve davranışları üzerinde derin etkiler bırakır. Sosyal bağlar, bireyin ruh sağlığı, güvenliği ve genel yaşam kalitesi için hayati önemdedir. Korku, kaygı, belirsizlik ve ihtiyaçların doyurulması gibi psikolojik durumlar toplumsallık eğilimini şekillendirir. Bu bilgiler, sosyal destek sistemlerinin, psikoterapi yaklaşımlarının ve toplumsal yapıların oluşturulmasında önemli rol oynar.

SOSYAL BİLİŞ

1. Sosyal Biliş Nedir?

Sosyal biliş, bireylerin kendileri ve sosyal dünya hakkında nasıl düşündüklerini, sosyal bilgiye nasıl ulaştıklarını, yorumladıklarını, hatırladıklarını ve kullandıklarını inceleyen sosyal psikolojinin temel alanlarından biridir. İnsanlar sosyal çevrelerinde karşılaştıkları durumları anlamlandırırken sosyal bilgiyi seçer, bu bilgiyi organize eder, belleğe alır ve yeni durumlara uyarlamak için kullanır. Bu süreçler, sosyal davranışların temelini oluşturur ve insanların sosyal dünyayı nasıl algıladığını anlamada kritik öneme sahiptir.

2. Sosyal Bilişin Temel Özellikleri

- İnsanlar genellikle sosyal dünyayla ilgili doğru izlenimler edinmeye çalışır ve çoğunlukla bunu başarırlar.
- Ancak bazen yanlış algılar, önyargılar ve otomatik düşünce süreçleri nedeniyle ciddi hatalar yapabilirler.

Sosyal biliş süreci, bilinçli ve bilinçsiz olmak üzere iki temel düşünce türü içerir:

- Otomatik Düşünme: Bilinçdışı, hızlı, istemsiz ve çaba gerektirmeyen düşünme biçimidir.
- Kontrollü Düşünme: Bilinçli, çaba gerektiren, yavaş ve bilinçli olarak gerçekleştirilen düşünme biçimidir.

3. Otomatik Düşünme ve Şemalar

Otomatik düşünme, bireylerin sosyal dünyayı hızlı ve etkin bir şekilde anlamlandırmasını sağlar. Bu süreçte, bireyler önceki deneyimlerinden edindikleri şemalar aracılığıyla sosyal uyarıcıları yorumlarlar.

Şema: Belirli bir kavram, kişi, olay veya durum hakkında organize edilmiş bilgi yapısıdır. Şemalar, sosyal bilgiyi düzenler, hatırlamayı kolaylaştırır ve yeni bilgileri anlamlandırmada rehberlik eder.

Şema Türleri:

- Benlik Şemaları: Bireyin kendisi hakkında sahip olduğu bilgi yapılarıdır.
- Kişi Şemaları: Belirli bireyler veya kişi tipleri hakkındaki şemalardır.
- Rol Şemaları: Toplumsal rollerle ilgili beklentileri içerir.
- Olay Şemaları (Senaryolar): Belirli olayların tipik akışlarını içerir.
- Kalıpyargılar (Stereotipler): Sosyal gruplara ilişkin genelleştirilmiş inançlardır.

Şemalar, bireylerin çevreyi anlamlandırmasını hızlandırır ancak yanlış yorumlara ve önyargılara da yol açabilir.

4. Sosyal Bilişin Avantajları ve Dezavantajları

Avantajları:

- Bilgi işleme sürecini kolaylaştırır ve hızlandırır.
- Hatırlamayı ve öğrenmeyi destekler.
- Yeni bilgileri önceki deneyimlere bağlamaya yardımcı olur.
- Beklentilerin oluşmasını sağlar.
- Duygusal tepkileri şekillendirir.

Dezavantajları:

- Şemalara uyan bilgileri eleştirel olmadan kabul etmek.
- Bilgi boşluklarını, gerçek dışı ya da tutarsız şekilde doldurmak.
- Şemaları değiştirmeye direnç göstermek.
- Yanlış algı ve önyargıların oluşmasına neden olmak.

5. Sosyal Bilişte Sezgisel Kestirme Yollar (Heuristics)

İnsanlar sosyal bilgi işleme sırasında karar verme süreçlerini kolaylaştırmak için zihinsel kestirme yollar kullanırlar. Bu kestirme yollar, hızlı ve etkili karar vermeyi sağlarken, bazen hatalı yargılara yol açabilir.

- Ulaşılabilirlik Kestirmesi: En kolay hatırlanan ya da akla gelen bilgilerin yargıyı etkilemesi.
- Temsil Edilebilirlik Kestirmesi: Bilgilerin belirli bir kategoriye ya da şemaya ne kadar uyduğu temelinde karar verme.
- Benzeştirme Kestirmesi: Önceden yaşanmış benzer durumlar referans alınarak karar verilmesi.
- Dayanak Noktası ve Uyarılama: Mevcut bilgi ya da durum üzerinden tahmin ve kararlar oluşturma.

Bu kestirmeler çoğu zaman hayatı kolaylaştırırken, bazen de hatalara ve önyargılara neden olabilir.

6. Kendini Doğrulayan Kehanet

Kişiler, başkalarının kendilerine dair beklentilerini farkında olmadan veya bilinçli olarak karşılar. Bu beklentiler, bireylerin davranışlarını etkileyerek beklenen sonuçların ortaya çıkmasına yol açar. Böylece beklenti, gerçek olur. Örneğin, öğretmenlerin bazı öğrencilere yönelik olumlu beklentileri, bu öğrencilerin performansının yükselmesine katkı sağlar. Bu olgu sosyal bilişte önemli bir kavramdır.

