

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 2291
AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 1288

SOSYAL PSİKOLOJİ-I

Yazarlar

Yrd.Doç.Dr. Aysel KAYAOĞLU (Ünite 1, 8)
Doç.Dr. Rüçhan GÖKDAĞ (Ünite 2, 3, 4, 6, 7)
Prof.Dr. Ayşe Çiğdem KIREL (Ünite 5)

Editör

Prof.Dr. Sezen ÜNLÜ



ANADOLU ÜNİVERSİTESİ

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Anadolu Üniversitesine aittir.
“Uzaktan Öğretim” tekniğine uygun olarak hazırlanan bu kitabın bütün hakları saklıdır.
İlgili kuruluştan izin almadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2011 by Anadolu University

All rights reserved

No part of this book may be reproduced or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic, photocopy, magnetic tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

UZAKTAN ÖĞRETİM TASARIM BİRİMİ

Genel Koordinatör

Prof.Dr. Levend Kılıç

Genel Koordinatör Yardımcısı

Doç.Dr. Müjgan Bozkaya

Öğretim Tasarımcısı

Prof.Dr. E.Nezih Orbon

Grafik Tasarım Yönetmenleri

Prof. Tevfik Fikret Uçar

Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Öğr.Gör. Nilgün Salur

Ölçme Değerlendirme Sorumlusu

Ayban Tufan

Dil Yazım Danışmanları

Okt. Kevser Candemir

Recep Çolpankan

Kitap Koordinasyon Birimi

Doç.Dr. Feyyaz Bodur

Uzm. Nermin Özgür

Kapak Düzeni

Prof. Tevfik Fikret Uçar

Dizgi

Açıköğretim Fakültesi Dizgi Ekibi

Sosyal Psikoloji-I

ISBN

978-975-06-0965-7

4. Baskı

Bu kitap ANADOLU ÜNİVERSİTESİ Web-Ofset Tesislerinde 42.000 adet basılmıştır.
ESKİŞEHİR, Nisan 2014

İçindekiler

Önsöz	ix
-------------	----

Sosyal Psikoloji Nedir?	2
GİRİŞ	3
SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR?	3
SOSYAL PSİKOLOJİNİN KISA TARİHİ	5
Sosyal Psikolojinin Avrupadaki Kökleri	5
Modern Sosyal Psikoloji	6
SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ	8
Deneysel Olmayan Yöntemler	9
Doğal Gözlem	9
Survey	10
Arşiv Araştırması	11
Deneysel Yöntemler	11
Laboratuvar Deneyleri	12
Alan Deneyleri	13
Özet	14
Kendimizi Sınayalım	15
Yaşamın İçinden	16
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	17
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	18
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	19

I. ÜNİTE

Sosyal Algı: İzlenim Oluşturma	20
GİRİŞ	21
İZLENİM OLUŞTURMANIN BİREY YAŞAMINDAKİ YERİ	21
İZLENİM OLUŞTURMANIN TEMEL İLKELERİ	22
İZLENİM OLUŞTURMADA KULLANILAN BİLGİLER	22
Roller	23
Fiziksel İpuçları	23
Ayrımcı Özellikler	23
Davranışlardan Kişilik Özelliklerini Çıkarsama	24
Gruplama (Sınıflara Ayırma)	24
Bağlamın Etkisi	24
İZLENİMLERİ BÜTÜNLEŞTİRME	25
Değerlendirme	25
Olumsuzluk Etkisi	25
Olumluluk Yanlılığı	25
Duygusal Bilgi	26
Anlam Yükleme	26
Tutarlılık Yükleme	26
Şemalar	26
DAVRANIŞA NEDEN YÜKLEME	27
Yükleme Kuramı (Atfetme Kuramı)	27
Uygun Çıkarsamalar Kuramı	27
Birlikte Değişim Kuramı	28

2. ÜNİTE

YÜKLEME SÜRECİNDE YANLILIKLAR.....	28
Temel Yükleme Hatası.....	28
Oyuncu-Gözlemci Yanlılığı.....	29
Yanlış Yanlılık Bilgisi.....	29
Kendine Hizmet Eden Yükleme Yanlılığı.....	29
Özet	30
Kendimizi Sınayalım	33
Yaşamın İçinden	34
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	34
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	34
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	35

3. ÜNİTE

Sosyal Biliş	36
GİRİŞ	37
SOSYAL BİLİŞ	37
Sosyal Sınıflama	37
SOSYAL BİLİŞ VE ŞEMALARIN KULLANIMI.....	39
Şemaların Düzeni	39
Şemaların Avantajları.....	39
Şemalar Bilgiyi Kullanmamıza Yardımcı Olurlar.....	39
Şemalar Anımsamamıza Yardımcı Olurlar	40
Şemalar Bilgi İşlemeyi Hızlandırırlar.....	40
Şemalar Otomatik Yargıda Bulunmaya Yardım Ederler	40
Şemalar Bilgideki Boşlukları Doldurur	40
Şemalar Yorumlamaya Yardımcı Olurlar	41
Şemalar Beklentiler Oluşturur	41
Şemalar Duyuşlar İçerir	41
KALIP YARGILAR	42
Kalıpyargıları Harekete Geçiren Faktörler	43
Kalıpyargısal Düşünmenin İşlevleri.....	43
Cinsiyet Bilgisi Sıkça Kalıpyargılar Üzerine Kuruludur	43
Kalıpyargılar Sıkça Yanıltıcı İlişkiler Üzerine Kuruludur	44
Kalıpyargılarla Düşünme, Daha Çok Güçlünün Özelliğidir	44
ZİHNSEL KISA YOLLAR.....	45
Temsililik Kısa Yolu	45
Bilinirlik Kısa Yolu	45
Simülasyon Kısa Yolu	46
SOSYAL BİLİŞTE HANGİ ŞEMA NE ZAMAN KULLANILIR?.....	46
Çevre	46
Farklılık	47
Roller	47
Öncelik.....	47
İpucu Verme	47
Önem	48
Bireysel Farklılıklar.....	48
Amaçlar	48
ATFETME	49
Atfetmede Yaşanan Tarafgirlikler	50

Özet.....	51
Kendimizi Sınayalım.....	52
Yaşamın İçinden.....	53
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	53
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	53
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	54

Sosyal Etki ve Sosyal Güç 56

4. ÜNİTE

GİRİŞ	57
KÜLTÜR - KÜLTÜRLEME - KÜLTÜRLENME -KÜLTÜRLEŞME.....	57
UYUM	57
Muzaffer Şerif'in Uyum Araştırmaları	58
Akran Baskısına Uyuma.....	58
UYUM DAVRANIŞININ NEDENLERİ.....	59
Bilgisel Etki; Doğru Davranma Arzusu	59
Normatif Etki; Beğenilme Arzusu	59
İNSANLAR NE ZAMAN UYUM GÖSTERİR.....	60
Grubun Büyüklüğü	60
Grup Bütünlüğü	60
Grubun Vaadi.....	60
Bireycilik Arzusu	61
Azınlık Etkisi: Gruplarda Yenilik.....	61
BOYUN EĞME - İTAAT.....	61
İnsanları Etkileme Yolları.....	61
Ödüller	61
Baskı.....	62
Uzmanlık.....	62
Bilgi	62
Yasal Otorite	62
Acizliğin Gücü	62
Boyun Eğdirme Teknikleri.....	63
Önce Küçük, Sonra Büyük Rica Tekniği (Foot-in-the door Tekniği).....	63
Önce Büyük, Sonra Küçük Rica Tekniği (The door in the face Tekniği).....	63
Giderek Artan Ricalar Tekniği (The low ball Tekniği).....	64
Sadece O Değil Tekniği (The that's not all)	64
Sıradışı İstek Tekniği (The pique Tekniği).....	64
Dış Baskıya Direnme	64
OTORİTEYE BOYUN EĞME	65
Milgram Deneyleri.....	65
Özet	67
Kendimizi Sınayalım	68
Yaşamın İçinden	69
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	69
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	70
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	70

5. ÜNİTE

Tutum ve Tutum Değişimi.....	72
GİRİŞ	73
TUTUM NEDİR?	73
TUTUMLA İLGİLİ KAVRAMLAR.....	74
İnançlar	74
Değerler	74
Normlar	75
İdeolojiler	75
Sosyal Temsiller.....	75
TUTUMUN BİLEŞENLERİ	75
Duyusal Bileşen.....	75
Bilişsel Bileşen.....	75
Davranışsal Bileşen	76
TUTUM VE DAVRANIŞ	76
TUTUMLARIN DEĞİŞİMİNE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR	77
Öğrenme Kuramları	77
İşlevsel Kuramlar	78
Bilişsel Tutarlılık Kuramları	78
Bilişsel Denge Kuramı	78
Bilişsel Uygunluk Kuramı	79
Bilişsel Tutarlılık Kuramı	79
Algısal Yaklaşımlar	80
İkna Edici İletişim	80
TUTUMLARIN ÖLÇÜLMESİ.....	80
TUTUMLAR VE İŞ TATMİNİ	80
Özet.....	83
Kendimizi Sınayalım.....	84
Yaşamın İçinden.....	85
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	86
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	86
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	87

6. ÜNİTE

Kişilerarası Çekicilik ve Yakın İlişkiler.....	88
GİRİŞ	89
KİŞİLER ARASI ÇEKİCİLİK VE YAKIN İLİŞKİLERİN TEMELİ.....	89
TOPLUMSAL İLİŞKİLERİN YARARLARI	90
YALNIZLIK DUYGUSU	91
Yalnızlık Riski Olanlar	91
KİŞİLERARASI ÇEKİCİLİĞİN ETKENLERİ	92
Fiziksel Yakınlık	92
Tanışıklık.....	93
Benzerlik.....	93
Olumlu Kişisel Özellikler.....	94
Fiziksel Özellikler.....	94
CİNSİYET ROLLERİ VE ÇEKİCİLİK	95
ÇEKİCİLİKLE İLGİLİ ARAŞTIRMA BULGULARI	96
AŞK VE TÜRLERİ.....	97

Üçgen Aşk Teorisi	98
Kıskançlık	99
Aşk Davranışları	99
YETİŞKİNLERDE ROMANTİK BAĞLANMA	100
ROMANTİK AŞKA İLİŞKİN ÖTEKİ KURAMSAL YAKLAŞIMLAR	101
Romantik İlişkilerin Sürdürülmesi	102
Özet	103
Kendimizi Sınayalım	106
Yaşamın İçinden	107
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	107
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	108
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	108

Özgeci Davranış 110

7. ÜNİTE

GİRİŞ	111
ÖZGECİ DAVRANIŞIN ANLAMI	111
ÖZGECİ DAVRANIŞ KURAMLARI	112
Evrimsel Yaklaşım	112
Kültürel Yaklaşım	112
Öğrenme Yaklaşımı	113
Yükleme Kuramı ve Özgeci Davranış	114
ÖZGECİ DAVRANIŞ KARAR BASAMAKLARI	114
İNSANLARDAKİ ÖZGECİ DAVRANIŞ FARKLILIKLARI	116
Duygu Durumu ve Özgeci Davranış	116
Yardım Etme Güdülleri: Empati ve Kötü Hissetme	117
YARDIM ETME BİÇİMLERİ	117
Başkalarının Varlığı	117
Çevresel Koşullar	118
Zaman Baskısı	118
Özet	119
Kendimizi Sınayalım	121
Yaşamın İçinden	122
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	122
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	123
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	123

Saldırganlık 124

8. ÜNİTE

GİRİŞ	125
SALDIRGANLIK NEDİR?	125
SALDIRGANLIĞIN KÖKENLERİ	127
İçgüdüsel Yaklaşımlar	128
Sosyal Öğrenme Yaklaşımı	129
SALDIRGANLIĞIN SOSYAL, DURUMSAL VE KİŞİSEL BELİRLEYİCİLERİ	130
Sosyal Belirleyiciler: Engellenme, Tahrik ve Medyada Şiddet	130
Engellenme	130
Tahrik	131
Medyada Şiddet	131

Durumsal Belirleyiciler: Alkol ve Yüksek Sıcaklık.....	133
Alkol	133
Yüksek Sıcaklık	133
Kişisel Belirleyiciler: Kişilik ve Cinsiyet Farklılıkları	134
Kişilik	134
Cinsiyet Farklılıkları.....	134
SALDIRGANLIĞI AZALTMA.....	135
Arınma (Katarsis).....	135
Cezalandırma	136
Saldırgan Olmayan Davranışların Model Alınması.....	136
Sosyal Beceri Eğitimi.....	136
Özet	138
Kendimizi Sınayalım	140
Yaşamın İçinden	141
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	142
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	143
Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar	144
Sözlük	145

Önsöz

Bu kitap, sosyal psikolojiyi tanıtıcı bir nitelik taşımaktadır. Bu kitapta sosyal psikoloji nedir? Sosyal algı, sosyal biliş, sosyal etki ve sosyal güç, tutum ve tutum değişimi, kişilerarası çekicilik ve yakın ilişkiler, özgeci davranış ve saldırganlık konuları yer almaktadır. Bu kitapta karşılaşacağınız kavramlar, edineceğiniz bilgi, kendinizi ve çevrenizi daha farklı görmenize yardımcı olacaktır.

Giriş bölümü konuyla ilgili genel bilgileri vermektedir. Ünite sonunda yaşamın içinden bölümlerini okuyup farklı örnekler geliştirebilirsiniz. Sözlük anahtar kavramların sizin toplu görmenize, dizin ise istediğiniz konu ve kavramın geçtiği sayfaları hızlı ve kolay bir biçimde bulabilmenize yardımcı olacaktır.

Bu kitabın bu hale gelişmesinde büyük katkıları ve yardımları olan Sayın Yard.Doç.Dr. D. Alper Altunay'a teşekkürü bir borç bilirim.

Başarılarınızın sağlıklı ve mutlulukla geçmesi dileğiyle.

Editör

Prof.Dr. Sezen Ünlü

SOSYAL PSİKOLOJİ-I



Amaçlarımız

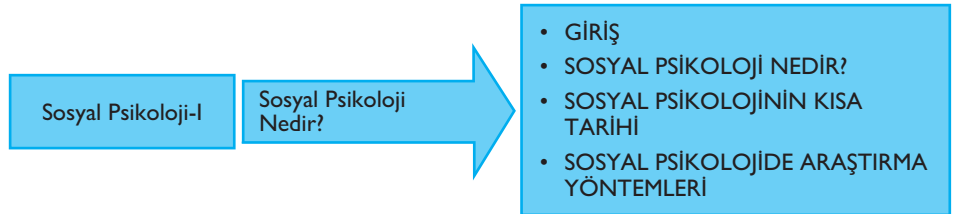
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- sosyal psikolojiyi tanımlayabilecek;
- sosyal psikolojinin nasıl bir tarihsel gelişim gösterdiğini bilecek;
- sosyal psikoloji alanında kullanılan araştırma yöntemleri neler olduğunu sıralayabilecek ve araştırma yöntemlerini karşılaştırabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Sosyal psikoloji
- Völkerpsikoloji
- Grup zihni
- Sosyal biliş
- Korelasyon
- Survey
- Laboratuvar deneyi
- Alan deneyi

İçindekiler



Sosyal Psikoloji Nedir?

GİRİŞ

Kuşkusuz her bilim dalı insanı ve insanın içinde yaşadığı dünyayı anlamaya ve açıklamaya çalışır ve her bilim dalı yaşamımızın bir yönüyle ilgilidir. Örneğin bu gezegen üzerinde yaşayanlar olarak, sözelimi biyoloji hepimizi ilgilendirir. Ancak yine de hepimizin biyoloji bilgisine sahip olmamız gerekli değildir. Oysa, insan olarak varlığımızı sürdürebilmemiz için, insan ilişkilerinde neler olup bittiği hakkında her birimizin bir fikri, her birimizin kendince birtakım açıklamaları olması gereklidir. Örneğin, bu gezegende yaşayan herkesin, çevresindeki diğer insanların, kendisini neden sevdiğine ya da sevmeyeceğine dair, ne kadar basit ya da karmaşık olursa olsun, bir açıklaması vardır. O halde, psikolog olsun ya da olmasın tam da her insanı ilgilendiren bu tür konuları çalıştığı için sosyal psikoloji, temel bir çalışma alanıdır (McGarty ve Haslam, 1997: 2-3).

SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR?

“Sosyal psikoloji nedir” sorusuna kesin ve tam olarak verilebilecek bir yanıt yoktur. Bu, disiplinin alanının çok geniş olması ve çok farklı araştırma geleneklerinin bulunmasıyla ilgili bir durum olarak görülebilir. Diğer yandan, Augostinos, Walker ve Donaghue (2006), bu tanımlama sorununu, sosyal psikolojinin yeterince olgunlaşmamış bir disiplin olmasına bağlarlar. Onlara göre, tarihsel olarak sosyal psikoloji, psikoloji ve sosyolojinin çocuğudur ama ikisine de benzemeyen, kendine ait kimlik kurmaya çalışan bir disiplindir. Günümüzdeki sosyal psikoloji de pek çok farklı kimlik alternatifini deneyerek, kendine kimlik arayan bir ergen görünümündedir. Yazarlar, sosyal psikolojideki bu çoğulluğun kötü bir durum değil, tam tersine bir erdem olduğunu düşünmektedirler. Ancak hemen belirtmek gerekir ki, sosyal psikolojinin bu çoğulluğu ve farklılığı daima sorunsuz değildir. Birbiriyle zıt varsayımları olan, dolayısıyla yan yan gelemeyecek yaklaşımlar mevcuttur. Yazarlara göre, gelecekte, belki bu çoğul kimliklerden tek bir kimliğe geçilen ya da belki de farklı ama yan yana durulabilecek bir süreç yaşanacaktır.

Sosyal psikologların çoğu sosyal psikolojiyi, psikolojinin bir alt dalı olarak görmektedir. Böyle olduğu için de, zihinsel yaşamın, sosyal etkileşim ve daha genel olarak sosyal olgularla ilgili taraflarının sosyal psikolojiyi oluşturduğunu ileri sürerler (McGarty ve Haslam, 1997). Sosyal psikolojinin tarihçesinde de görüleceği gibi, sosyologların tanımladığı bir sosyal psikoloji ve psikologların tanımladığı bir sosyal psikoloji vardır: Sosyolojik sosyal psikoloji ve psikolojik sosyal psikoloji. Bu

Sosyal Psikoloji: Sosyal psikoloji bireylerin, davranış, duygu ve düşüncelerinin başkalarının gerçek, hayal edilen veya ima edilen varlığından nasıl etkilendiğinin bilimsel yollarla araştırılmasıdır.



Gordon W. Allport

kitapta psikolojik sosyal psikoloji görüşlerine yer verilecektir. Sosyal psikolojiyi psikolojinin alt dalı olarak gören sosyal psikologların birçoğu ünlü sosyal psikolog Gordon W. Allport'un yaptığı sosyal psikoloji tanımını kabul ederler: "Sosyal psikoloji bireylerin, davranış, duygu ve düşüncelerinin başkalarının gerçek, hayal edilen veya ima edilen varlığından nasıl etkilendiğinin bilimsel yollarla araştırılmasıdır (akt. Hogg ve Vaughan, 1995: 1)". Bu tanım, sosyal psikolojinin temel olarak *sosyal etki* çalışması olduğu fikrine dayanır. Sosyal etki, insanlar arasındaki etkileşimlerin, insanların düşünce ve davranışlarını etkilemesi olarak anlaşıldığında, sosyal psikolojinin ikna, tutum değişimi ve uyma davranışı gibi büyük bir alanını kapsamaktadır. McGarty ve Haslam (1997), sosyal psikolojinin, sosyal etkiden başka sosyal algı ve sosyal etkileşim olmak üzere iki büyük alanının daha olduğunu belirtmektedirler. Ancak bunu söylerken, bunların üç ayrı alan değil, tam tersine kaçınılmaz biçimde birbirlerine bağlı çalışma alanları olduğunu vurgulamaktadırlar (McGarty ve Haslam, 1997: 6-7). Sosyal algı ve sosyal yargı alanı, diğer sosyal nesneleri (insanlar ve insanlarla ilişkili şeyler) nasıl gördüğümüzle ilgilenir. Sosyal etkileşim alanı sosyal davranışla, yani işbirliği ve çatışma, kişilerarası ilişkiler gibi insanlarla ilişkili davranışları kapsar. Sosyal etkinin ise bu alanlarla ilişkisi iki yönlüdür; hem sosyal davranış hem sosyal algı alanındaki sosyal etkiden söz edilebilir. Dolayısıyla sosyal psikoloji, bu birbirine bağlı üç alanın toplamı olarak tanımlanabilir.

Sosyal psikolojinin tanımlanma zorluğunun bir diğer önemli nedeni de, sosyal psikolojinin başındaki "sosyal" sıfatının pek çok sosyal psikolog tarafından farklı anlaşılmasıdır. "Sosyal", kimi sosyal psikologlarca "insanlar arasındaki etkileşim" anlamında, kimilerince "toplum ya da kültür" anlamında kullanılırken, diğer bazıları da "çok sayıda insanı ilgilendiren problemler"le ilişkili olarak ya da "birden fazla insanı içeren" bir anlamda kullanılmaktadır (McGarty ve Haslam, 1997: 7). Bu farklı kullanımlar sosyal psikolojinin tanımlarına yansımaktadır. Sosyal bağlamı kritik önemde görenler, tanımda sosyal olanı öne çıkarırlarken, sosyal bağlama bu kadar önem atfetmeyenler, tanımda bunu ikincilleştirmektedirler. "Sosyal"ın farklı kullanımları altında yatan temel gerilimin, aslında sosyal psikolojinin doğumundan itibaren, birey ve toplumun birbirinden ayrı iki yapı olup olmadığı ve bu ikisi arasındaki ilişkinin nasıl kurulması gerektiğine dair tartışmalar olduğu ileri sürülebilir. Bazı sosyal psikologlara göre, bireyi toplumdan ayırmak zordur ve hatta böyle bir ayırım yapmak zoraki, yapay bir şeydir. Çünkü birey, sosyal dünya ile pek çok yöle ve çeşitli düzeylerde sürekli bir ilişki içindedir (Gough ve Mcfadden, 2001).

Sosyal psikolojiyi tanımlama zorluklarının nedenlerini böylece açıkladıktan sonra, hala "sosyal psikoloji nedir" sorusuna verilebilecek tek cümlelik yanıtlar oldukça çeşitli olabilir. Yukarıda verilen Allport'un tanımının yanısıra, şu tür tanımlar sıralanabilir:

- "Sosyal psikoloji, insanların diğer insanlar hakkında nasıl düşündüklerinin, onları nasıl etkilediklerinin ve onlarla nasıl ilişki kurduklarının bilimsel bir biçimde çalışılmasıdır" (Taylor, Peplau ve Sears, 2000: 3).
- "Sosyal psikoloji, sosyal ve kültürel ortamdaki birey davranışının özelliklerinin ve nedenlerinin bilimsel bir biçimde incelenmesidir" (Akt. Kağıtçıbaşı, 1999: 19).
- Sosyal psikoloji insan etkileşimlerini ve bu etkileşimlerin psikolojik temellerini sistematik olarak inceleyen bir disiplindir" (Bilgin, 2000: 2).

Tanımlama zorluğunu aşmak için, bazıları sosyal psikolojiyi pratik bir biçimde "sosyal psikologların uğraştığı şey" olarak tanımlamaktadır. Modern sosyal psikologların uğraştığı "şeyler" genel olarak şunlardır: Gruba uyma davranışı, ikna, güç,

sosyal etki, itaat, önyargı, önyargının azaltılması, ayrımcılık, kalıpyargılar, sosyal biliş ve sosyal algı, sosyal kategoriler, saldırganlık, özgeci davranış, kişiler arası çekicilik, tutumlar ve tutum değişimi, iletişim, izlenim oluşturma, küçük gruplar, liderlik, kitle davranışı, gruplar arası ilişkiler.

Sosyal psikolojiyi tanımlamanın neden zor olduğu ve bugün ulaştığı konuma nasıl geldiğini anlamanın en iyi yolu sosyal psikoloji disiplinin geçirdiği tarihsel aşamalara bakmaktır.

Sizce sosyal psikolojiyi tanımlama zorluğu sadece sosyal psikolojiye özgü bir durum olarak görülebilir mi? Eğer görülemezse, sosyal bilimlerin tanımlamanın neden zor olduğunu yorumlayınız.



SOSYAL PSİKOLOJİNİN KISA TARİHİ

Modern sosyal psikoloji, 20. yüzyılın başından itibaren ABD’de varlık göstermiş ve yaklaşık olarak 1960’ların sonlarına kadar da bu durum devam etmiştir. 1960’ların sonları ve 1970’lerin başından itibaren Avrupalı sosyal psikoloji denilebilecek geleneği oluşturan kuram ve araştırmalar ortaya çıkmıştır. Günümüzde dünyanın her yerinde sosyal psikoloji mevcut olsa da, büyük ölçüde ABD ve Avrupa (Avustralya, Yeni Zelanda ve Kanada da eklenebilir) merkezli bir sosyal psikolojinin ağır bastığı söylenebilir.

Sosyal Psikolojinin Avrupadaki Kökleri

Modern sosyal psikolojinin kökleri 19. yüzyılda Avrupa’da ortaya çıkan iki entelektüel akıma kadar geri götürülebilir: **Völkerpsikoloji** ve **kitle psikolojisi**. Almanca bir terim olan Völkerpsikoloji (Völkerpsychologie), “halk psikolojisi” olarak tercüme edilebilirse de “sıradan insan psikolojisi” ne daha yakındır. Gene de Türkçe’de kolektif psikoloji/kültürel psikoloji olarak anlaşılabılır. Psikolojinin de kurucu babası olarak kabul edilen Wilhelm Wundt tarafından geliştirilen Völkerpsikoloji, belirli bir sosyal gruba ait olan insanların bireysel değil kolektif bir biçimde düşünme eğiliminde olduklarını ileri sürer; bu insanlar aynı görüş ve inançları taşırlar ve aynı değerleri paylaşırlar. Völkerpsikoloji de diğer tüm psikolojik akımlar gibi, içinde bulunulan zaman ve sosyal bağlamın bir ürünüdür. Bu yaklaşımın ortaya çıkışı, çok sayıda küçük prensliğin bir araya gelerek tek bir Alman devletinin oluşturulması süreci ile yakından ilgilidir; yani, temel olarak özgün bir Alman karakterinin ne olduğu sorusunu yanıtlamak üzere geliştirilmiştir. Daha sonraki sosyal psikologlar Völkerpsikolojiye ilgi göstermemişlerdir, ancak son zamanlarda yeniden hatırlanmaya başladığı söylenebilir (McGarty ve Haslam, 1997; Stainton Rogers, 2003).

Sosyal psikolojinin Avrupadaki diğer kökü olan kitle psikolojisi, sosyal psikoloji disiplininde Völkerpsikolojiden daha uzun süreli etkiler yaratmıştır. Geniş kitlelerin neden, nasıl ve ne zaman birlikte davrandığını anlamak için geliştirilen kitle psikolojisi yaklaşımının önde gelen temsilcisi Fransız kuramcı Gustave Le Bon’dur ve 1895’de Kitle Psikolojisi adlı bir kitap yayınlamıştır. Kitle psikolojisi yaklaşımı da zamanının sosyal ve politik iklimini yansıtır; Avrupada’ki sosyal ayaklanmaların gözlemine dayanarak geliştirilmiştir.

Kitle psikolojisinin temel fikri “**grup zihni**”dir. Kitle ve grupların yaşayan bir organizmaya benzetildiği bu yaklaşıma göre, kitle ve grupların kendine özgü düşünsel özellikleri, yani “zihni” vardır. Genel olarak ifade edilecek olursa, kitleye giren bireyler, yalnızken olduklarından farklı bir biçimde düşünürler, hissederler ve davranırlar (McGarty ve Haslam, 1997: 8). Kitleler, bireyden farklı olarak, ilkel ve

Völkerpsikoloji: 19. yüzyılda, Almanya’da geliştirilmiş, kültürel davranışın tarihsel ve karşılaştırmalı olarak çalışılması gerektiğini öne süren bir sosyal psikolojik yaklaşımdır.

Kitle Psikolojisi: 19. yüzyılın sonunda Fransız kuramcı Gustave Le Bon ile başlayan, bireysel psikolojiden farklı olarak kitlelerin kendine özgü psikolojisi olduğunu ileri süren bir sosyal psikolojik yaklaşımdır.



Wilhelm Wundt



Gustave Le Bon

Grup Zihni: Gustave Le Bon tarafından geliştirilmiş, çeşitli psikolojik mekanizmalar aracılığıyla, insan kolektivitelerinin tek bir varlık, psikolojik kitle haline gelmesine işaret eden kavramdır.

daha düşük entelektüel ve ahlaki düzlemde davranış gösterirler. Özellikle Le Bon için kitleler çılgın ve vahşidir. Özetle grup zihni yaklaşımı, kitle ve grup davranışının bireysel davranıştan farklı olduğunu ileri sürer.

Modern Sosyal Psikoloji

Bilimsel disiplinlerin tarih yazımında her zaman başlangıç noktası olarak belirli kişi ve/veya gelişmelere referans verilir. Modern sosyal psikolojinin doğuşunda da böyle iki olaydan söz edilebilir: biri sosyal psikolojik nitelikte görülen bir deney ve diğeri, sosyal psikoloji ders kitaplarının yayınlanmasıdır. Modern sosyal psikoloji deneysel yönetime ağırlık veren bir bilim dalıdır. 19. yüzyılın sonlarında Triplett tarafından gerçekleştirilen deney, sosyal psikolojinin ilk deneyi kabul edilir ve bu deney, daha sonradan deneysel yöntemin kazandığı önem yüzünden tarihsel bir başlangıç olarak nitelendirilir. Triplett, bisiklet kullanan insanların yarışta olmasalar bile başka bisikletlilerin varlığında, tek başlarına olduğu duruma göre daha hızlı bisiklet sürdüklerini gözlemiş ve bu gözlemini laboratuvarında test etmiştir. Sonuçlar çok kesin olmasa da, sosyal psikoloji kitaplarında yeniden yazıla yazıla, deneyin, başkalarının varlığının performansı arttırdığına destek verdiği iddia edilmiştir. Bu konu, daha sonraları sosyal psikolojide **sosyal hızlandırma** adı verilen deneysel çalışmalarla devam etmiştir (McGarty ve Haslam, 1997; Stainton Rogers, 2003).

Modern sosyal psikolojide tarihsel başlangıç niteliğindeki diğer gelişme de 1908 yılında birbirinden habersiz olarak sosyal psikoloji başlıklı iki ders kitabı yayınlanmış olmasıdır. Biri psikoloji geleneğinden McDougall, diğeri ise sosyoloji geleneğinden gelen Ross tarafından yazılmıştır. Aslında bu gelişme, sosyal psikoloji tarihindeki psikolojik sosyal psikoloji ve sosyolojik sosyal psikoloji ayrımına işaret eder. Ancak dünyada daha yaygın olan gelenek psikolojik sosyal psikolojidir ve bundan sonra burada ele alınacak tarihsel olaylar bu geleneğe aittir. Psikolojik sosyal psikolojinin temsilcisi olarak McDougall, tüm görüşünü içgüdü kavramına dayandırmıştır. Darwin'in evrim kuramından etkilenen McDougall, doğuştan getirilen zihinsel özellikleri sosyal yaşamın temeli olarak görmüştür. Ancak daha sonraları içgüdü kavramı ana disiplin psikolojide açıklayıcı gücünü yitirip yerine dürtü kavramı getirilmiş ve sosyal psikolojide de McDougall'ın görüşü terkedilmiştir (McGarty ve Haslam, 1997; Stainton Rogers, 2003).

1. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında, ABD'de, ana disiplin psikolojide hem zihin çalışmasına hem de içgüdü temelli anlayışa eleştiriler yöneltilmiş, bunun yerine davranışçılık geçmiş ve gitgide psikolojiye egemen olmuştur. Davranışçılar, psikolojinin çalışma nesnesinin gözlenemeyen zihinsel olgular değil, gözlenebilir insan davranışı olması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Psikolojideki davranışçılığı sosyal psikolojiye taşıyan kişi Floyd Allport'tur (Gordon W. Allport'un ağabeyi) ve uzun zaman sosyal psikoloji alanında etkili olacak Sosyal Psikoloji başlıklı ders kitabını 1924'de davranışçı bir bakış açısından yazmıştır. Diğer davranışçılar gibi Allport da, sosyal psikolojinin ciddiye alınmak istiyorsa deneysel bir bilim olması gerektiğini ve bunun için de davranışçı ilkelerin uygulanması gerektiğini öne sürmüştür. **Davranışçı sosyal psikolojinin** temsilcisi Allport, "grup zihni" kavramını gözlenemeyen bir yapı olduğu gerekçesiyle reddetmiş, hatta psikolojik anlamda (fiziksel anlamda değil) "grup" diye bir olgunun da varolamayacağını öne sürmüştür. Ona göre, grup, bireylerin düşündüğü, hissettiği, davrandığı anlamda düşünülemez, hissedemez ve davranamaz. Grup, bireylerin özelliklerinin toplamından daha fazla bir şey değildir ve dolayısıyla grup davranışını anlamak için birey psikolojisini bilmek yeterlidir. Davranışçı sosyal psikoloji bireyselci (bireye odaklanır

Sosyal Hızlandırma: Diğer insanların varlığının bireysel performansı arttırdığı süreçtir.



Floyd Allport

Davranışçı Sosyal Psikoloji: 20. yüzyılın başında ABD sosyal psikolojisinde ortaya çıkan ve gözlenebilir olan olguların çalışılması gerektiğini ileri süren sosyal psikolojik yaklaşımdır.

anlamında) ve indirgemecidir (karmaşık sistemleri anlamak için sistemleri, onu oluşturan parçalara indirger anlamında) (McGarty ve Haslam, 1997: 10).

Davranışçılıkla birlikte, psikolojide olduğu gibi sosyal psikolojide de zihin (zihinsel olgular) yerine davranış odak noktası haline gelmiştir. Ancak disiplinin genel tarihsel seyri bağlamında konuşursak, sosyal psikolojide, davranışçılığın psikolojide olduğu gibi uzun süre egemen olamadığı söylenebilir; sosyal psikolojide çeşitli gelişmeler vesilesiyle tekrar zihine ya da aynı anlama gelmek üzere bilişe geri dönmüştür.

1920'lerde sosyal psikolojinin gelişimindeki diğer önemli bir olay da Thurstone ve arkadaşları tarafından tutum ölçüm teknolojisinin geliştirilmesidir. Daha önceleri, sosyal bir nesneye yönelik oluşturulan bir eğilim anlamında kullanılan tutum kavramı, sonradan zihinsel bir yapı olarak görülmeye başlandı (McGarty ve Haslam, 1997: 10). Zaman zaman sönümlense de, tutum çalışmaları, sosyal psikolojinin günümüze kadar süren temel araştırma alanlarından biri olagelmıştır.

1930'larda Almanya'da yükselen Nazizm dolayısıyla Avrupa'dan pek çok bilim insanı ABD'ye göç etti. Bu bilim insanlarından Kurt Lewin ve Solomon Asch ve Türkiye'den Muzafer Sherif (asıl adı Muzaffer Şerif Başoğlu'dur) ABD'deki sosyal psikolojiyi derinden etkilemişlerdir. Bu üçlü ABD'ye gittiklerinde davranışçılığın ağır bastığı bir sosyal psikoloji buldular. Gestalt psikolojisinden (temel olarak bütünselliğe önem veren bir psikolojik yaklaşım) etkilenmiş olan Lewin, Asch ve Sherif, bir yandan davranışçılığı reddettiler ve zihinsel olguları sosyal psikolojiye tekrar soktular, diğer yandan grup zihni yaklaşımını da reddettiler. Gestaltçı bakış açısından grubu gerçek bir psikolojik olgu olarak ele aldılar ve özellikle Lewin ABD'de grup süreçleri ve dinamikleri araştırmalarında bir geleneği başlattı. Bu gelenekte, Lewin'in öğrencisi Festinger'ın grup içi süreçleri, kişilerarası etkileşimi ve sosyal etkiyi farklı biçimde anlamaya olanak veren **sosyal karşılaştırma** ve **bilışsel çelişki** kuramlarını anmak gerekir. Diğer yandan, zihinsel olguları sosyal psikolojiye tekrar sokmak ve grup çalışmalarını bu perspektiften çalışmaya başlamaları yanında, bu bilim insanları, davranışçılık zamanında zaten başlamış olan deneysel geleneği daha da güçlendirdiler (McGarty ve Haslam, 1997: 10-11).

1950'ler ve 1960'larda ABD'de sosyal psikolojide bir taraftan grup süreçleri (sosyal etki, uyma, sosyal karşılaştırma, bilışsel çelişki vb.) diğer yandan da tutumlar konusunda araştırmalar sürdürülüyordu. Bunlardan başka, 2. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında sosyal psikolojide başka eğilimler de göze çarpmaktadır. Bu eğilimler, daha ziyade 2. Dünya Savaşı'nın ortaya çıkardığı gereklilikleri yansıtmaktadır. Bu eğilimlerden biri, etkileyici iletişim ya da ikna gibi uygulamalı araştırmalara, toplum ve yöneticiler tarafından duyulan taleptir. Diğer bir eğilim, savaş öncesi ırksal önyargı ve ayrımcılık konularına duyulan ilginin, savaş sonrasında çok daha fazla artmasıdır. Bu dönemde ırkçılığı anlamak için geliştirilmiş pek çok kuram ve araştırma programı mevcuttur. Bunlar içinde, en popüler olanı Adorno ve arkadaşlarının geliştirdiği Otoriteriyen Kişilik kuramıdır. Üçüncü bir eğilim de savaşın tutum ve tutum değişimine yönelik ilgiyi arttırmasıdır. Hovland ve arkadaşlarının yaptığı deneysel çalışmalar tutum değişimine odaklanmış, ve genel olarak tutumlar en çok çalışılan konu haline gelmiştir. Ancak 1960'ların ortalarında tutum çalışmaları tıkanmış ve gerilemeye başlamıştır (McGarty ve Haslam, 1997: 12).

Tutum çalışmalarının gerilediği 1960'lar sosyal psikolojide "kriz" denilebilecek eleştirilerin başlangıcına da tanık olmuştur. Özetle, bu eleştiriler temel olarak, sosyal psikolojide, davranışın içinde yer aldığı sosyal bağlama gereken önemin verilmediği noktasında yoğunlaşmıştır. Aynı tarihsel dönemde, kimilerinin "Avru-



Kurt Lewin



Solomon Asch



Muzafer Şerif Başoğlu

Sosyal Karşılaştırma: İnsanların kendi yetenek ve fikirleri hakkında bilgi sahibi olmak için kendilerini diğerleriyle karşılaştırma sürecidir.

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



Serge Moscovici



Henri Tajfel



Fritz Heider

Sosyal Temsiller: Sosyal olguların (örneğin: "yoksulluk" ve "delilik") verili bir kültür ya da toplumda anlaşılma biçimi ve bu anlama biçiminin sözkonusu sosyal olguları yorumlamada bir temel sağlamasıdır.

Sosyal Kimlik: Bireyin benliğinin bir parçasını oluşturan, grup üyeliklerinden elde ettikleri kimliktir; bireyin benliğini başka bir parçasını oluşturan ve bireyin biricikliğiyle ilgili olan bireysel kimlikten farklıdır.

Atrif Kuramı: İnsanların sosyal etkileşimde neden ve sonuç ilişkilerini nasıl çıkarsadıklarını açıklamak üzere geliştirilmiş bir yaklaşımdır.

pa Sosyal Psikolojisi" olarak adlandırdığı iki kuram ve bunlara dayalı araştırmalar başlamıştır. Günümüzde devam eden bu iki kuram ve araştırma geleneği Fransız sosyal psikolog Moscovici tarafından geliştirilmiş **Sosyal Temsiller** ve Henri Tajfel'in geliştirdiği **Sosyal Kimlik** yaklaşımıdır. Aynı tarihlerde ortaya çıkan bir başka büyük eğilim, gerileyen tutum çalışmalarının yerine nedensel yükleme çalışmalarının yükselişe geçmesidir. Temelini Heider'in attığı **atrif kuramı**, bireylerin günlük yaşamda diğerlerinin davranışlarını nasıl açıkladıklarına odaklanan bir kuramdır (McGarty ve Haslam, 1997: 13).

1970'lerin ortalarında, günümüzde de sosyal psikoloji alanını ağırlıklı olarak belirlemeye devam eden **sosyal biliş** yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Yukarıda anahatları çizilen tarihsel süreçten de anlaşılabilirliği gibi, sosyal psikoloji için zihinsel olguların (bilişlerin) çalışılması yeni bir gelişme değildir; tarihi boyunca zihinsel olgular sürekli bu disiplinde varolmuştur. Ancak sosyal biliş yaklaşımının yeniliği, 1960'ların ortasında ana disiplin psikolojide davranışçılık yerine geçen bilişsel akımın açık ve doğrudan biçimde sosyal psikolojiye taşınmış olmasıdır. Bu bilişsel yaklaşım, insan zihnini, tıpkı bilgisayar gibi bir bilgi işleme düzeneği olarak görmektedir. Sosyal psikolojide sosyal biliş yaklaşımının temsilcileri, bilgisayar ve insan zihni arasında kurulan bu anolojiyi aynen kabul etmişler ve bu bilgi işleme düzeneğinin sosyal dünya hakkındaki bilgiyi nasıl işlediğine odaklanmışlardır. Diğer bir deyişle, ana disiplin psikolojideki bilişsel yaklaşım, sosyal psikolojiye "sosyal biliş" yaklaşımıyla uyarlanmıştır. Bu yaklaşımın temel varsayımı, sosyal dünyanın çok karmaşık olması ve insanın **sınırlı bilgi işleme kapasitesi** olan zihninin bu karmaşıklığın üstesinden gelememesidir. Bu yüzden de, sosyal dünyaya ait bilgiyi işlerken kestirme yollar kullanırız ve bu da bilgi işlemede hatalı sonuçlara yol açar. Bu varsayımların izlerini sosyal psikolojide en çok kalıpyargıların oluşturulması ve ilk izlenim oluşturma konularında bulmak mümkündür (McGarty ve Haslam, 1997: 14-15).

SIRA SİZDE



2

Sosyal psikolojinin kısa da olsa tarihsel serüvenine burada tanık oldunuz. Bu tarihsel serüvene bakınca, özelden sosyal psikoloji ve genelde sosyal bilimlerin tarihsel gelişimini, bilim insanlarının merak ve ilgileri, bilimlerin kendi iç dinamiği ve bilim-toplum ilişkisi bağlamında tartışınız.

SOSYAL PSİKOLOJİDE ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

Sosyal psikoloji *bilimsel* bir disiplindir. Bilimi diğer bilgi türlerinden ayıran, sorularını yanıtlamada kullandığı yöntemidir. Sosyal psikologlar belirli bir olguyu betimlemek, iki olgu arasında bir ilişki olup olmadığını ve olgular arasındaki neden-sonuç ilişkisini araştırmak için çeşitli yöntemler kullanmaktadırlar. *"İyi" ya da "kötü" yöntem yoktur, "uygun" yöntem vardır. Uygun bir araştırma yönteminin seçimi araştırma sorusunun niteliği, eldeki mevcut kaynaklar ve birtakım etik konular olmak üzere pek çok etmene bağlıdır.* Bu, tıpkı bir yerden bir yere giderken tren, otobüs, uçak, gemi gibi mevcut ulaşım aracı seçeneklerinden birini seçmeye benzer. Bunlardan hangisiyle yolculuk yapacağınız, para durumuna, hava durumuna, ne kadar vaktiniz olduğuna, seyahat konforu anlayışınıza ya da bu araçlara ilişkin güvenilirlik algınıza göre değişebilir (Arkonaç, 1998). Aşağıda görüleceği gibi, her bir araştırma yönteminin kendine özgü güçlü yanları ve sınırlılıkları vardır.

Sosyal psikolojide kullanılan araştırma yöntemlerini *deneyisel yöntemler* ve *deneyisel olmayan yöntemler* olmak üzere iki geniş kategoride toplamak mümkündür (Hogg ve Vaughan, 1995).

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

Sınırlı Bilgi İşleme: Kapasitesi insanın psikolojik kaynaklarının (örneğin; bellek ve dikkat) sınırlı olduğuna ve bu kaynakları korumanın psikolojik süreçlerin doğasını belirlediğine işaret eden bir terimdir.

DeneySEL Olmayan Yöntemler

Deney, olgular arasındaki neden-sonuç ilişkisini göstermenin tek yolu olduğundan, daha çok tercih edilen bir yöntemdir. Hatta bilimsel yöntemin deneyle eşit tutulduğu bile söylenebilir (Hogg ve Vaughan, 1995). Deneyin mümkün ya da uygun olmadığı durumlarda sosyal psikologlar deneySEL olmayan diğer yöntemleri de kullanmaktadırlar. Bu yöntemlerle gerçekleştirilen araştırmalardan nedensel bir sonuç çıkarmak mümkün değildir. Bu tür araştırmaların sayısal veri elde edilebilenlerinde değişkenler arasındaki **korelasyon** araştırılır. Bunlar **korelasyon yöntemi** olarak adlandırılabilir. Örneğin bir sosyal psikolog nüfus yoğunluğu (metrekareye düşen insan sayısı) ile suç oranı arasındaki ilişkiyi araştırdığı bir çalışmada, bu iki değişken arasında olumlu bir korelasyon elde etmiş olabilir. Yani, nüfus yoğunluğu arttıkça suç oranının da arttığı sonucunu elde edebilir. Bu sonuca dayanarak, nüfus yoğunluğunun suç oranı artışına neden olduğu iddia edilemez. Belki de bir üçüncü değişken bu iki değişken arasındaki ilişkinin ortaya çıkmasına yol açıyor olabilir. Örneğin üçüncü bir değişken olarak yoksulluk, hem yüksek nüfus yoğunluğundan hem de yüksek suç oranından sorumlu olabilir.

Korelasyon: İki ya da daha çok değişken arasındaki ilişkidir.

Korelasyon yöntemi: İki ya da daha çok değişken arasında kendiliğinden oluşan ilişkileri araştırma yöntemidir.

Doğal Gözlem

Belirli bir davranış konusunda doğrudan ve betimsel bilgi edinmenin yolu doğal gözlemdir. Bu tür araştırmalarda davranışa neden olan içsel süreçlere, yani duygu, düşünce, tutum veya niyetlere ilişkin bir veri elde edilemez, ancak söz konusu davranışın ortaya çıkış süreci incelenebilir. Doğal gözlem söz konusu sosyal davranış sistematiK bir biçimde gözlemeyi, kaydetmeyi (not tutmak ve/veya videoya çekmek) ve kodlamayı içermektedir. Akla gelebilecek tüm doğal mekanlarda doğal gözlem yapılabilir; okul, ev, sokak, fabrika, hastane, alışveriş merkezi, otobüs ya da uçak terminali, tren istasyonu vb. (Bilgin, 2000). Bu yöntemde, gözlenen sosyal davranışa hiçbir müdahalede bulunulmaz. Sosyal davranış kendiliğinden gerçekleşir. Araştırmacı gözlemini bazı durumlarda görünmeden (örneğin sokakta bir ağacın ya da duvarın arkasına gizlenerek) gerçekleştirebilir. Diğer durumlarda bu mümkün olmadığından araştırmacı gözlediği grup ya da topluma katılır ve hatta bir süre onlarla yaşayabilir. Bu durumda *katılımcı gözlem* gerçekleştirmiş olur (Hogg ve Vaughan, 1995).