7. Sosyal Bilişte Kültürün Rolü

Kültür, sosyal biliş süreçlerinin şekillenmesinde önemli bir faktördür. Şemaların içeriği, organizasyon biçimi ve kullanılan düşünce tarzları kültürle göre farklılık gösterir.

- Bütünselci Düşünme: Doğu Asya kültürlerinde yaygındır; bağlam ve ilişkiler ön plandadır.
- Çözümleyici Düşünme: Batı kültürlerinde daha yaygındır; nesnelere ve ayrıntılara odaklanılır.

Bu farklılıklar, insanların sosyal dünyayı algılayış biçimlerine doğrudan yansır.

8. Kontrollü Sosyal Biliş

Kontrollü biliş, bilinçli ve dikkatli düşünmeyi gerektirir. İnsanlar, otomatik düşüncelerin hatalı ya da yetersiz olduğu durumlarda kontrollü düşünceyi devreye sokarlar. Kontrollü biliş, karmaşık karar verme, problem çözme ve çatışma durumlarında kullanılır. Ancak kontrollü düşünme de hata yapabilir; örneğin aşırı güven yanılgısı gibi bilişsel çarpıtmalar ortaya çıkabilir.

9. Bilinçdışı Düşünmenin Gücü ve Sınırları

Otomatik sosyal biliş genellikle bilinçdışıdır ve yaşamın çoğunu yönetir. Ancak bilinçli kontrol altında olmayan otomatik düşünceler bazen yanılgılara ve önyargılara yol açar. Kontrollü biliş bu otomatik süreçleri yönetmeye çalışır ancak yorgunluk, stres ve dikkat dağınıklığı gibi durumlarda kontrol zayıflar.

SOSYAL ALGI VE NEDENSEL YÜKLEME

1. Başka İnsanları Anlama İsteği

İnsanlar, sosyal varlıklar olarak, başkalarının davranışlarını, tutumlarını ve duygularını anlamaya büyük bir merak duyarlar. Bu merak, günlük yaşamda roman okuyarak, televizyon dizileri izleyerek, sokakta ya da markette insanları gözlemleyerek, başkalarının neden böyle davrandıklarını anlama çabasını doğurur. Sosyal dünyamızda yaşanan olayları ve bireylerin tepkilerini anlamak, hayatımızı düzenlememize, diğerlerini tahmin etmemize ve sosyal ilişkilerimizi yönlendirmemize yardımcı olur.

2. Sosyal Algının Temelleri

Sosyal algı, başkaları hakkında bilgi edinme, bu bilgiyi organize etme, yorumlama ve bu bilgilere dayanarak davranış geliştirme sürecidir. İnsanlar başkalarının yüz ifadeleri, beden dili, ses tonu gibi sözel olmayan iletişim kanallarından zengin sosyal bilgiler edinirler. Bu ipuçları, sözel ifadeler kadar hatta bazen **daha fazla**, kişinin gerçek duygularını ve tutumlarını yansıtabilir.

3. Sözel Olmayan İletişim ve Duyguların Evrenselliği

Yüz ifadeleri, beden hareketleri, jestler, göz teması gibi sözel olmayan iletişim biçimleri sosyal etkileşimde temel rol oynar. Darwin'in evrimsel yaklaşımı, temel duyguların (öfke, mutluluk, şaşırma, korku, iğrenme, üzüntü) evrensel olduğunu savunur. 6 aylık bebeklerin ve doğuştan kör çocukların bile bu duyguları yetişkinler gibi ifade edebildikleri saptanmıştır.

Bununla birlikte, duyguların dışa vurumu kùltùrlere göre farklılık gösterir. Örneğın, Batı kùltüründe erkeklerin ağlamaması beklenirken, Japon kùltüründe kadınların gülerken ağızlarını kapatmaları adettendir.

4. Sözel Olmayan Davranışların Önemi

- Göz Teması: İletişimde güven ve ilginin göstergesi olarak kabul edilir. Örneğın, Batı kùltürlerinde göz teması kurmayan kişi şüpheli bulunabilir.
- Kişisel Alan Kullanımı: Sosyal mesafe, kùltürden kùltüre değışir ve sosyal ilişkilerin yakınlığı ile ilgilidir.
- Amblemler: Evrensel ya da kùltüre özgü jestlerdir; örneğın "OK" işareti.

5. Sosyal Yorumlama Görevi

Bireyler, sosyal etkileşimlerde birden fazla ipucunu birlikte kullanarak sosyal durumu anlamaya çalışırlar. Örneğın, bir bebekle etkileşimde bulunan iki kadın arasında annenin kim olduğunu, ses tonu, beden dili ve dokunuş biçimi gibi farklı sosyal ipuçlarını analiz ederek tahmin ederler. Bu süreç sosyal bilişin karmaşıklığını ve çok kanallı doğasını gösterir.

6. İzlenim Oluşturma

İzlenim oluşturma sürecinde bireyler başkaları hakkında bilgi toplar ve bu bilgileri belirli temel boyutlarda organize eder:

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

İzlenim oluştururken, bilgileri ya toplam alma modeliyle (en baskın bilgiye göre) ya da ortalama alma modeliyle değerlendiririz.

7. Örtülü Kişilik Kuramı ve Şemalar

Bireylerin başkaları hakkında oluşturdukları kişilik özellikleri ve bu özelliklerin birlikte görülme eğilimleri, örtülü kişilik kuramları adı verilen şemalarla açıklanır. Örneğin, yardımsever olan birinin aynı zamanda içten olacağına dair inançlarımız vardır. Ancak bu kuramlar kalıpyargıya da yol açabilir ve yanlış algılamalara neden olabilir.