Doğal gözlem yoluyla pek çok sosyal davranış hakkında veri toplanabilir. Öğretmenimizin dersi nasıl anlattığı; kız ve erkek üniversite öğrencilerinin kendi cinsiyetlerinden ve karşı cinsiyetten kişilerle konuşurken aralarında ne kadar fiziksel mesafe bırakmayı tercih ettiği; dolmuş şoförleri ya da özel araç sahiplerinin trafik polisi yokken trafik kurallarına ne kadar uyduğu; bir protesto kitlesi ve polis arasındaki gerilimin nasıl başladığı, geliştiği ve sonlandığı; futbol taraftarlarının stad- yumda ne tür davranışlar gösterdiği, bunlardan sadece birkaçıdır.

Doğal gözlemin güçlü yanları:

1. Bu yöntem, doğal ortamında kendiliğinden ortaya çıkan bir davranış araştırmada mükemmel bir yoldur (Hogg ve Vaughan, 1995).
2. Bu yöntemin kullanıldığı araştırmalar sık sık gerçek hayata uygulanabilen denencelerin geliştirilmesini sağlar, çünkü gözlenen gerçek hayattır (Kağıtçıbaşı, 1999).

Doğal gözlemin sınırlılıkları:

1. Bu yöntemde çoğu kez sayısal veriler elde edilemez. Bu da toplanan verileri standartlaştırma sorunu yaratabilir (Kağıtçıbaşı, 1999).

2. Gözlenen davranış belirli bir zamana, yere ve bir grup insana bağlı olduğundan, yani yinelenmeyen ve sadece bir kez görülebilecek nitelikte olduğundan, genel sonuçlar çıkarılmamalıdır (Morris, 2002).
3. Doğal gözlemin bir başka sınırlılığı “gözlemci etkisi” olarak adlandırılan durumdur. Gözlenen kişiler, gözlemlendiklerini bildiklerinde “doğal” olmayıp, “tepkisel” davranmaya başlar. Bu tür durumlarda doğal gözlem amacına ulaşmamış olur.

Survey

Sosyal psikolojide en sık başvurulanan araştırma yöntemlerinden biri “survey”dir. Survey yöntemi ile bir davranışın ya da bir tutumun bir toplumda ya da belli bir grupta görülme derecesi ve bunların yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, sosyal aralan vb. etmenlerle nasıl bir ilişki içinde olduğu araştırılmaktadır. Örneğin, lise gençliğinde uyuşturucu kullanma yaygınlığı nedir, uyuşturucu maddeye yönelik tutumlar nelerdir ve liselilerin uyuşturucular hakkındaki bilgi düzeyi nedir sorularına bu yöntem ile yanıt aranabilir. Ayrıca, uyuşturucu kullanma ve bu konudaki tutum ve bilgi ile cinsiyet, anne-baba eğitimi, sosyal sınıf vb. değişkenler arasındaki ilişki de incelenebilir. Survey yöntemi kullanılarak araştırılan konular çok çeşitlidir. Siyasi parti tercihi, bir reklam ürününün tercihi, televizyon kanalı tercihi konusunda yapılan kamuoyu yoklamaları günlük yaşamımızda sık karşılaştığımız örneklerdendir. Bunların yanında tüm toplumun ya da belirli bir grubun madde kullanımını (alkol, sigara ve uyuşturucu), cinsellik, kanser, AIDS benzeri hastalıklar, okulda ve ailede şiddet, çocuk sayısı ve aile planlaması gibi, sosyal politikalar geliştirmek üzere durum saptaması gerektiren sorunların araştırılmasında da bu yöntem kullanılmaktadır.

Survey yönteminde veri toplama tekniği olarak *anket* ve *görüşme* kullanılır. Anket, açık uçlu ya da çoktan seçmeli olarak hazırlanmış soru formudur. Anket, katılımcılara yüz yüze uygulanabildiği gibi posta ile de gönderilebilir. Ancak posta ile gönderilen anketlerin geri gelme oranı düşüktür. Diğer taraftan görüşme tekniği, *yapılandırılmış*, *yarı yapılandırılmış* ve *yapılandırılmamış* olabilir. Yapılandırılmış görüşmede araştırma için sahaya çıkmadan önce katılımcılara sorulacak tüm sorular belirlenmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşmede katılımcılara sorulacak ana sorular bellidir, ancak görüşme esnasında katılımcının verdiği yanıtlara bağlı olarak da soru üretilir. Yapılandırılmamış görüşmede ise, katılımcı ile görüşülecek konu belli olmasına karşın önceden hazırlanmış soru yoktur. Bunun yerine görüşmenin akışına göre sorular sorulur.

Survey yöntemindeki en önemli nokta, ulaşılması gereken insan sayısı fazla olduğundan, yapılacak **örneklem** seçimidir. Örneğin uyuşturucu konusunda anket uygulamak için bir şehirdeki bütün liseli gençlere ulaşmak zaman ve maliyet açısından makul olmadığından, bu gruptan rastgele kişilere anket uygulanabilir. Böylece **seçkisiz örneklem** oluşturulmuş olur. Ya da araştırılmak istenen grubun, yani evrenin (popülasyon) önemli özelliklerini (örneğimizde bunlar cinsiyet, sosyal sınıf vb. olabilir) oran olarak yansıtan bir örneklem seçilebilir. Bu **temsili edici örneklem**dir.

Surveyin güçlü yanları:

1. Surveye çok sayıda kişiden çok miktarda bilgi toplama olanağı vardır.
2. Örneklem tekniğiyle yapıldığı için, toplanılan bilgiden genelleme yapılır.
3. Bu yöntem, diğer yöntemlere göre zaman ve maddi kaynakların kullanımı açısından daha tasarrufludur.

Örneklem: Geniş bir evrenden katılımcıların seçimidir.

Seçkisiz örneklem: Her potansiyel katılımcının örnekleme seçilme şansının eşit olduğu örneklemidir.

Temsil edici örneklem: Örneklem, evrenin özelliklerine oldukça yakın özelliklere sahip katılımcıların seçilmesidir.

Surveyin sınırlılıkları:

1. Survey ile çok miktarda bilgi toplanır, ancak bu bilgi yüzeyseldir.
2. Büyük örneklem alınması gereken durumlarda çok zaman ve paraya ihtiyaç vardır.
3. Kendisine genelleme yapılmak istenen evren çok geniş ise, örneklem oluşturma bir sorun yaratabilir.
4. Surveyde katılımcıların yanıtlarına bağlı kalma zorunluluğu vardır. Katılımcılar ise anket ve görüşmede çok çeşitli etmenlerin etkisi altında kalarak yanıt verebilirler (Kağıtçıbaşı, 1999).

Arşiv Araştırması

Arşiv araştırmasında araştırmacı, başkası tarafından ve çoğu zaman başka nedenlerle toplanmış ve kaydedilmiş veriyi kullanmaktadır. Sosyal psikolojide en az kullanılan yöntemlerden biri olan arşiv araştırması, geçmişteki bir olgunun araştırılması için kullanılabileceği gibi, bir olguya ilişkin tarihsel eğilimi ortaya çıkarmak için de kullanılabilir. Arşiv araştırmasından genellikle istatistik verilerin kullanılması akla geliyorsa da, her türlü yazılı ve görsel materyal (ör. halk hikayeleri, gazeteler, romanlar, anılar, tv programları ya da video bantlar vb.) araştırmacı için arşiv olarak işlev görebilir.

Arşiv araştırmasının güçlü yanları:

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

Arşiv araştırmasının sınırlılıkları:

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

DeneySEL Yöntemler

Deney, bir değişkenin diğer bir değişken üzerinde etkisinin araştırılarak bir denencenin sınıandığı yöntemdir. Deney yönteminde temel olarak, bir ya da daha fazla **bağımsız değişken** değişimlenmekte (manipüle edilmekte) ve bu *müdahalenin* bir ya da daha fazla **bağımlı değişken** üzerinde yarattığı etki ölçülmektedir. Örneğin, televizyon programındaki şiddetin çocukların daha sonraki davranışları üzerinde bir etkiye neden olup olmadığını sınavan bir araştırmada, *televizyon programındaki şiddet düzeyi bağımsız değişken, çocukların saldırganlık içeren davranış düzeyi bağımlı değişkendir*.

Bütün araştırma yöntemleri içinde değişkenler arasında neden-sonuç ilişkisinin kurulabileceği tek yöntem deneydir. Deney yönteminin bu ayrıcalığı, araştırmacının bağımsız değişkene müdahalesi ve deneysel koşullar üzerindeki kontrolü sayesinde mümkün olabilmektedir. Deney yönteminde, bağımsız değişken(ler) ile bağımlı değişken(ler) arasında nedensel ilişkinin başka etmenler sonucu değil de araştırmacının özellikle değişimlediği bağımsız değişken sonucu ortaya çıktığını gösterebilmek önemlidir. Bunu gerçekleştirmede en kritik noktalardan biri, **deney grubu** ve **kontrol grubu** oluştururken yapılacak **denek** seçimidir. Denekler, araştırmada önemli olabilecek ve sonucu etkileyebilecek özellikler (yaş, cinsiyet, zeka,

Bağımsız değişken: Bir deneyde bağımlı değişken üzerindeki etkisini görebilmek için değişime uğratan değişkendir.

Bağımlı değişken: Bir deneyde bağımsız değişkenle yapılan değişimlerin, üzerinde yol açacağı etkiyi görmek için ölçülen değişkendir.

Denek: Bir deneyde tepkileri ya da cevapları gözlenen ya da ölçülen bireylerdir.

Deney grubu: Bir deneyde bağımsız değişkenle yapılan değişimin uygulandığı gruptur.

Kontrol grubu: Bir deneyde bağımsız değişkenle yapılan değişimin uygulanmadığı ve deney grubu ile karşılaştırmak için kullanılan gruptur.

eğitim durumu vb.) açısından deney ve kontrol grubuna eşit dağıtılmış olmalıdır. Bunu sağlamanın bir yolu denekleri gruplara tesadüfi olarak ayırmaktır. Diğer önemli bir nokta, deney grubuna yapılan müdahale dışında deney ve kontrol grubuna uygulanan işlemlerin standart olmasıdır.

Yukarıda sözü edilen araştırma örneği çerçevesinde deney yönteminin mantığını basit bir biçimde göstermek mümkündür. Şiddet içerikli program seyretmenin çocukların daha sonraki davranışları üzerindeki etkisini araştıran bir deneyde, aynı yaştaki kız ve erkek çocukların deney ve kontrol grubuna tesadüfi olarak yerleştirildiği varsayılın. Yani çocukların cinsiyeti, yaşı, şiddet konusunda ana-baba tarafından yetiştirilme biçimi (bu araştırmada, bu özellik sonucu etkileyebilir) açısından her iki grubun da denk olduğu farz edilsin. Deneyisel işlem gereği, deney grubundaki çocuklar şiddet içerikli film seyredereklerken, kontrol grubundaki çocuklar heyecanlı bir atletizm yarışması seyretmiş olsunlar. Daha sonra her iki gruptaki çocuklara saldırgan davranma fırsatı verildiğinde, bu fırsatı ne kadar kullandıklarına bakılsın. Gerçekte böyle bir deney 1972'de Liebert ve Baron tarafından yapılmış ve deney sonucunda şiddet içerikli film seyreden deneklerin kontrol grubundakilere göre saldırgan davranma fırsatını daha fazla kullanma eğiliminde oldukları görülmüştür (Akt. Arkonaç, 1998). Böyle bir deneyde saldırgan davranış (bağımlı değişken) gözlenmeden önce, hangi davranışların saldırgan davranış olarak tanımlanması gerektiği de dikkat edilecek bir diğer noktadır.

Sosyal psikoloji alanında gerçekleştirilen deneyler genelde yukarıda verilen örnekten çok daha karmaşıktır.

Son olarak, deneyisel çalışmalarının çoğunu laboratuvarında gerçekleştiren sosyal psikologlar, deney yapmak için doğal mekanları (okul, ev, fabrika vb.) da kullanmaktadırlar. Temel mantık itibarıyla aynı olsa bile, yapıldığı yere göre birtakım farklılıklar içerdiği için deney yöntemini, laboratuvar ve alan deneyi olarak iki başlık halinde incelemek mümkündür.

Laboratuvar Deneyleri

Genel olarak sosyal psikolojide araştırmaya etki edebilecek etmenleri daha iyi kontrol edebilmek için laboratuvar deneyleri tercih edilmektedir. Laboratuvar deneylerinin en dikkat çekici özelliği, dış dünyadan tamamen farklı yapay koşullar altında gerçekleştiriliyor olmalarıdır.

Laboratuvar deneylerinin güçlü yanları:

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

Laboratuvar deneylerinin sınırlılıkları:

1. Laboratuvar deneyleri yapay bir ortamda gerçekleştirildiğinden, burada elde edilen sonuçları gerçek yaşama genellemek zordur.
2. Gerçek yaşamdaki tüm deneyimler laboratuvarında araştırılmaya uygun değildir. Örneğin, yoğun korku, nefret ve saldırganlık gibi duygular laboratuvarında çalışamaz.

3. Sosyal psikolojide olduğu gibi laboratuvar da denek olarak insan kullanılıncaya, kaçınılmaz olarak sonuçlar insanların önyargılarından, kişilik özelliklerinden ve beklentilerinden etkilenmektedir.
4. Laboratuvar deneylerinde deneklerin tepkisel davranmalarını önlemek amacıyla, deneyin amacının gizlenmesi ve insanların kandırılmaları önemli bir etik sorundur.

Alan Deneyleri

Alan deneyi ile laboratuvar deneyi temel mantık açısından aynıdır. Alan deneyinde de laboratuvar deneyinde olduğu gibi bağımsız değişken araştırmacı tarafından değişimlenir ve bağımlı değişken üzerindeki etkisi gözlemlenir ya da ölçülür. Ancak, alan deneyinde araştırmacının bağımsız değişkene etki edebilecek potansiyel etmenleri kontrol etme olanağı pek yoktur.

Alan deneyinin güçlü yanları:

1. Doğal ortamda yapılmış olsa da temel olarak deney yöntemi kullanılmış olduğundan, alan deneylerinde denence sınaması kolaylıkla yapılabilir.
2. Alan deneyi doğal ortamda gerçekleştirildiğinden, sonuçların gerçek yaşama genellenme sorunu yoktur.
3. Alan deneyi laboratuvar da araştırılması zor olan konular için daha uygundur. Sosyal etki, propaganda gibi konular doğal ortamda daha kolay çalışılabilir. (Kağıtçıbaşı, 1999).

Alan deneyinin sınırlılıkları:

1. Alan deneyi değişkenler arasında nedensel ilişki kurulmasına izin verse de, bu ilişki laboratuvar deneyindeki kadar kesin değildir. Çünkü bu yöntemde araştırmacının kontrolü daha düşüktür.
2. Bu yöntemde de deneklerin tepkisel davranma olasılığı vardır. Dolayısıyla deneklerin kandırılması etik bir sorun olarak alan deneylerinde de yaşanmaktadır.

Bir gün sınıfta bazı arkadaşlarınızın diğerlerinden daha fazla not tuttuğunu farkettiniz ve not tutmanın dersten alınan notu etkileyip etkilemediğini merak ettiniz. Bilimsel yöntemi kullanarak not tutmak ile derslerden alınan notlar arasında bir ilişki olup olmadığını nasıl saptarsınız? Ne tür araştırma yöntemleri kullanmayı düşünüyorsunuz? Seçtiğiniz bu araştırma yöntemleri size bu konuda neler verecektir? Bu yöntemlerin eksik yanları nelerdir? (Morris, 2002; s.35)



Özet



Sosyal psikolojiyi tanımlayabilmek.

Sosyal psikolojinin tam ve kesin tanımı yoktur. Kimileri için bu durum, sosyal psikolojinin henüz olgunlaşmamış bir disiplin olmasından kaynaklanır. Diğer taraftan, sosyal psikolojideki tanım zorluğunun, bir ölçüde sosyal psikolojinin başındaki “sosyal” konusundaki farklı yorumlardan da kaynaklandığı söylenebilir. Günümüzde sosyal psikolojiyi psikolojinin bir alt dalı olarak gören psikologlar Allport’un tanımını kabul ederler: “Sosyal psikoloji bir bireyin, davranış, duygu ve düşüncelerinin başkalarının gerçek ya da hayal edilen varlığından nasıl etkilendiğinin bilimsel yollarla araştırılmasıdır”. Bazıları sosyal psikolojinin bu tanımda sözkonusu edilen sosyal etkiyle sınırlanamayacağını, sosyal etkiye çok sıkı bağlı olan diğer iki alanı, yani sosyal algı ve sosyal davranışı da kapsadığını ileri sürmektedirler.



Sosyal psikoloji nasıl bir tarihsel gelişim gösterdiğini açıklayabilmek.

Sosyal Psikolojinin kökeni 19. yüzyılın sonunda Avrupa’da ortaya çıkan iki entelektüel akıma dayanır: Völkerpsikoloji ve kitle psikolojisi. Bu iki akım, grup ya da kitle davranışını anlamak için bireysel psikolojinin yeterli olmayacağını ileri sürmüşlerdir. Avrupa’dan gelen bu etkiye toplu olarak grup zihni yaklaşımı denilebilir. 20. yüzyılın başında davranışçılığın sosyal psikolojide güçlenmesiyle, Allport tarafından grup zihni yaklaşımı reddedilmiş ve onun yerine grup, birey temelinde açıklanmıştır. Yine aynı dönemde, başka bir koldan tutum çalışmaları başlamıştır. 2. Dünya savaşında Almanya’dan Lewin ve Asch ve Türkiye’den Muzafer Sherif ABD’ye göç etmişler ve hem davranışçı yaklaşımı hem de grup zihni yaklaşımını reddetmişlerdir. Gestalt psikolojisinden etkilenen bu araştırmacılar, grubu grup düzeyinde açıklamışlar ve zihin çalışmasını tekrar sosyal psikolojiye dahil etmişlerdir. Aynı zamanda davranışçılıkla başlayan deney geleneğini de sürdürmüşlerdir. 2. Dünya Savaşı’nın hemen sonrasında ırkçı önyargılarla ilgili çalışmalar, tutum değişimi çalışmaları ve uygulamalı çalışmalar artmıştır. 1960’ların sonlarında sosyal psikolojide “kriz” başlamış, ve özellikle “sosyal”ın anlamı sorgu-

lanmıştır. Aynı dönemde Avrupa’da iki sosyal psikoloji kuram ve araştırma geleneği ortaya çıkmıştır: Moscovici’nin Sosyal Temsiller ve Henri Tajfel’in Sosyal Kimlik Kuramı. Aynı dönemde gerileyen tutum çalışmalarının yerini, temelini Heider’in attığı atıf kuramı almıştır. 1970’lerin ortalarında, günümüzde hala etkisini gösteren sosyal biliş yaklaşımı ortaya çıkmıştır. Sosyal biliş yaklaşımı, zihinsel olguları çalışması bakımından sosyal psikolojide yeni değildir. Ancak belirli bir zihinsel yaklaşımı, yani insan zihnini bir bilgi işleme süreci olarak gören yaklaşımı benimsediği için yenidir. Bu yaklaşıma göre, sosyal dünyaya ait bilgiyi işleme kapasitesi sınırlı olan insan zihni, sosyal dünyaya ait bilgiyi işlerken kestirme yollar kullanır ve bunun sonucunda da bilişsel hatalar ortaya çıkar.



Sosyal psikoloji alanında kullanılan araştırma yöntemlerini açıklayabilmek.

Sosyal psikolojide kullanılan araştırma yöntemlerini deneysel olan ve olmayan yöntemler olarak ayırmak mümkündür. Deneysel olanlar, laboratuvar ve alan deneyleridir. Başlıca deneysel olmayan yöntemler doğal gözlem, survey ve arşiv araştırmasıdır. Deneysel yöntemlerde denence sınanmakta ve değişkenler arasında neden-sonuç ilişkisi araştırılmaktadır. Deneysel olmayan yöntemlerin sayısal veri elde edilenlerinde, değişkenler arasında bir ilişki (korelasyon) olup olmadığına bakılmaktadır. Ancak korelasyonel çalışmalarda neden-sonuç ilişkisi araştırılamaz. Her bir araştırma yönteminin kendine özgü güçlü yanları ve sınırlılıkları mevcuttur.

Kendimizi Sınayalım

1. Aşağıdakilerden hangisi sosyal psikolojinin tanımlarından biri **değildir**?

- Sosyal psikoloji insanlar arasındaki sosyal etkileşimleri çalışan bir bilim dalıdır.
- Sosyal psikoloji bireyin diğer insanlar hakkında ne düşündüğü, ne hissettiği ve onları nasıl etkilediğini araştıran bir bilim dalıdır.
- Sosyal psikoloji kişinin başka kişilere ilişkin davranışlarını inceleyen bir bilim dalıdır.
- Sosyal psikoloji sosyal ve kültürel ortamdaki bireyin davranışlarını ve bunların nedenlerini inceleyen bir bilim dalıdır.
- Sosyal psikoloji canlı varlıkların (insan ve hayvan) davranışlarını inceleyen bir bilim dalıdır.

2. Aşağıdakilerden hangisi sosyal psikolojinin çalışma konularından biri **değildir**?

- Televizyondaki şiddet içerikli programların çocukların saldırganlık düzeyine etkisi
- Seçim sonuçlarının X partisinin gelecek beş yıl içindeki politikasına etkisi
- Gençlerin uyuşturucu maddeye yönelik tutumları
- İnsanlarda saldırgan davranışın nedenleri
- Arkadaş gruplarının gençler üzerindeki etkisi

3. Aşağıdaki araştırma yöntemlerinden hangisi, Türk vatandaşlarının yaşı ile politik tercihleri arasındaki ilişkiyi araştırmada en etkili yoldur?

- Laboratuvar deneyi
- Doğal gözlem
- Survey
- Katılımcı gözlem
- Arşiv araştırması

4. Sosyal psikolojinin köklerinden olan völkerspikoloji ve kitle psikolojisi hakkında aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?

- Bu iki akımdan ortaya çıkmış grup zihni kavramı, kitle içindeki bireylerin tek tek düşüncelerine odaklanmak gerektiğini söyler.
- Hem völkerspikoloji hem de kitle psikolojisi, kendi zamanlarının sosyal ve politik ilgilerini yansıtan bakış açılarıdır.
- Völkerspikoloji, insanların grup aidiyetleri sonucu, bireysel değil de kolektif düşündüğünü, grubun aynı değer ve inançları paylaştığını ileri sürer.
- Kitle psikolojisinin öncülerinden biri olan Le Bon, kitlelerin ilkel, yıkıcı ve entellektüel düzeylerinin düşük olduğunu ileri sürer.
- Hem Völkerspikoloji hem de kitle psikolojisi ABD'de ortaya çıkmıştır.

5. Araştırmacının değişimlediği (manipüle ettiği) deneysel değişkene ne ad verilir?

- Bağımlı değişken
- Kontrol değişkeni
- Bağımsız değişken
- Karıştırmacı değişken
- Deneysel değişken

6. Modern sosyal psikoloji tarihinin grup konusundaki çalışmalarının yönünü değiştiren Lewin, Asch ve Sherif üçlüsünün yaklaşımını yansıtan görüş aşağıdakilerden hangisidir?

- Sosyal psikoloji, bireylerin zihinleri yerine davranışlarına odaklanmalıdır.
- Grubu anlamak için Gestaltçı ilkeler yerine davranışçı ilkeler esas alınmalıdır.
- Grubu anlamak için, grubun davranışlarını yöneten grup zihni kavramına ihtiyaç vardır.
- Grup, onu oluşturan bireylerin mekanik toplamından fazla bir şeydir.
- Grup davranışını anlamak için bireysel psikoloji yeterlidir.

7. Bir değişkende (ör; eğitim) değişiklik yapılmasının diğer bir değişkende (ör; gelir düzeyi) değişmeye yol açıp açmayacağını belirlemek için yapılan araştırma yöntemlerine ne ad verilir?

- Deneyssel yöntem
- Doğal gözlem
- Korelasyonel yöntem
- Arşiv araştırması
- Katılımcı gözlem

8. Modern sosyal psikolojinin tarihinde ikinci dünya savaşının önemli bir yerinin olması aşağıdaki gelişmelerden hangisinin, sosyal psikolojide ikinci dünya savaşının etkisine **bağlanamaz**?

- Önyargı ve ırk ayrımcılığına yönelik çalışmalarda artış
- İkna, iletişim konularındaki çalışmalarda artış
- Tutum çalışmalarının, tutum değişimine odaklanarak tekrar önem kazanması
- Davranışçılığın, üniversitelerde hakim paradigma haline gelmesi
- Uygulamalı sosyal psikolojik çalışmalara yönelik talep artışı

9. yönteminin en güçlü yanı, etnik köken, cinsiyet, yaş ve sosyal statü gibi önemli etmenlerle ilişkin soruların gerçek yaşam ortamlarında araştırılmasıdır. Boşluğa aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- Laboratuvar deneyi
- Korelasyonel yöntem
- Alan deneyi
- Arşiv araştırması
- Doğal gözlem

10. Aşağıdakilerden hangisi sosyal psikolojinin tarihi için yapılabilecek saptamalardan biri **değildir**?

- Sosyal psikoloji ağırlıklı olarak deneyssel bir bilimdir.
- Sosyal psikolojide son zamanlara kadar grup zihni yaklaşımı egemen olmuştur.
- Sosyal psikolojide son zamanlarda sosyal biliş yaklaşımı güçlüdür.
- Sosyal psikolojide davranışçılık psikolojide olduğu kadar uzun sürmemiştir.
- Sosyal psikolojinin köklerinden biri olan Völkerpsikoloji tarihsel olarak etkili olmamıştır.

Yaşamın İçinden



Muzaffer Şerif'in Türkiye'deki Yaşamı

1906'da İzmir'in Ödemiş ilçesinde varlıklı bir ailenin çocuğu olarak doğan Şerif'in çocukluk ve ilk gençlik yılları Osmanlı'nın son günlerine, Dünya Savaşı'na ve Kurtuluş Savaşı'na tanıklıkla geçti. İşgali, Türklerle Rumlar arasındaki çatışmaları yaşadı. Bir keresinde bir öğrencisinin aktardığına göre 1919 yılında süngülenmekten bir Yunan askerinin merhameti sayesinde kurtuldu ve bütün bu tanıklıklar sonucu erken yaşta kendini insan gruplarının birbirleriyle ilişkilerini incelemeye adanma kararı aldı.

Ödemiş İlkokulu'ndan sonra 1924'te İzmir'de misyonerlerin kurduğu İzmir Amerikan kolejini bitiren Şerif, 1928 yılında İstanbul Darülfünunu'nun Felsefe Bölümü'nden mezun oldu. O sıralarda Darülfünun'da psikoloji derslerini Mustafa Şekip Tunç veriyordu. Genç Şerif bu yıllarda Ziya Gökalp'in düşüncelerinden yoğun bir şekilde etkileniyordu.

Sosyal psikoloji alanında uzmanlaşma isteği ve milliyetçi duygularla dolu olarak 1929'da yüksek lisans eğitimi yapmak için Harvard Üniversitesi'nin yolunu tutan Şerif 1929 ekonomik bunalımını ve bunalımın etkilerini burada yaşadı. Bir yandan Edwin G. Boring ya da Robert Woodworth gibi Amerikan psikolojisinin önemli isimlerinin derslerini takip ederken, bir yandan da ilgi alanını sosyal bilimleri ve politikayı da kapsayacak şekilde genişletti. 1930'ların Amerikalı aydınlarını derinden etkileyen Marksizm'le tanıştı. 1932'de Harvard'daki yüksek lisansını tamamlayarak Almanya'ya geçti. Gestalt psikolojisinin önemli isimlerinden Wolfgang Köhler'in derslerini izledi. Üstelik Nazi partisinin hızlı yükselişine de tanık oldu.

Aynı yıl Ankara'ya dönerek Gazi Terbiye Enstitüsü'nde çalışmaya başlayan Şerif, artık 4 yıl önceki Turancı Şerif değil, Şevket Aziz Kansu'nun temsil ettiği antropoloji anlayışının arka planında bulunan bilimsel ırkçılığa itiraz edecek kadar döneminin düşünsel atmosferinin ötesine geçmiş bir genç araştırmacıydı.

Ancak Şerif Türkiye'de uzun süre kalmadı. 1933 yılında bu kez doktora yapmak üzere tekrar ABD'ye Harvard'a döndü. Kısa süre sonra sol eğilimli bir öğretim üyesi olan Gardner Murphy ile çalışmak üzere New York'taki Columbia Üniversitesi'ne geçti. Burada Nazilerin 1933'te Almanya'da iktidara gelmeleriyle üniversitelerdeki kürsülerini terk etmek zorunda kalan Frankfurt Okulu üyeleriyle ve Gestaltçı psikologlarla ilişkiler kurdu. 1935'te

tamamladığı Doktora tezi, Murphy'nin de yardımıyla 1936 yılında *Toplumsal Kuralların Psikolojisi* adıyla yayınlandı ve günümüzde bir sosyal psikoloji klasığı sayılan bu kitap Şerif'e uluslararası bir ün kazandırdı.

Türkiye'ye dönen Şerif 27 Temmuz 1936 tarihinden itibaren tekrar Gazi Terbiye Enstitüsü'nde çalışmaya başladı. 1938 yılında Hilmi Ziya Ülken'le birlikte İnsan dergisini yayınlayanlar arasındaydı. Şerif, İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasından bir ay sonra, 1939'un Ekim ayında Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi'nin aynı dönem kurulan Felsefe Enstitüsü'ne doçent olarak tayin edildi. Muzaffer Şerif'in Türkiye'deki hayatının son dönemi de bu tayinle başladı. Bu yıllarda sosyal psikolojiden daha çok Türkiye'nin ve dünyanın sorunlarına yönelik denemeler yazıyordu.

İkinci Dünya Savaşı'nın da etkisiyle akademik faaliyetlerini siyasallaştırmaktan kaçınmayan Şerif, 1943'te Irk Psikolojisi isimli kitabını yayınlamış ve savaş yıllarında Ankara Üniversitesi'nde sosyoloji bölümü başkanı olan Behice Boran ile birlikte çeşitli siyasal dergilerde yazıları yayınlanmıştır. Bu yazılar da Değişen Dünya (Şerif, 1945) isimli bir kitapta toplanmıştır. Öğrencisi Fatma Başaran'ın aktardığına göre Şerif kendi anti-faşist tutumları doğrultusunda oldukça aktifti, yazı yazmasının ötesinde, örneğin toplantılar da düzenliyordu. Nazizm ile birlikte Turkizm'i de eleştiren Şerif, 1944 yılında artık çok fazla göze battığında, halihazırda Nazizm'i destekleyen Türkiye hükümeti tarafından 4 aylığına tutuklanmıştı. Amerika'daki arkadaşları ve hocaları Hadley Cantril, Leonard Doob, Gardner Murphy ve Gordon Allport'un da desteğiyle hapisneden kurtarılan Şerif, Amerikan hükümetinin de desteğiyle yurt dışına çıkarıldı (Granberg & Sarup, 1992). Daha sonra Türkiye'ye dönmek isteyen Şerif, bir Amerikalı ile evli olmasının sorun yaratacağına dair bir bilgi sahibi olduğu için ülkeye geri dönmedi ve kişisel serüvenine Amerika'da devam etti.