Örtülü kişilik kuramları kültüre özgüdür ve kuşaktan kuşağa aktarılır. Bu nedenle farklı kültürler, benzer kişilik özelliklerini farklı biçimlerde algılayabilir.

8. Kültürün Sosyal Algı Üzerindeki Etkisi

Kültürler, sosyal algı süreçlerini belirler ve kişilik tiplerine ilişkin algılar kültürel bağlama göre değişiklik gösterir. Batı kültüründe "sanatçı kişilik" gibi kavramlar yaygınken, Çin kültüründe bu tür kategoriler bulunmayabilir. Bu farklılıklar sosyal algının evrenselliği ve kültürel çeşitliliğini ortaya koyar.

9. Nedensel Yükleme Kuramı

Başkalarının davranışlarını anlama ve açıklama sürecinde insanlar nedensel yükleme yaparlar. Heider'e göre insanlar, başkalarının davranışlarını iki temel nedene yükler:

- İçsel Yükleme: Davranışın kişinin karakteri, yetenekleri veya niyetleri gibi içsel nedenlere bağlanması.
- Dışsal Yükleme: Davranışın çevresel faktörlere, durumlara bağlı olarak açıklanması.

Yükleme yaparken "değişmezlik" ilkesinden faydalanılır; davranışın tutarlı ve tekrar eden olup olmaması değerlendirilir.

10. Kelley'nin Kovaryasyon Modeli

Kelley, içsel ya da dışsal yükleme kararını verirken üç temel bilgiyi kullanır:

- Konsensüs (Yaygınlık): Başkaları da aynı davranışı gösteriyor mu?
- Ayırt Edicilik (Belirginlik): Kişi bu davranışı sadece bu durumda mı gösteriyor?
- Tutarlılık: Kişi bu davranışı sürekli olarak mı gösteriyor?

Bu bilgiler ışığında bireyler davranışların nedenlerini değerlendirir.

11. Uyuşma Yanıllığı (Temel Yükleme Hatası)

İnsanlar, başkalarının davranışlarını açıklarken çevresel faktörleri göz ardı edip, davranışları kişilik özelliklerine bağlama eğilimindedir. Bu bilişsel yanılğı, "temel yükleme hatası" ya da "uyuşma yanıllığı" olarak adlandırılır.

Algısal belirginlik bu yanılğının temel nedenidir; davranış gösteren kişi daha belirgin ve dikkat çekici olduğu için, duruma değil kişiye odaklanılır. Kültürel farklılıklar da bu yanıllığı etkiler; bireyci kültürlerde bu yanılğı daha yaygınken, toplulukçu kültürlerde durum faktörleri **daha çok** dikkate alınır.

12. İki Aşamalı Yükleme Süreci

Davranışın açıklanması önce otomatik olarak içsel nedenlere bağlanır, ancak daha sonra bilinçli düşünme ile duruma bağlı nedenler gözden geçirilip değerlendirilir. Bu süreç, sosyal bilişin otomatik ve kontrollü aşamalarını yansıtır.

13. Aktör-Gözlemci Farkı

Kişiler kendi davranışlarını değerlendirirken, **daha çok** dışsal (durumsal) faktörlere odaklanır; ancak başkalarının davranışlarını açıklarken içsel (kişilik özellikleri) faktörlere ağırlık verir. Bu fark sosyal bilişte önemli bir olgudur.

14. Kendine Hizmet Eden Yükleme

Bireyler, özsaygılarını korumak için başarılarını içsel nedenlere, başarısızlıklarını ise dışsal nedenlere yükleme eğilimindedirler. Bu tür yüklemeler savunmacı işlev görür. Ayrıca, "adil dünya görüşü" adı verilen, iyiliklerin iyiye, kötülüklerin kötüye geleceğine inanma inancı, kişinin dünyayı anlamlandırmasını kolaylaştırır.

SALDIRGANLIK

1. Saldırganlığın Tanımı ve Nitelikleri

Saldırganlık, başkalarını doğrudan ya da dolaylı olarak incitebilecek her türlü davranış veya eylem olarak tanımlanabilir. Ancak, saldırganlık tanımında niyetin dikkate alınması gerekir; çünkü saldırganlık ancak başkalarına zarar verme amacı taşıdığı anda anlamlıdır. Bu nedenle saldırgan davranışlar, toplumsal normlara uyumlu ya da uyumsuz olabilir ve bu davranışların dışa vurumu fiziksel veya sözel şekillerde gerçekleşebilir. Saldırganlık, bazen amaç olabilirken bazen bir araç işlevi de görebilir.

2. Saldırgan Davranış Türleri

2.1. Düşmanca (Hostil) Saldırganlık

Bu tür saldırganlık, kötü niyetli ve zarar verme amacı güden davranışları kapsar. Suikast, cinayet gibi toplum ve yasalar tarafından açıkça yasaklanan eylemler bu gruba girer. Düşmanca saldırganlık, saldırganın öfke, kin ve düşmanlık gibi duygularını dışa vurduğu agresif bir davranış biçimidir.

2.2. Özgeci (Instrumental) Saldırganlık

Toplum tarafından belli ölçüde kabul gören, belirli amaçlar doğrultusunda yapılan saldırganlık türüdür. Örneğin, adalet sisteminin desteklediği cezalandırma davranışları ya da disiplin sağlamak için uygulanan öğretmen müdahaleleri bu kategoriye girer. Burada saldırganlık, amaca ulaşmak için kullanılan bir araçtır.

2.3. İzin Verilmiş (Allowed) Saldırganlık

Toplumsal kuralların zorunlu kılmadığı ancak sınırlarını aşmayan saldırganlık biçimleridir. Örneğin, kendini savunma veya acil bir tehlikeye karşı koruma amacıyla gösterilen saldırgan davranışlar.

3. Saldırganlık Duygusu ve Kaynakları

Saldırganlık bir duygu olarak doğrudan gözlemlenemediğinden, genellikle bireylerin ne hissettiklerine dair sorular sorularak veya psikolojik ve davranışsal belirtileriyle değerlendirilir. Saldırganlık duygusunun temel kaynakları arasında başkaları tarafından rahatsız edilme, engellenme ve saldırıya uğrama deneyimleri önemli yer tutar.

4. Saldırganlığın Gelişimindeki Teorik Yaklaşımlar

4.1. İçgüdüsel Saldırganlık

Saldırganlık duygusu ve davranışlarının doğuştan gelen bir içgüdüye dayandığı görüşü bazı psikologlar arasında tartışmalıdır. Tam izolasyon koşullarında yetişen insanlarda saldırganlığın tamamen ortadan kalkmadığı gözlenmemiştir, bu nedenle saldırganlık kuramı genellikle içgüdüsel temelden çok öğrenmeye dayalı olarak kabul edilir.

4.2. Rahatsız Edilme ve Engellenme

Bir kişi tarafından rahatsız edilme veya engellenme durumlarında saldırganlık duyguları artar. Engellenme, özellikle engellenmenin keyfi olması durumunda daha güçlü saldırganlık tepkilerine yol açar. Bu bağlamda, Dembo ve Lewin'in çocuklarla yaptığı deneyler ve ABD'de pamuk fiyatlarındaki artışa bağlı linç olayları engellenmenin saldırganlık üzerindeki etkisine örnek olarak verilebilir.

5. Saldırganlığı Etkileyen Psikolojik Süreçler

5.1. Heyecansal Uyarılma

İnsanlar fizyolojik olarak uyarıldıklarında hangi duyguyu yaşadıklarını çevreden aldıkları ipuçlarıyla belirlemeye çalışırlar. Eğer çevre, kişinin kızgın olduğunu düşünmesine yol açarsa, saldırgan davranışlar ortaya çıkabilir.

5.2. Saldırganlığın Kontrolü

Kişi, kızgınlık hissettiği ölçüde saldırgan davranışlarda bulunma eğilimindedir, ancak çoğunlukla kızgınlık davranışa dönüşmez. Saldırganlığın ortaya çıkmasını etkileyen kontrol mekanizmaları, saldırganlığı uyaran faktörler kadar önemlidir.

6. Saldırganlığın Öğrenilmesi ve Sosyal Etkiler

İnsanlarda saldırganlık büyük ölçüde öğrenmeye bağlıdır. Çocuğa saldırganlığın kabul edilebilir olduğu öğretilirse, bu bireyde saldırganlık genel anlamda artar. Pekiştirme yoluyla saldırgan davranışlar desteklenebilir veya cezalandırılarak azaltılabilir.

7. Taklit ve Model Alma

İnsanlar, özellikle çocuklar, çevrelerindeki davranışları taklit etme eğilimindedir. Ancak taklit edilen modeller, önemli, güçlü, başarılı ve sevilen kişiler olduğunda **daha fazla** örnek alınır. Bu durum saldırgan davranışların sosyal çevreden öğrenilmesini açıklar.

8. Saldırganlığı Özendirici Etkenler

Silahlar, saldırgan ifadeler veya sosyal statü gibi semboller saldırganlık özendiricisi olabilir. Örneğin, polis memurlarının varlığı veya saldırganlık içeren sözler, saldırganlık eğilimini artırabilir.

9. Saldırganlığı Azaltma Yolları

Saldırganlığı azaltmak için kişinin içsel saldırganlık dürtüsü ve o duruma ait öğrenilmiş davranışların kontrol altında tutulması gerekir. Davranışları yönlendiren bu iki değişkenin dengesi, saldırganlık düzeyini belirler.

9.1. Boşalma Kuramı

Freud'un boşalma kuramına göre, saldırganlık duygularını dışa vurmak geçici bir rahatlama sağlar. Ancak boşalmanın saldırganlığı kalıcı olarak azalttığı kanıtlanmamıştır.

9.2. Cezalandırma ve Misilleme

Cezalandırma ve misilleme korkusu saldırgan davranışları engelleyebilir ancak bazen bu korku örtülü saldırganlığı artırabilir. Etkili cezalandırma tutarlı, zamanında ve uygun şekilde uygulanmalıdır.

9.3. Öğrenilmiş Ket Vurma ve Saldırganlık Kaygısı

Aşırı toplumsal kontrolün yerine, bireylerin kendi davranışlarını kontrol etme becerisi geliştirmesi önemlidir. Saldırganlık kaygısı, bireylerin saldırgan davranışlardan kaçınmasını sağlayan psikolojik bir mekanizmadır ve sosyoekonomik faktörlerle ilişkilidir.

9.4. İnsanlıktan Uzaklaştırma

Saldırganlık, kurbanın acı çekme belirtilerinin görülmediği veya kurbanın insanlıktan soyutlandığı durumlarda artar. İnsanların empati kuramadığı veya hedeflerini tanımadığı durumlarda saldırganlık kolaylaşır.