Kaynak: Bu yazı, aşağıdaki iki kaynaktan derlenmiştir. Sertan Batur ve Ersin Aslıtürk, Muzaffer Şerif'in Türkiye'deki Yılları, **Eleştirel Psikoloji Bülteni Arşivi**, <http://www.elestirelpsikoloji.org/eleps/eleps.html>
Sertan Batur ve Ersin Aslıtürk, "Sakıncalı Psikoloji": Muzaffer Şerif Başoğlu ve Sadrettin Celal Antel'in Görevlerinden Uzaklaştırılmaları Örneğinde Politika ve Psikoloji İlişkisi, **Eleştirel Psikoloji Bülteni Arşivi**, <http://www.elestirelpsikoloji.org/eleps/eleps.html>

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|--|
| 1. e | Yanıtınız yanlış ise "Sosyal Psikoloji Nedir?" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 2. b | Yanıtınız yanlış ise "Sosyal Psikoloji Nedir?" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 3. c | Yanıtınız yanlış ise "Deneyssel Olmayan Yöntemler" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 4. a | Yanıtınız yanlış ise "Sosyal Psikolojinin Avrupa'daki Kökleri" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 5. d | Yanıtınız yanlış ise "Deneyssel Yöntemler" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 6. d | Yanıtınız yanlış ise "Modern Sosyal Psikoloji" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 7. a | Yanıtınız yanlış ise "Deneyssel Yöntemler" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 8. d | Yanıtınız yanlış ise "Modern Sosyal Psikoloji" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 9. b | Yanıtınız yanlış ise "Deneyssel Olmayan Yöntemler" konusunu tekrar okuyunuz. |
| 10. b | Yanıtınız yanlış ise "Sosyal Psikolojinin Kısa Tarihi" konusunu tekrar okuyunuz. |

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Sosyal psikolojiyi tanımlama zorluğunun sadece sosyal psikolojiye özgü olduğunu söylemek zordur. Sosyoloji, tarih, iktisat gibi diğer sosyal bilim alanlarında da bir tanımlama zorluğundan söz edilebilir. Ancak sosyal psikolojinin sosyal bilimler arasında sonradan ortaya çıkmış olması ve çalışma alanının bir ölçüde diğer disiplinlerin sınırlarıyla çakışmasından dolayı bu zorluğu daha fazla yaşadığı söylenebilir. Temel olarak sosyal bilimlerde, çalışma nesnesine çok farklı şekilde yaklaşmak mümkün olduğu için, disiplinlerin de farklı şekillerde tanımlanması çok mümkün ve doğaldır. Bu birey ve topluma dair birbirinden çok farklı tasavvurların olmasıyla ilişkilidir.

Sıra Sizde 2

Halkın sağduyusunda, genel olarak bilimlerin bilim insanlarının doğa ya da toplum konusundaki merak ve ilgileriyle ortaya çıktığına ve geliştiğine dair bir düşünce mevcuttur. Sosyal bilimler söz konusu olduğunda, bilimsel disiplinlerin tarihini bilim insanların saf merakı ya da ilgisiyle açıklamak çok zordur. Böyle bir merak ve ilgi de elbette vardır ama bunlar içinde yaşanan tarihsel dönemin sosyal ve kültürel özelliklerinden kaynaklanırlar. Sosyal bilimler, bir grup bilim insanının kendi bağımsız tercihleri ya da ilgileri sonucu değil, yaşanan toplumun ve tarihsel dönemin sorunlarına ilişkin merak ve ilgi sonucu ortaya çıkmıştır. Sosyal psikolojinin tarihinde de gördüğümüz üzere, dünya savaşlarının, özellikle de 2. Dünya Savaşı'nın sosyal psikolojinin tarihsel seyrini değiştiren bir etkisi olmuştur. Özetle, bir sosyal kurum olarak bilim de toplumun bir parçasıdır ve toplumsal yaşamda olan bitenlerden etkilenir.

Sıra Sizde 3

Sınıfta not tutanların o dersin sınavından aldıkları puanlarla, sınıfta not tutmayanların o dersin sınavından aldıkları puanları karşılaştırıp, korelasyona dayanan bir sonuca varabilirsiniz. Böyle bir sonuç size sadece sınıfta not tutup tutmama ile akademik başarı arasında bir ilişki olup olmadığı ve ilişki varsa ne yönde ve ne kadar bir ilişki olduğunu gösterecektir. Bu sonuç size kesinlikle bir neden-sonuç ilişkisi vermez. Örneğin, sınıfta not tutma ile akademik başarı arasında orta düzeyde pozitif bir korelasyon bulduysanız, bu sonuçtan hareketle not tutmanın daha yüksek bir akademik başarı düzeyine neden olduğunu söyleyemezsiniz. Sizin hesaba katmadığınız pek çok başka faktör, ikisi arasında sizin bulduğunuz ilişkiye etki etmiş olabilir. Örneğin, sınıfta not tutanlar aynı zamanda genel zeka düzeyi açısından diğerlerinden yukarıda olabilir. Böyle bir araştırma sorusu laboratuvarında da test edilebilir. Bu durumda deney ve kontrol grubu oluşturarak, deney grubunun sözel bir materyali not tutarak, kontrol grubu da sözel bir materyali sadece dinleyerek çalışabilirler. Ve daha sonra o materyalin hatırlanma derecesi her iki grupta karşılaştırılabilir. Ama böyle bir çalışmada sözel materyali not tutarak dinleme ve sadece dinleme dışında başka pek çok değişkenin kontrol altında tutulması gerekir. Bu değişkenler, deney ve kontrol grubundaki deneklerin yaş, eğitim, zeka düzeyi, cinsiyet, sözel materyale ilişkin aşinalıkları gibi pek çok faktörü içerir. Ancak deney ve kontrol grubu, değişimlenen değişken dışındaki faktörler açısından eşitlenebilirse, hipotez testi yapılabilir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Arkonaç, S. A. (1998). **Sosyal Psikoloji**. Alfa, İstanbul.
- Bilgin, N. (2000). **Sosyal Psikolojiye Giriş**. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları: 48, İzmir.
- Gough, B & McFadden, M. (2001). **Critical Social Psychology: An Introduction**. Palgrave, New York.
- Hogg, M. A. & Vaughan, G.M. (1995). **Social Psychology: An Introduction**. Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, London.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1999). **Yeni İnsan ve İnsanlar**. 10.basım, **Evrım**, Sosyal Psikoloji Dizisi: 1, İstanbul.
- McGarty, C. & Haslam, A. (1997). (Ed.) **The Message of Social Psychology**. Blackwell, Cambridge.
- Morris, C. G. (2002). **Understanding Psychology**. Çev. Ed. H. Belgin Ayvaşık ve Melike Sayıl, Psikolojiyi Anlamak (Psikolojiye Giriş), Türk Psikologlar Derneği Yayınları No:23, Ankara.
- Stainton, Rogers, W. (2003). **Social Psychology: Experimental and Critical Approaches**. Open University Press, Berkshire.
- Taylor, S.E., Peplau, L. A. & Sears, D. O. (2000). **Social Psychology**. Prentice Hall, New Jersey.

2

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- izlenim oluşturma sürecinin birey yaşamındaki önemini açıklayabilecek;
- izlenim oluşturma sürecinin temel ilkelerini sayabilecek;
- izlenim oluşturmada kullanılan bilgileri örnekleyebilecek;
- izlenimlerin nasıl bütünleştirildiğini açıklayabilecek;
- davranışa neden yükleme kuramlarının özelliklerini bilecek;
- yükleme sürecinde gözlenen yanlılıklara örnekler verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Sosyal algı
- Benzeşme
- Şemalar
- İzlenim oluşturma
- Olumsuzluk etkisi
- Zıtlık etkisi
- Olumluluk yanlılığı

İçindekiler



Sosyal Algı: İzlenim Oluşturma

GİRİŞ

Hiç kooperatif, dernek, belediye ya da milletvekili seçimlerinde oy kullandınız mı? Seçmen olarak bizim görevimiz kooperatif, dernek, kent ya da ülkeyi bizim adımıza yönetecek doğru insanları seçmektir. Aday olanların ya da partilerin yapmaya çalıştıkları ise kendileriyle ilgili olarak seçmenlerin zihninde olumlu izlenim (bir sosyal algı) oluşturarak tercih edilen taraf olmaktır. Adaylar, söz ve davranışlarıyla kendi olumlu taraflarını ortaya koyarak bizlerin tercihini etkilemeye çalışmaktadırlar.

İnsanlar arasındaki ilişkiler önemli ölçüde algıya dayanmaktadır. Birbirlerini tanımaları bile; görünüşlerine, konuşmalarına, yaptıklarına ya da yapmadıklarına ilişkin algılamalarına bağlı olarak karşısındaki insan hakkında bir dizi düşünce geliştirebilmektedirler. Hatta biz, bir kişinin resmine bakarak, caddeden geçene şöyle bir göz atarak; o kişinin nasıl biri olduğuna ilişkin fikir oluşturabiliyoruz. Bazen bir insanın ismi bile, onun nasıl bir kimse olabileceği konusunda fikir yürütmemizde kullanılabilir. Demek istediğim iki kişi karşılaştığında; bu anlık bir karşılaşma bile olsa, birbirleri hakkında bir izlenim oluştururlar. Sonraki ilişkilerinin sıklığı ve düzeyi; önemli ölçüde bu ilk izlenim tarafından etkilenecektir.

Bu ünite, ilişkilerimiz açısından önemli olan ve “sosyal algı” olarak isimlendirilen bir süreci tartışacağız. İlk karşılaştığımız bir insana ilişkin izlenimlerimizi neye göre -hangi bilgileri kullanarak oluşturduğumuzu tartışacağız. Bu izlenimler ne kadar doğrudur; edilen izlenimleri etkileyen yanlı tutumlar nelerdir?

İZLENİM OLUŞTURMANIN BİREY YAŞAMINDAKİ YERİ

İzlenim oluşturma bir kişiyle kurulan iletişim süresince algılanan özelliklerin değerlendirilerek o kişi hakkında bir fikir oluşturma sürecidir. Başkaları hakkındaki algılarımız, toplumsal yaşamımızın önemli bir parçasıdır. İnsani özelliğimizin gereği olarak; hemen her zaman bir davranışın nedenini bilmeye, niçin o şekilde davranıldığını açıklamaya çalışırız. Bunu yaparken davranışı içsel bir nedene mi (güdüler, niyet, kişilik özelliği vb.) yoksa çevrenin fiziksel koşulları gibi dışsal bir nedene mi bağlı olduğunu bulmaya çalışırız.

İki insan anlık buluşmalarında bile birbirleri hakkında karşılıklı izlenimler oluştururlar. Buluşmaların sayısı arttıkça izlenimlerin miktarı, dolayısıyla gerçekliği de artar. Bu iki insanın birbirine nasıl davranacakları, birbirlerini ne kadar sevecekleri, ne kadar sıklıkla görüşecekleri vs. bu izlenimlere bağlı olacaktır. İzlenim edinmede mimik ve duruş, giyim-kuşam gibi sözel olmayan ipuçları kadar, daha baş-

ka özellikler de etkili olabilmektedir. Kişileri; onlara ilişkin algı ya da izlenimimizi esas alarak farklılaştırır, ilişkilerimizi ve davranışlarımızı ona göre ayarlarız. Örneğin bir tanıdığınızın, yaşlı bir insanı karşıdan karşıya geçirmesini gördüğünüz anı unuttuktan çok sonra bile; onu yardımsever ve nazik olarak anımsarsınız.

Unutmamak gerekir ki, izlenime dayalı olarak yaptığımız kişilik çıkarımları, uzun zaman geçse bile değişmez. Bir insanla ilgili algımızı başkalarından sağladığımız bilgiler göre de oluşturabilmekteyiz. Yani izlenimlerimiz ikinci el bilgiye dayanabilmektedir.

Toplumun doğru işleyebilmesi; bir dereceye kadar insanların yargılarında isabetli olma derecesiyle ilgilidir. Günlük yaşam sürekli olarak başkalarıyla etkileşim içinde olmayı gerektirmektedir. Bu ilişkilerin etkili ve verimli olabilmesi, insanlara ilişkin yargılarda doğru olmayı gerektirmektedir. Biz dışsal ve görülebilir özellikleri oldukça doğru olarak algılayabiliriz. Ancak bir insanı algılamayı önemli, zor ve öteki canlılardan farklı kılan şey; onun heyecanları, duyguları ve kişisel özellikleri gibi içsel durumlara ilişki çıkarsamaların çetrefilliğidir. Bunun nedeni anılan duygu durumlarının gözlenemez olmasıdır.

İZLENİM OLUŞTURMANIN TEMEL İLKELERİ

İzlenim oluşturma sosyal algının ilk basamağıdır. Sınırlı bilgi ve ipuçlarını kullanarak birisi hakkında izlenim oluşturmaya çalışmak; insanoğluna özgü evrensel eğilimdir. Bu eğilim nedeniyle ilk kez ve yarım-yamalak gördüğümüz bir kişinin birçok özelliği hakkında yargılarda bulunabiliyoruz. Konuyla ilgili olarak ileride yapacağımız açıklamalara temel olması bakımından izlenimlerin nasıl oluşturulduğu; izlenim oluşturmada esas olan ilkelerin neler olduğunun belirlenmesinde yarar vardır. İzlenim oluşturmada altı genel ilkenin etkili olduğu saptanmıştır (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Bu ilkeler aşağıda kısaca açıklanmıştır:

- İzlenimler çok az bilgiye dayalı ve çok çabuk bir şekilde oluşturulur.
- Biz karşımızdakinin en çarpıcı özellikleri ile onu başkalarından ayıran-farklı kılan özelliklerini kullanarak izlenim oluşturmaktayız.
- Bir davranıştan anlam çıkarırken-bir davranışı yorumlarken; o davranışın yapıldığı koşulları esas alırız. Bağlamından soyutlanmış değerlendirmelerde bulunmayız.
- İnsanları tek tek değil, belli grupların üyeleri olarak görme eğilimindeyiz. Dolayısıyla algıladığımız şeyleri (insanları, olayları, durumları vb) önce belli sınıfların-grupların içine yerleştirerek algılarız. Sözelimi hastanede beyaz önlük giymiş birisini doktor olarak düşünürüz.
- İnsanların davranışlarını yorumlarken, önceki bilgilerimizi kullanırız. Bir öğretmeninin davranışını yorumlarken öğretmenlerle ilgili olarak sahip olduğumuz eski bilgilerimizi kullanırız.
- Bizim kendi ihtiyaç ve amaçlarımız, algılamalarımızı etkilemektedir. Sözelimi bir daha karşılaşmayacağımız birini algılamamız, hep birlikte olacağımız birisini -diyelim ki oda arkadaşımızı- algılamamızdan farklı olacaktır.

İZLENİM OLUŞTURMADA KULLANILAN BİLGİLER

İnsanlar hakkındaki ilk izlenimler, toplumsal ilişkinin bir başlangıcı olmanın ötesinde; bu ilişkinin temel belirleyicisi olmaktadır. Aşağıda izlenim oluştururken kullanılan bilgi kaynaklarının neler olduğu üzerinde durulmaktadır.

Roller

Bir insana ilişkin izlenim oluşturma sürecinde rol şemalarının önemli bir yeri vardır. Rol şeması, ileride tekrar değinileceği gibi belirli rolleri olan insanlar (doktor, profesör, öğrenci, muhasebeci vb.) hakkında sahip olduğumuz peşin hükümler anlamına gelmektedir. Rol şemalarının sağladığı bilgiler hem fazla, hem açık ve önemli; hem de yarattığı çağrışımlar bakımından daha zengindirler. Sözgelimi bir insanın milletvekili, ya da kabadayı olduğunu bilmek onunla ilgili pek çok bilgi verecek, çağrışım sağlayacaktır.

Fiziksel İpuçları

Karşılaşılan bir insana ilişkin özellikler hakkında bir çıkarsamada bulunurken; öncelikle onun görünümü ve davranışları üzerine odaklanılır. İlk bakışta yakalanabilen dış görünüm ve davranışla ilgili algılarımız oldukça ayrıntılı izlenimler oluşturmaya olanak sağlayabilir. Sözgelimi bir kimsenin yüzündeki sakalın biçimine bakarak, onunla ilgili pek çok yargıya varılabilir. Benzer şekilde birlikte oyun oynayan bir gruptaki birisinin hep itiraz etmesi ya da mızıkçılık yapıp sesini yükseltmesine tanık olduğunuzda; onun uyumsuz, tahammülsüz birisi olduğuna hükmedeceksiniz. Bazen insanların yüzleri bile onlarla ilgili yargılara esas olabilmektedir. Bebek yüzlü ya da yüzündeki ifade saf olan insanların daha dürüst olduğunu, daha güçsüz olabileceğini düşünürüz.