10. Alkol ve Uyuşturucuların Saldırganlığa Etkisi

Alkol, saldırganlığı kontrol eden öğrenilmiş ket vurma mekanizmasını zayıflatabilir. Bazı deneylerde az miktarda alkolün bile saldırganlığı artırdığı gözlenmiştir. Ancak bu etki, alkolün kişisel ve çevresel faktörlerle etkileşimine bağlı olarak değişebilir.

11. Yön Değiştirme (Saldırganlığın Alternatif Hedefe Yönelmesi)

Kişi, saldırganlığını doğrudan hedefe yöneltemediğinde, benzer ya da daha kolay erişilebilir bir hedefe saldırganlığını yöneltebilir. Bu, stres ve öfkenin dışa vurumu için kullanılan bir mekanizmadır. Örneğin, iş yerinde patrona karşı duyulan öfkenin evde aile bireylerine yansıtılması.

12. Suçlu Arama ve Günah Keçisi Kavramı

Saldırganlık, bazen güçlüklerin ve sıkıntıların gerçek nedenini bulma amacıyla zayıf, farklı veya kolay ayırt edilen bireylere yönelir. Bu, grup içi çatışmaların ve sosyal gerilimlerin artmasına yol açar.

13. Laboratuvar ve Medya Etkileri

Laboratuvar deneyleri, saldırgan davranışların model alınarak öğrenildiğini göstermektedir. Ancak televizyon ve sinema gibi medyanın gerçek yaşamda saldırganlığı artırıp artırmadığı konusunda bilimsel görüşler karışıktır; gerçek yaşam koşullarına genelleme güçtür.

TUTUMLAR

1. Tutumun Tanımı ve Özellikleri

Tutum, bireyin bir psikolojik obje (kişi, durum, olay, nesne) hakkında düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli ve tutarlı bir biçimde oluşturan eğilimdir. Bu psikolojik objeler, birey için anlam taşıyan ve farkında olunan herhangi bir varlık ya da kavram olabilir. Tutumlar, sadece davranış eğilimi değil, aynı zamanda o objeye ilişkin duygu ve bilişsel değerlendirmeleri de kapsayan karmaşık bir yapıdır.

Örneğin, **bir kişinin** belirli bir siyasi partiye yönelik düşünceleri, bu partiye karşı hissettiği duygular ve seçimlerdeki davranışları tutumun üç bileşenini oluşturur.

2. Tutum Türleri

2.1. Açık Tutumlar

Açık tutumlar, bireyin bilinçli olarak farkında olduğu ve kolaylıkla ifade edebildiği tutumlardır. Bu tür tutumlar genellikle yetişkinlik dönemindeki deneyimler ve öğrenmelerle şekillenir.

2.2. Örtük Tutumlar

Örtük tutumlar ise genellikle bilinç dışı olup, istemsiz ve kontrol edilemeyen eğilimlerdir. İlk çocukluk yıllarında edinilir ve kişinin sosyal davranışlarını etkileyebilir. Örneğin, şişman kişilere yönelik farkında olunmayan negatif tutumlar örtük tutum örneğidir.

3. Tutumun Kaynakları

- Bilişsel Kaynaklı Tutumlar: Tutum nesnesi ile ilgili gerçeklere, olgusal bilgilere ve inançlara dayanır.
- Duygulanım Kaynaklı Tutumlar: Bireyin temel değerleri ve duygusal tepkileri üzerine kuruludur. Örneğin, etik veya dini konularda tutumlar genellikle duygulanımdan kaynaklanır.
- Davranış Kaynaklı Tutumlar: Bireyin tutum nesnesine karşı sergilediği davranışlara dayanır. Örneğin, sık kullanılan bir ürün hakkında olumlu tutum geliştirme.

4. Tutumun Öğeleri

Tutum üç temel bileşenden oluşur:

- Bilişsel Öğeler: Nesneye ilişkin inançlar ve düşünceler.
- Duygusal Öğeler: Nesneye karşı hisler ve duygular.
- Davranışsal Öğeler: Nesneye yönelik eğilimli davranış ve niyetler.

Örneğin, **bir kişi** kadınların çalışmasına karşı tutucu ise; bilişsel olarak aile huzursuzluğunu düşünür, duygusal olarak rahatsızlık hisseder, davranışsal olarak bu fikrini savunur ve destekler.

5. Tutum ve Davranış İlişkisi

Tutumlar, bireyin davranışlarını etkiler; ancak her tutum doğrudan davranışa dönüşmez. Tutumların davranışları belirleme gücü, tutumun gücü, bireyin tutuma farkındalığı, ortam koşulları ve alışkanlıklar gibi faktörlerle şekillenir.

Örneğin, La Piere (1934) yaptığı klasik araştırmada, Çinli bir çiftin birçok lokanta ve otelde kabul edildiği halde, ankette Çinlilere karşı yüksek oranda olumsuz tutum bildirildiği bulunmuştur. Bu durum tutum ile davranış arasında bazen uyumsuzluk olabileceğini gösterir.

6. Tutum-Davranış İlişkisinde Etkili Faktörler

- Farkındalık: Tutumun bilinçli olarak farkında olmak, davranışa dönüşmesini kolaylaştırır.
- Tutumun Gücü ve Merkeziliği: Güçlü ve kişisel olarak önemli tutumlar, davranışa **daha fazla** yansır.
- Zaman Faktörü: Tutum ile davranış arasındaki zaman uzadıkça araya giren değişkenler nedeniyle tutumun davranışı belirleme gücü azalır.
- Ortamsal Etkenler: Sosyal normlar, fiziksel koşullar ve diğer dış etkenler tutumun davranışa dönüşmesini engelleyebilir ya da kolaylaştırabilir.