Ayırıcı Özellikler

Ayırıcı özellikten kastımız, kişide ilk bakışta göze çarpan özellik ya da özelliklerdir. Bu görsel ayrıcalık ya da dikkat çekici durumlar izlenim edinmede son derece etkilidirler. Örneğin yeni işe başlayan kişinin oda arkadaşlarından birisinin bir tiki varsa; onunla ilgili ilk izlenimi ne onun giyimi, ne saç biçimi, hatta ne cinsiyeti değil, bu tiki olacaktır. İnsanlardaki ayırıcı özellikler yukarıdaki örnekte olduğu gibi fiziksel görüntüyle ilgili olabileceği gibi, kişinin tutum ve davranışıyla ilgili de olabilir.

Acaba bir ipucunu, bir durumu ayırıcı-çarpıcı kılan nedir? Bu alanda yapılan araştırmalar parlaklık, boyut (çok büyük ya da çok küçük olma), genelden farklı olma, hareket, gürültülü olma ya da yeni olma dikkat çekmede etkili olmaktadır. Bir toplantıda göz alıcı bir giysi giyenin fark edilme nedeni o giysisidir. İzleyicili televizyon programlarında kamera seyircileri gösterirken; birisinin kımıldaması, saçını düzeltmesi, yanındakiyle konuşması vb hareketleri, ekran başındakilerin dikkatini onun üzerine yöneltecektir. Çoğumuz tanık olmuşuzdur; sınıfta ya da bir toplantıda fırsat geldikçe sorular soran birinin davranışı, dikkatleri üzerine toplar ve o kişinin toplantı üzerinde egemenlik kurması ya da kendini gösterme çabası olarak algılanır. Genel bir ilke olarak şu söylenebilir: Herhangi bir durumda ya da ortamda alışılmamış, farklı bir hareket, onu daha çarpıcı-dikkat çekici yapar.

Ayırıcı özelliğin izlenim edinmedeki belli başlı etkileri şunlardır. Birincisi, ayırıcı özellikler daha çok dikkat çeker. İkincisi, ayırıcı özelliğe sahip insanlar, bulunan toplumsal bağlam üzerinde daha etkili bireyler olarak algılanırlar. Dolayısıyla nedensellik algılarımızı etkilemektedir. Bir üçüncü etkisi, bireydeki ayırıcı özellik bir sosyal grubun özelliği ise, grubun öteki bütün özellikleri o kişiye atfedilir. Diyelim ki, kişideki ayırıcı özellik uyuşturucu bağımlılığı ise, bağımlıların öteki bütün özelliklerini taşıdığı izlenimi oluşur.

Davranışlardan Kişilik Özelliklerini Çıkarsama

Karşılaştığınız bir kişinin görünüş, davranış, hatta mimik ve jestleri gibi gözlenebilir özelliklerinden; hızla, onun nasıl bir insan olduğuna yani kişilik özelliklerine ilişkin çıkarımlarda bulunmaya yöneliriz.

Biz insanların çok yalın, çok basit gözüken bir davranışından; onun bütün kişiliği ile ilgili çıkarımlarda bulunabiliriz. Sözelimi evinin balkonunda kuşlara yem veren birisinin yardımsever birisi olduğunu düşünür; bu yardımseverlikten yola çıkarak ona kibarlık, cana yakınlık, merhametlilik gibi özellikler atfederiz.

Bir insanı kişilik özellikleriyle tanımlama, onu davranışlarıyla tanımlamaktan daha ekonomik ve kolaydır. Toplumsal yaşamda sıkça birileri hakkındaki düşüncemiz sorulur. Nasıl biri olduğu sorulan kişinin her davranışını sayıp dökmek her zaman işe yaramayabilir. Bunu yapmaya çok kez zaman olmaz, dahası, sayılıp dökülenler o kişiyi tanıtmada fazlaca yardımcı da olamayabilir. Dolayısıyla kişinin davranış özelliklerini sayıp-dökmek yerine onun farklı yönlerini özetleyen kişilik özelliklerini (tembel, çalışkan, dost canlısı, sorumsuz, halk müziği düşkünü vb.) kullanırız. Bu kişilik özellikleri gelecekteki davranışları kestirmede kullanılabileceği gibi, o kişiyle olan ilişkilerin hangi düzeyde tutulacağını önemli bir belirleyicisi olabilmektedir. İnsanları tanıma düzeyi arttıkça, onları kişilik özellikleriyle anlatma düzeyi de yükselir.

Kişilik özelliği çıkarsamalarında başlıca iki boyut öne çıkarılır. Birincisi görev-işikili ya da entelektüel düzey; ikincisi toplumsal niteliklerdir. Kişilik özelliği çıkarsamaları, kişiyle ilgili son derece sınırlı bilgiyle ve hemencecik; neredeyse kendiliğinden yapılır.

Gruplama (Sınıflara Ayırma)

Cinsiyet, ırk ve toplumsal sınıf gibi gruplara ayırma da algılamamızı etkiler. Biz başkalarındaki ayırıcı bir özelliğe tepki verirken; çok kez onu, bir grup veya sınıfın parçası olarak algılarız. Biz insanları en genel anlamda, görünüşteki doğal benzerliklere göre sınıflara ayırırız. Sözelimi insanların kültürel olarak tanımlanmış görünüm farklılıklarına (saçlarının uzun ya da kısa oluşu, makyajlı olup olmaması, giysi türü vb) bakarak onları “kadın” ya da “erkek” sınıfından birisine sokarız. Aynı şey insanları farklı ırklara ya da başka toplumsal gruplara sokmada da geçerlidir. Sözelimi parktaki kanepede uyuyan tıraşsız, kirli-pasaklı, yırtık ayakkabılı bir adam gördüğümüzde, sadece farklı birisi olarak görmez, onu hemen bir evsiz olarak niteleriz. Sınıflara ayırma veya gruplama işlemi çok hızlı ve otomatiktir; ne zaman alır, ne de düşünce gerektirir.

Sınıflama ya da gruplamanın sonuçları nelerdir? Bir bireyin belli bir grubun üyesi olduğunu bildiğimizde; onunla ilgili yargılarımızda, kategoriye ait şemalarımızı kullanırız. İnsanları belli sınıflara-gruplara yerleştirdiğimizde, ilgili bilgileri işleme hızı da artmaktadır. Çünkü gruba yerleştirme; grubu temsil eden prototiple ilgili kalıpyargıları harekete geçirmektedir. Bunun nedeni de grup temelli değerlendirmelerin daha yalın ve etkili olmasıdır.

Bağlamın Etkisi

Toplumsal algı bağlamdan da etkilenmektedir. Bağlam etkisi iki şekilde olabilmektedir: Zıtlştırma etkisi ve benzeştirme etkisi.

Zıtlştırma etkisi, çevresel bağlam dışında yargılar üzerindeki yanlılık etkisi anlamına gelmektedir. Örneğin araştırmalar; çok çekici bir yüz fotoğrafının hemen

sonrasında, gösterilen daha az çekici bir yüzün; olduğundan daha az çekici olarak değerlendirildiğini göstermektedir. Bunun tersi de olabilir: Çok çirkin bir fotoğrafın hemen sonrasında gösterilen normal güzellikte bir resim, olduğundan daha güzel olarak algılanır. Buna **zıtlık etkisi** denilmektedir. Buna karşılık çok çekici birinin fotoğrafıyla, daha az çekici birinin fotoğrafının birlikte gösterilmesi; az çekici olanın, olduğundan daha çekici olarak algılanmasını sağlayacaktır. Buna da **benzeştirme etkisi** denilmektedir.

Zıtlık Etkisi: İlk edinilen izlenime bağlı olarak, sonrasındaki izlenimin daha olumlu ya da daha olumsuz olmasıdır.

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

İZLENİMLERİ BÜTÜNLEŞTİRME

Biz insanların görünüş ve davranışlarından; hızla onların kişilikleri hakkında çıkar-samalarda bulunmaya geçeriz. Acaba bu ayrı ayrı çıkarsamaları genel bir izlenim bütünlüğüne nasıl dönüştürebiliyoruz. Aşağıda bunu sağlayan mekanizmaların ne-ler olduğu açıklanmaktadır.

Değerlendirme

Bir insan hakkındaki ilk izlenimin en önemli ve güçlü sonucu bir değerlendirme sağlamasıdır. Değerlendirme toplumsal algının en temel boyutudur. Değerlendir-melerimiz iyilik-kötülük, sevimlilik-sevimsizlik, temizlik-pislik, incelik-kabalık ni-telemeleridir. Ya da bir kişiyi seviyor muyuz, yoksa sevmiyor muyuz?

Olumsuzluk Etkisi

İzlenim oluşturmada insanlar olumsuz olarak nitelenebilecek özelliklere karşı da-ha duyarlıdırlar. Olumsuzlar daha çok dikkat çeker. Dolayısıyla bir insana ilişkin izlenimde bu olumsuz yanlar daha çok dikkate alınır. Dahası, olumsuz özelliklere dayalı değerlendirmelere, olumlulardan daha çok güvenilmektedir. Özellik ne ka-dar olumsuz ise, o kadar güvenilir sayılmaktadır. Olumsuz özelliklerin bir başka et-kisi; bütünü belirleyici olmasıdır. Bir tek olumsuz özellik, bütün olumlu özellikle-rin üstüne çıkarak kişi hakkında olumsuz izlenime yol açar. “Bir insanın adı çıka-cağına canı çıksın” özdeyişi bu gerçeğin bir ifadesidir.

Kişiyile ilgili olumsuzluğun türü ahlaksal ise; diyelim ki kişi dürüst olmayan bir davranış göstermişse; bu, o insanın ahlakıyla ilgili olarak alta yatan kötülüğü ko-nusunda kesin yargıda bulunmayı sağlar. Tersine olumlu davranışların iyiler kadar kötüler tarafından da gösterildiği varsayılır. Özet olarak söylemek gerekirse; olum-suz kişilik özelliği ya da özelliklerinin, birey hakkındaki genel izlenime olan etki-sinin olumlu olanlardan fazla olmasına olumsuzluk etkisi denilmektedir.

Olumluluk Yanlılığı

İnsanlar algıladıklarını yanlı değerlendirirler, ancak bu yanlılık olumlu değerlendiri-me şeklinde olmaktadır. Demek istediğim, biz insanları olumlu değerlendirme eği-limindeyiz. Bu olgu **olumluluk yanlılığı** olarak isimlendirilmektedir. Bu noktada yukarıda açıklanan “olumsuzluk etkisinin” olumluluk yanlılığı ile nasıl bağdaşabi-leceği akla gelebilir. Aslında her ikisi de birlikte işlemektedir. İnsanlar hakkında genellikle olumlu düşünmemizin nedeni, onların çoğu davranışlarının olumlu ol-masıdır. Bu doğaldır, çünkü toplumsallaşma sürecinde birey; nasıl davranması ya da hangi durumda doğru davranışın ne olacağı ve sonuçlarını duyarak, görerek ve yaşayarak öğrenmiştir. Öğrendikleri onu toplum yaşamına uygun davranmaya yö-neltir. Sonuçta insanlarla olan ilişkilerimizde genellikle beklediğimiz tepkileri alı-rız. Tersine, olumsuz bir davranış ya da davranışlarla karşılaştığımızda, bu kez olumsuzluk etkisi devreye girer.

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

Duygusal Bilgi

İnsanlar karşısındaki kişiye ilişkin değerlendirmelerinde onların duygusal durumlarından da etkilenirler. Çünkü insanlarda gözlediğimiz duygu ve heyecanları kullanarak, onların nasıl birileri olduğunu çıkarsarız. İlişkilerde bunu görmezlikten gelmek ya da yok saymak son derece zordur. Bir insandaki mutluluk duygu durumu, onun özellikleriyle ilgili izlenim edinmeyi kolaylaştırmaktadır. İzlenim edinmede kızgınlık durumu mutluluğa oranla daha az, duygunun olmaması ise en az etkili durumlardır. Ancak bir insan çıkarsama yapmada kendisine güveniyorsa, duygusal ipuçları ne olursa olsun kimi yargılara ulaşacaktır.

Bir insan hakkındaki farklı izlenimler birleştirilirken; bunu ortalama alma olarak isimlendirilen bir ilkeye göre yapmaktadır. Bu ilke nedeniyle çok olumlu olarak tanıdığımız birisinin istenmedik bir özelliğini ya da davranışını öğrendiğimizde onun gözümüzdeki değeri biraz düşecektir.

Anlam Yükleme

Bir kişi hakkında edinilen her yeni bilgiye yüklenen anlam; o kişi hakkında önceden bilinen bilgilere bağlı olarak değişmektedir. Sözelimi iyi-olumlu özelliklere sahip olarak tanıdığımız birisi ile çevrede kabadayı olarak bilinen birisinin iyi birer judocu olduklarını öğrendiğimizi varsayalım. Birinci kişi için judo biliyor olmak olumu olarak değerlendirilirken, ikincisinin judo bilmesi onu daha tehlikeli kılacağı için olumsuz görülecektir.

Tutarlılık Yükleme

İnsanlara ilişkin algılarımızın çoğu, iyilik ya da kötülük değerlendirmelerimize dayanmaktadır. Yani insanları önce “iyi” ve “kötü” sınıflarından birisine koymaktayız. Bir insanın öteki bütün özelliklerine ilişkin değerlendirmemiz; onun hakkındaki bu “iyi” ya da “kötü” değerlendirmelerimize bağlı olacaktır. İyi olarak değerlendirilenler olumlu bir çerçeveye yerleştirilir ve ona hep olumlu özellikler yüklenir. Tersine başlangıçta olumsuz bulunan birisine de olumsuz özellikler yakıştırılır. Bu eğilim “halo etkisi” olarak isimlendirilmektedir. Buna göre eğer bir insanı başlangıçta sevmişsek onu çekici, akıllı, cömert, becerikli vb özelliklere sahip biri olarak varsayabiliriz.

Şemalar

Başkaları hakkındaki bilgileri genellikle, onların ait olduğu sınıflara (sözelimi kadın ya da erkek olmaları) ilişkin kalıpyargı ve peşin hükümleri kullanarak işleriz. Bu önyargılar için kullanılan bir başka terim “şemadır”. Şemaların işlevleri arasında önemli olanları şunlardır:

- Bilgileri yalınlaştırıp örgütlediği için karmaşık bilgileri işlemeyi kolaylaştırır.
- Ayrıntıları anımsamada yardımcı olur.
- Bilgi işleme hızını artırır.
- Bilgilerimizdeki boşlukları doldurur.
- Yeni bilgileri yorumlayıp değerlendirmede yardımcı olur.

Şemalar kişiler hakkında (kişi şemaları) olabilir. Bunlar yaşamımızdaki önemli kişilerle ilgili zihinsel yapılarımızdır. Sözelimi herkesin Atatürk ile ilgili bir şeması vardır. Şemalar rollerle ilgili olabilir. Bunlar **rol şemaları** olarak isimlendirilmektedir. Sözelimi profesör, antrenör, garson vb. rollerle ilgili olarak geliştirdiğimiz şemalarımız vardır. Hemen hepimizin bir “dost insan”, “iyi öğretmen” ya da “lider” şeması vardır.

Rol Şemaları: Bunlar belli bir roldeki insanlar için elimizde olan, organize edilmiş kavramlardır.

“Adı çıkmış dokuza, inmez sekize” atasözünü, izlenimleri bütünleştirmede kullanılan hangi mekanizmayla ve nasıl açıklanabilir?



SIRA SİZDE

DAVRANIŞA NEDEN YÜKLEME

Başkalarıyla ilgili olarak yaptığımız en önemli çıkarsamalardan birisi, onların bazı şeyleri neden yaptıkları ya da yapmadıklarıyla ilgilidir. Hemen hemen her durumda davranışın nedenini belirleyerek niye o şekilde davranıldığını açıklamaya çalışırız. Grup içinde bir kişi neden hep kendisinden söz etme ihtiyacı duymaktadır? Bir başkası neden hiç konuşmaz? Falancalar birbirlerinden nefret ettiklerini söylerken ne oldu da aralarından su sızıyor?