7. Tutumların Gelişimi ve Kalıplaşması

Tutumlar, doğrudan deneyim, pekiştirme, sosyal öğrenme ve model alma yoluyla gelişir. Çocuklar özellikle aile ve arkadaş çevresinden tutumları öğrenirler. Medya da tutumların oluşmasında ve pekişmesinde önemli rol oynar. Tutumlar erken yaşta gelişmeye başlar ve genellikle durağandır. Ancak bazen değişebilirler.

8. Kalıplaşmış Tutumlar (Kalıpyargılar)

Kalıpyargılar, bir grup hakkında sahip olunan genelleştirilmiş, basitleştirilmiş ve çoğunlukla olumsuz inançlardır. Bilgi eksikliğini doldurmak ve sosyal dünyayı anlamlandırmak için kullanılırlar ancak ayrımcılığa yol açabilirler.

Örneğin, Japonların çalışkan ve nazik, Latin Amerikalıların tembel ve gürültücü olduğu yönündeki genellemeler kalıpyargılara örnektir.

9. Önyargı ve Ayrımcılık

Önyargı, belirli sosyal gruplara karşı önceden oluşmuş, genellikle olumsuz tutum ve duygulardır. Ayrımcılık ise bu tutumların davranışa yansımasıdır; örneğin bir grubun üyelerine iş verilmemesi ya da kötü muamele yapılması.

Önyargı hem açık (görünür) hem de örtük (gizli) olabilir. Özellikle sosyal normların engelleyici olduğu ortamlarda önyargı gizli kalabilir ve davranışa yansımaz.

10. Tutumların Ölçülmesi

Tutumlar doğrudan gözlemlenmediği için çeşitli yöntemlerle ölçülür:

- Direkt Ölçümler: Anketler, ölçekler (Likert, Thurstone, Guttman), kendini bildirim yöntemleri.
- Dolaylı Ölçümler: Fizyolojik tepkiler, davranışsal gözlemler, bilinç dışı tutumları ortaya çıkaran gizli ölçümler.

11. Tutumların Davranışı Öngörmedeki Rolü

Güçlü, farkında olunan ve merkeziliği yüksek tutumlar davranışı daha kesin şekilde belirler. Ancak ortam koşulları, alışkanlıklar ve sosyal beklentiler tutum-davranış ilişkisini etkiler. Örneğin, bazı sosyal ortamlarda bir tutumun davranışa dönüşmesi engellenebilir.

SOSYAL ETKİ VE UYMA

1. Sosyal Etki ve Uyma Nedir?

Sosyal etki, bireylerin düşünce, duygu ve davranışlarının, gerçek veya hayali diğer insanların varlığı veya davranışları nedeniyle değişmesidir. Bu süreç, bireylerin sosyal çevrelerine uyum sağlama, kabul görme ve sosyal düzeni koruma ihtiyacından kaynaklanır.

Uyma, sosyal etkinin en yaygın biçimlerinden biridir ve bireyin başkalarının davranışlarına uyarak kendisi de aynı şekilde davranmasıdır. Uyma, üç ana türde incelenir:

- İtaat (Compliance): Bireyin, kendi doğru olmadığını bildiği halde, başkalarının beklentileri veya cezaları nedeniyle davranışlarını değiştirmesidir. Bu durumda birey görüşünü değiştirmez, yalnızca davranışını.
- Özdeşleşme (Identification): Bireyin sevdiği, saygı duyduğu ya da etkisinde olduğu kişilerle benzer davranışlar göstermesi; hem görüşünü hem davranışını değiştirir.
- Benimseme (Internalisation): Bireyin başkalarının davranışlarını doğru olarak kabul edip, buna inanarak kendi davranışlarını ve görüşlerini değiştirmesi.

2. Uyma Deneyleri ve Temel Bulgular

2.1. Solomon Asch'in Uyma Deneyi

Asch (1951) tarafından gerçekleştirilen klasik deneyde, katılımcılara bir çizginin diğer üç çizgiden hangisi ile aynı olduğu soruldu. Deneyde, gruptaki diğer bireyler bilerek yanlış cevap verdiklerinde, gerçek katılımcıların büyük bir kısmı grup baskısına dayanamayarak yanlış cevaba uyma eğiliminde bulundu. Bu deney, sosyal baskının bireyin algı ve davranışlarını nasıl değiştirdiğini göstermektedir.

2.2. Stanley Milgram'ın İtaat Deneyi

Milgram (1963), katılımcıların otorite figürünün talimatlarını yerine getirirken, etik açıdan sorgulanabilir düzeyde elektroşok verme davranışını gösterdiklerini saptadı. Bu deney, itaatin sosyal etki biçimi olarak ne kadar güçlü olabileceğini ortaya koymuştur.

2.3. Muzafer Sherif'in Otokinetik Etki Deneyi

Sherif (1935), karanlık bir odada sabit duran ışık noktasının hareket ediyormuş gibi algılanması durumunda, bireylerin grup normlarına uyduğunu, yani sosyal etkilenme sonucu algılarının değiştiğini göstermiştir.

3. Uyma Davranışını Etkileyen Faktörler

3.1. Bilgi ve Güven

Bireyin, grubun sahip olduğu bilgiye güveni arttıkça, uyma eğilimi de artar. Grup, bireyin sahip olmadığı önemli bilgileri içeriyorsa, birey kendi fikrinin yanlış olduğunu düşünüp, grubun görüşünü benimser. Bu, benimseme türü uyma davranışdır.

3.2. Ters Düşme Korkusu (Sosyal Onaylama İhtiyacı)

Gruba ters düşme, sürüden ayrılma korkusu bireyi boyun eğmeye zorlar. Birey, sosyal dışlanma ve eleştirilme korkusuyla kendi görüşünü saklayarak, görünürde grup görüşüne uyar. Bu, itaat türü uyma davranışını ifade eder.

3.3. Grupta Söz Birliği

Grup üyelerinin tam bir görüş birliği içinde olması, uyma davranışını artırır. Eğer grup içinde sadece **bir kişi** bile farklı görüş belirtirse, uyma oranı önemli ölçüde düşer.

3.4. Grubun Büyüklüğü

Uyma davranışı, grup büyüdükçe artar ancak belirli bir büyüklükten sonra (yaklaşık 4-**5 kişi**) bu artış durur ve sabit kalır.

3.5. Grubun Uzmanlık Derecesi

Grubun uzmanlığı arttıkça, bireyin grup görüşlerine güveni artar ve uyma davranışı güçlenir.

3.6. Bireyin Kendine Güveni

Kişinin kendine olan güveni arttıkça, uyma davranışı azalır. Kendine güveni düşük bireyler gruba **daha fazla** uyum gösterir.

3.7. Grupta Sargınlık (Bağlılık)

Gruba bağlılık ve aidiyet duygusu uyma davranışını artırır. Grup üyeleri birbirlerine yakınlık ve sevgi duydukça, uyma eğilimi güçlenir.

3.8. Cinsiyet ve Diğer Bireysel Özellikler

Cinsiyetin uyma davranışında anlamlı bir etkisi olmadığı yapılan araştırmalarla ortaya konmuştur. Ayrıca zeka, eğitim seviyesi gibi özelliklerin uyma üzerindeki etkileri tutarlı değildir.

4. Uyma ve Boyun Eğme Arasındaki Farklar

- Uyma: Birey başkalarının beklentileri nedeniyle davranış değiştirir ancak kendi görüşü değişmeyebilir.
- Boyun Eğme (İtaat): Birey doğrudan otoriteye veya güç sahibine itaat ederek davranışlarını değiştirir.
- Örnek: **Bir kişi** yanlış olduğunu bildiği halde ceza almak istemediği için başkalarının yaptığı gibi davranıyorsa boyun eğme yapmaktadır.

5. Boyun Eğmeyi Etkileyen Diğer Faktörler

5.1. Ödül, Ceza ve Tehditler

Dışsal baskı arttıkça, bireyden istenen davranışa uyma zorunluluğu artar. Ancak aşırı baskı, bireyde direnç ve karşı tepki oluşturabilir.

5.2. Ortamdan Kaynaklanan Baskı

Bireyin özgür olduğu ve seçim yapabileceği durumlarda bile, herkesin aynı davranışı beklediği hissi, uyma davranışını artırır.

5.3. Hawthorne Etkisi

Deneklerin, kendilerinden beklendiğini düşünmeleri, deney koşullarında daha istenen davranışları sergilemelerine yol açar. Bu, sosyal beklentilerin uyma üzerindeki etkisini gösterir.

5.4. Karşı Tepki (Reactance)

Birey, aşırı baskı altında istediğinin tersini yapma eğilimi gösterebilir. Bu durum, özgürlük algısının tehdit altında olduğu zamanlarda ortaya çıkar.

6. Boyun Eğmede Kullanılan Teknikler

- Azıcıkta Bir Şey Çıkma Tekniği: Önce küçük bir istekte bulunarak, daha sonra büyük isteğin kabul edilmesini sağlama.
- Adlandırma (Etiketlendirme): Kişiye belirli bir rol ya da özellik atfederek, o role uygun davranmasını sağlama.
- Duruma Uygun Gündü Uyarılması: İstenilen davranışı o anda birey için önemli hale getirmek.
- Ayrı Düşme (Farklı Olma) Kaygısı: Kendisini farklı hisseden bireylerin uyma eğiliminde artış görülür.

GRUP SÜREÇLERİ

1. Grup Kavramı ve Temel Özellikleri

Grup, **en az** üç bireyin karşılıklı etkileşimde bulunması veya birbirine bağımlı olmaları ve ortak amaçlar ya da ihtiyaçlar etrafında bir araya gelmeleriyle oluşan sosyal bir birimdir. Grup üyelerinin sayısı genellikle 3-6 arasında değişir. Üye sayısının artması, grup üyeleri arasındaki etkileşimin azalmasına neden olur ve çok büyük gruplar, sosyal psikolojide "grup" olarak değil, topluluk ya da kitle olarak değerlendirilir.

Gruplar, üyelerinin sosyal kimliğini oluşturmada, aidiyet duygusunu geliştirmede ve bireyin sosyal çevresini anlamasında önemli roller üstlenir. İnsanlar, evrimsel olarak gruplara katılmaya programlanmıştır; bu, sosyal bağ kurmanın hayatta kalma açısından avantaj sağladığını gösterir.

2. Gruplara Katılma Nedenleri

İnsanların gruplara katılmasının temelinde çeşitli motivasyonlar vardır:

- **Aidiyet İhtiyacı:** İnsan doğası gereği toplumsal kabul ve destek arar.
- **Bilgi Kaynağı Olarak Grup:** Diğer bireylerin görüş ve davranışları, belirsizlikleri azaltır ve karar vermeyi kolaylaştırır.
- **Sosyal Kimlik:** Grup üyeliği, bireyin kendini tanımlamasında, değer ve normlarını oluşturmada rol oynar.

- Duygusal Destek: Grup üyeleri duygusal destek sağlar, zor zamanlarda dayanışmayı güçlendirir.

Araştırmalar, sosyal olarak reddedilme deneyimi yaşayan bireylerin çevreyi daha soğuk ve düşmanca algıladığını ve fiziksel sıcaklık algılarının azaldığını göstermektedir. Bu da sosyal bağlılığın psikolojik ve fizyolojik etkilerini ortaya koyar.

3. Grup Yapısı ve İşleyişi

Gruplar, homojen ya da heterojen olabilir. Çoğu grup, yaş, cinsiyet, inanç ve görüş açısından benzer üyelerden oluşur. Bunun nedeni, benzer bireylerin birbirlerini çekmesi ve grubun benzerliği koruyacak biçimde işlemesidir.

4. Sosyal Normlar ve Sosyal Roller

4.1. Sosyal Normlar

Gruplar, üyelerinin nasıl davranması gerektiğine dair kabul görmüş kurallar, yani sosyal normlar oluştururlar. Örneğin, kütüphanede sessiz olmak gibi davranış normları, grup üyeleri tarafından benimsenir ve ihlal edildiğinde grup baskısı ve dışlanma riski doğar. Normlar, sosyal düzenin korunmasında ve üyeler arasında uyumun sağlanmasında temel araçlardır.

4.2. Sosyal Roller

Sosyal roller, grup içinde belirli pozisyonlarda bulunan bireylerin yerine getirmesi beklenen davranış ve sorumluluklardır. Rollerin net biçimde tanımlanması, grup içi uyumu ve bireylerin doyumunu artırır. Ancak,

roller bazen bireylerin kişisel kimliklerini gölgeleme riski taşır. Özellikle cinsiyet rolleri geleneksel kalıplara sıkışmış ve eşitsiz uygulamalar içerebilir.

Örneğin, kadınların ev ve aile işleriyle sınırlandırılması gibi toplumsal roller, bireylerin kendilerine güvenini ve toplumsal katılımını olumsuz etkileyebilir.

5. Grup Sarginlığı

Grup üyeleri arasındaki bağlılık ve düşkünlük, grup sarginlığı olarak adlandırılır. Yüksek sarginlık, grup üyelerinin birlikte kalma ve grup faaliyetlerine katılma isteklerini artırır. Ancak yüksek sarginlık her zaman daha yüksek performans veya doğru karar anlamına gelmez. Aksine, sarginlık, grup içi ilişkileri korumak için gerçekçi olmayan kararlar alınmasına yol açabilir.

6. Başkalarının Varlığının Davranışa Etkisi

6.1. Sosyal Kolaylaştırma

Başkalarının varlığı bireyin psikolojik uyarılmışlık düzeyini artırır. Bu durum, iyi öğrenilmiş ve basit görevlerde performansı artırırken, karmaşık ve zor görevlerde performansı düşürebilir. Bu etkiye sosyal kolaylaştırma denir.

6.2. Sosyal Aylaklık

Bireyin bireysel çabasının açıkça ayırt edilemediği durumlarda, örneğin bir konserde alkışlama sırasında, başkalarının varlığı kişinin performansını olumsuz etkileyebilir. Buna sosyal aylaklık denir. Erkeklerde kadınlara göre **daha fazla** görülen bu durum, kültürel farklılıklar da gösterir.

7. Bireyselliğin Yok Olması (Deindividuation)

Kalabalıkta bireyin kimliğinin kaybolması, hesap verme sorumluluğunun azalması, bireylerin normalde yapmayacakları davranışları gerçekleştirmesine yol açar. Bu fenomen, savaş, kalabalık olayları ve internet ortamında anonim davranışlarda görülebilir. Deindividuation durumunda, bireyler grup normlarına uyma eğilimi gösterirler.

8. Grup Kararları ve İşlem Kaybı

Grup kararları, özellikle uzmanlardan oluşan grupların, bireysel kararlardan daha iyi olacağı varsayımıyla alınır. Ancak gerçek hayatta gruplar, iletişim sorunları, yetkin üyenin etkisizliği veya çatışmalar nedeniyle kötü kararlar verebilir. Bu olumsuz durumlar işlem kaybı olarak adlandırılır.

8.1. İşlem Kaybının Nedenleri

- Yetkin üyenin bulunamaması veya yetkin üyenin grubu zorlamaması,
- Grup üyelerinin birbirini dinlememesi,
- Tek bir üyenin ağırlığını koyup diğerlerinin susması,
- Ortak bilgi yerine herkesin sahip olduğu bilgilerle sınırlı kalınması.

9. Grup Düşüncesi (Groupthink)

Grup sarginliği yüksek, farklı görüşlere kapalı ve baskıcı liderlik altında olan gruplarda ortaya çıkan bir karar alma tuzağıdır. Grup, hatasız olduğunu varsayar, eleştirilere kapalıdır ve karşıt görüşleri baskılar. Bu durum, grup kararlarının gerçekçi olmayan biçimde alınmasına ve büyük hatalara yol açabilir.

10. Grup Düşüncesinden Kaçınma Yöntemleri

- Liderin tarafsız ve yönlendirici olmaması,
- Grup dışından görüş alınması,
- Alt gruplar oluşturulup bağımsız tartışmalar yapılması,
- Anonim görüşlerin alınması.