Yükleme Kuramı (Atfetme Kuramı)

Yukarıda örneklenen türdeki sorulara yanıt veren kuramlardan birisi **“Yükleme Kuramı”** adıyla bilinmektedir. Bu kuram insanların davranışlarıyla ilgili “neden” sorusunu nasıl yanıtladıklarını bulmaya çalışmaktadır. Yükleme kuramı Fritz Heider (1958) tarafından geliştirilmiştir. Heider’e göre, davranışın nedenleri ya çevresel ya da kişisel faktörlere yüklenebilir. Ona göre insanlarda iki güçlü güdü vardır: Birincisi dünyayla ilgili tutarlı-geçerli bir anlayışa sahip olma; ikincisi, çevreyi denetim altında tutma güdüsüdür. Bunlar çevrede olup bitenleri kestirebilme ve denetim altında tutabilme ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Bir olay alışıldık-beklen-dik şekilde ortaya çıktığında “neden ya da niçin öyle oldu” sorularını sormayız. Çünkü o olay her zaman öyle olmaktadır; farklı bir şey beklemiyoruz ki... Burada nedensellik yüklememiz otomatik olarak işler. Ancak açıkça beklenmedik-olağan-dışı bir durum ortaya çıktığında bunun nedenini bilme ihtiyacı duyarız. Bir örnek vermek gerekirse; biz kırmızı ışıkta durur yeşilde geçeriz. Buna uymayan bir trafik düzeni yaşamı çekilmez kılacaktır. Aynı şekilde yolda giden bir arabanın aniden “u” dönüşü yapmasını beklemeyiz. Lokantada kuru fasulye sipariş ettiğimizde da-na haşlamanın gelmesi söz konusu olamaz. Yaşamımızı bu düzenliliklere göre kurmuşuzdur. Yaşamın bilinen şekilde yaşanacağına güvenmek durumundayız; yoksa dünya yaşanır olmaktan çıkacaktır.

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

“Bayram değil, seyran değil eniştem beni niye öptü?” deyişini yükleme kuramıyla açıklamaya çalıştığınızda neler söyleyebilirsiniz?



SIRA SİZDE

Uygun Çıkarsamalar Kuramı

Nedensellik yükleme, insanların yaptıkları ya da yapmadıkları şeylerin yani davranışlarının nedenlerini anlamaktır. İnsanların normal koşullarda yaptıkları davranışlar, olması gereken davranışlardır ve bunlar o kişinin özellikleri hakkında fazla bir bilgi vermez. Acaba hangi koşullarda yapılanlar bir insanın kişilik özelliklerini gösterebilir? Bir başka şekilde söylersek; hangi koşullar altında ortaya çıkan davranışlar kişilik özelliklerinin göstergesi olabilir? İnsanın gösterdiği bir davranışın o anki koşullar nedeniyle mi yoksa kişilik özelliklerinden mi kaynaklandığını açıklayan bir kuram “Uygun Çıkarsamalar Kuramı”dır. Bu kurama göre davranışın gerçekleştiği bağlama bakmak gerekmektedir. Bu bağlamda kullanılan ölçütlerden birisi toplumsal onaylanabilirlik ya da beğenirlik derecesidir. Diyelim ki iş için yapılan bir görüşmede aday işin gerektirdiği özellikleri yansıtacak bir izlenim yaratıldığında; adayın o özelliklere gerçekten sahip olduğunu söylemek zordur. Çünkü aday böyle bir izlenim yaratmak için özel çaba göstermiş olabilir. Aynı aday işin

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

gerektiği davranışları gösteremediğinde, görüşmeci onun kesinlikle iş için uygun olmadığını çıkarsayabilir.

Eğilimleri çıkarsamadaki bir başka ölçüt; kişinin yaptığı bir davranışı özgür iradeyle mi yoksa durumsal baskılar nedeniyle mi yaptığını bilmektir. Özgür iradeyle yapılan bir davranış, kişi hakkında daha çok bilgi vericidir.

Davranışın nedenlerini çıkarsarken, bir davranış yapanla ilgili istendik birçok sonuca yol açtığında; onun gerçek güdülerini çıkarsamak zordur. Ama davranışın tek bir sonucu varsa, o davranışın altında yatan güdü oldukça yüksek bir güvenle çıkarsanabilir.

Yapılan bir davranışın yapanın kişilik özelliklerinin bir sonucu olup olmadığını çıkarsamada kullanılan bir başka ölçüt; davranışın, kişinin toplumsal rolünün bir parçası olup olmadığını bilmektir. Bir polisin sokaktaki kavgayı ayırmak için müdahale etmesi onun görevi gereğidir. Ama sokaktan geçen biri bu müdahaleyi yapmaya çalıştığında onun yardımsever olduğunu çıkarsarız. Sonuç olarak başkalarının davranışlarının altındaki güdüyü çıkarsamaya çalışırken; önceden var olan beklentilerimizi kullanırız.

SIRA SİZDE



“İyi dost zor günde belli olur” atasözü , “uygun çıkarsamalar kuramı” ile nasıl açıklanabilir?

Birlikte Değişim Kuramı

Bir şeyin bir davranışın nedeni olabilmesi için; davranış olurken olması, o davranış olmadığında da olmaması gerekir. Birlikte değişim kuramına göre; nedensellik yüklemelerinde bulunurken, üç tür bilgidен yararlanılmaktadır. Bu bilgiler “tutarlılık bilgisi”, “belirginlik bilgisi” ve “yaygınlık bilgisi”dir.

Tutarlılık bilgisi, davranış zaman içerisinde ve farklı koşullarda değişiyor mu? Yağız’ın öğretmeniyle ilgili düşüncelerinde; zaman içerisinde herhangi bir değişim oluyor mu yoksa hep aynı mıdır? Yani öğretmeni beğenmediği zamanlar da oluyor mu? Ya da beğendiği korku filmleri de var mı?

Belirginlik bilgisi, bir durum karşısında gösterilen tepkinin o duruma mı özgü olduğuna yoksa, benzer bütün durumlarda da gösteriliyor olup olmadığına bakılır. Yağız; öğrenci olarak bütün öğretmenlerini değil de belli bir öğretmeni mi çok beğendiğini söylüyor? Ya da izlediği bu korku filmi için mi berbat diyor; yoksa korku filmlerini genel olarak mı sevmiyor?

Yaygınlık bilgisi, yukarıdaki öğretmen ve film örneğini kullanırsak; başkalarının da o öğretmenle ya da o filmle ilgili değerlendirmeleri Yağız’la benzeşiyor mu? Onlar da öğretmeni daha çok beğeniyor, filmi beğenmediklerini mi söylüyorlar?

YÜKLEME SÜRECİNDE YANLILIKLAR

Buraya kadar yazılanlardan şöyle bir sonuç çıkarılabilir: İnsanlar bir davranışın nedenini ya da nedenlerini açıklarken ussal ve mantıklı bir süreç izlemektedirler. Yani, davranışta bulunan kişiye ve ortama-kosullara ilişkin bilgilerimizi kullanarak niçin öyle davranıldığı konusunda çıkarsamada da bulunuruz. Ancak davranışların nedenlerini açıklarken kimi hataların yapılabildiği ortaya konulmuştur.

Temel Yükleme Hatası

Bir insanın yaptığı bir davranış; içinde bulunduğu koşullarla değil de onun genel eğilimleri ile yani kişilik özellikleri ve tutumlarıyla açıklama eğilimi, temel yükleme hatası olarak isimlendirilmektedir. Genellikle iş yoğunluğu fazla olan örgütler-

de (diyelim ki tapu dairesinde ya da nüfus idaresinde) çalışan birisinden bir yardım istediğimizde; o kişi bize soğuk, asık suratlı, sert görünmüşse; saygısız, kaba biri olarak niteleriz. Hâlbuki onun böyle bir izlenim bırakmasının nedeni kişiliği değil iş koşullarıdır. Onun bütün gün onlarca insanla yüzleştiğini, tekrar tekrar aynı şeyleri anlattığını, bazen tartıştığını düşünmez, görmezlikten geliriz.

Oyuncu-Gözlemci Yanlılığı

Oyuncu, bir davranışta bulunan, gözlemci ise onun davranışına tanık olan kişidir. Biz, başkalarının yaptığı hataları onların içsel özellikleriyle; kendimiz aynı hatayı işlediğimizde bunu durumsal faktörlerle açıklama eğilimindeyiz. Bunun nedeni, oyuncunun yaptığı bir davranış hakkında gözlemciden daha fazla bilgiye sahip olmasıdır. Kişi (oyuncu) kendisini daha iyi tanımaktadır. İkinci bir neden farklı bakış açılarından kaynaklanmaktadır. Gözlemci oyuncu ve onun davranışına odaklandığı için çevreyle ilgili koşulları -en azından tamamını-dikkate alamamaktadır. Buna karşılık oyuncu, yaptığı davranışı değil, içinde bulunduğu koşullara (mekan, diğer insanlar, o insanların beklentileri vb) bakmaktadır. Bu yanlılığın etkisi; gözlemci kendisini oyuncunun yerine koyduğunda (empati yapabildiğinde) azalmaktadır.

Yanlış Yanlılık Bilgisi

İnsanlar herkesi kendisi gibi bilmektedirler. İnsanların kendi davranış ve düşüncelerinin yaygınlığını-paylaşıldığını abartma eğilimi **yanlış yaygınlık bilgisi** olarak bilinmektedir. Dilimizdeki “kişiyi nasıl bilirsin, kendim gibi” deyimini tam da bunu anlatmaktadır. Ya da “herkesi kendin gibi mi biliyorsun!” ifadesiyle anlatılmak istenen de budur.

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

Kendine Hizmet Eden Yükleme Yanlılığı

Başarıdan pay çıkarıp, başarısızlıktaki sorumluluğu yadsıma eğilimine, kendine hizmet eden yükleme yanlılığı denilmektedir. İnsanlarda başarıyı sahiplenme, başarısızlığın sorumluluğunu ise başkalarına yükleme eğilimi oldukça yaygındır. Örneğin öğrenciler sınavda iyi not aldıklarında bu kendi başarılarıdır; kötü not aldıklarında ya sorular çok zordur, ya da öğretmen zayıf vermiştir. Takımlar iyi hazırlandıkları, iyi oyun çıkardıkları için maçı kazanırlar. Yenilme nedenleri ise kötü sahha, hakemin tarafgirliği, maça yoğunlaşamama, hiç biri değilse şanssızlıktır.

Özet



İzlenim oluşturma'nın birey yaşamındaki önemini açıklayabilmek.

İzlenim oluşturma; bir kişiyle kurulan iletişim süresince algılanan özelliklerin değerlendirilerek o kişi hakkında bir fikir oluşturma sürecidir. İki insan kısa bir süre için bir araya geldiklerinde bile birbirini hakkında karşılıklı izlenimler oluştururlar. Bu iki insanın birbirine nasıl davranacakları, birbirini ne kadar sevecekleri, ne kadar sıklıkla görüşecekleri vs. bu izlenimlere bağlı olarak şekillenecektir. Unutmamak gerekir ki, izlenime dayalı olarak yaptığımız kişilik çıkarımları, uzun zaman geçse bile değişmez. Toplumun doğru işleyebilmesi; bir dereceye kadar insanların yargılandığında isabetli olma derecesiyle ilgilidir.



İzlenim oluşturma'nın temel ilkelerini sayabilmek.

Bir insan hakkındaki izlenim çok az bilgiye dayalı olarak ve çok çabuk oluşturulur. İzlenim oluşturmada kişinin en çarpıcı özellikleri ile onu başkalarından farklı kılan özellikleri kadar; davranışın gerçekleştiği koşullar da esas alınır. İzlenim oluşturmada insanlar tek tek değil, belli grupların üyeleri olarak düşünülür ve eskiden var olan bilgiler kullanılır. Bizim kendi ihtiyaç ve amaçlarımız, algılamalarımızı etkilemektedir.



İzlenim oluşturmada kullanılan bilgileri örnekleylebilmek.

İzlenim oluşturma sürecinde insanların rol şemalarının önemli bir yeri vardır. Rol şeması, belirli rolleri olan insanlar (doktor, profesör, öğrenci, muhasebeci vb) hakkında sahip olduğumuz peşin hükümler anlamına gelmektedir. İzlenim oluşturmada kullanılan bir başka bilgi onun fiziksel görünümüdür. İnsanın özellikleri hakkında bir çıkarsamada bulunurken; öncelikle onun fiziksel görünüşü ve davranışları üzerine odaklanılır. Sözelimi bir kimsenin yüzündeki sakalın biçimine bakarak, onunla ilgili pek çok yargıya varılabilir. Bazen insanların yüzleri bile onlarla ilgili yargılara esas olabilmektedir.

İzlenim oluşturmada kullanılan üçüncü bir bilgi, bireydeki ayırıcı özelliktir. Ayırıcı özellik ilk bakışta göze çarpan özellik ya da özelliklerdir. Bir durumu ayırıcı-çarpıcı kılan özellikler parlaklık,

boyut (çok büyük ya da çok küçük olma), genelden farklı olma, hareket, gürültülü olma ya da yeni olma vb. özelliklerinden biri ya da birkaçının birlikte olmasıdır. Herhangi bir durumda ya da ortamda alışılmamış, farklı bir hareket, onu daha çarpıcı-dikkat çekici yapar. Ayırıcı özelliğin izlenim edinmedeki önemi; bir kere ayırıcı özellikler daha çok dikkat çeker. İkincisi, ayırıcı özelliğe sahip insanlar, bulunulan ortamda daha etkili olarak algılanırlar. Ayırıcı özellik bir sosyal grubun özelliği ise, grubun öteki bütün özellikleri o kişiye atfedilir.

Davranışları esas alarak bireyin kişilik özelliklerine ilişkin çıkarsamalarımızı da izlenim edinmede kullanırız. Karşılaştığınız bir kişinin görünüş, davranış, hatta mimik ve jestleri gibi gözlenebilir özelliklerinden; hızla, onun nasıl bir insan olduğuna yani kişilik özelliklerine ilişkin çıkarımlarda bulunmaya yöneliriz. Biz insanların çok yalın çok basit gözükken bir davranışından; onun bütün kişiliği ile ilgili çıkarsamalarda bulunabiliriz. İnsanı kişilik özellikleriyle tanımlama, onu davranışlarıyla tanımlamaktan daha ekonomik ve kolaydır. Çünkü bireyin davranış özelliklerini sayıp-dökmek yerine onun kişilik özelliklerini (tembel, çalışkan, dost canlısı, sorumsuz, halk müziği düşkünü vb) kullanırız. İnsanları tanıma düzeyi arttıkça, onları kişilik özellikleriyle anlatma düzeyi de yükselir.

Cinsiyet, ırk ve toplumsal sınıf gibi gruplara ayırma da algılamamızı etkiler Biz insanları en genel anlamda, görünüşteki doğal benzerliklerine göre sınıflara ayırırız. Sözelimi onları “kadın” ya da “erkek” sınıflarından birisine sokarız. Aynı şey insanları farklı ırklara ya da başka toplumsal gruplara sokmada da geçerlidir. Sınıflara ayırma veya gruplama işlemi çok hızlı ve otomatiktir; ne zaman alır, ne de düşünce gerektirir. Bir bireyin belli bir grubun üyesi olduğunu bildiğimizde; onunla ilgili yargılarımızda, o gruba ait şemalarımızı kullanırız. Çünkü gruba yerleştirme; grubu temsil eden prototiple ilgili kalıpyargıları harekete geçirmektedir.

Toplumsal algı bağlamdan da etkilenmektedir. Bağlam etkisi iki şekilde olabilmektedir: Zıtlştırma etkisi ve benzeştirme etkisi. Çok çekici bir

yüz fotoğrafının hemen sonrasında, gösterilen daha az çekici bir yüz fotoğrafı; olduğundan daha az çekici olarak değerlendirilir. Çok çirkin bir yüz fotoğrafından sonra gösterilen normal güzellikte bir fotoğraf da, olduğundan daha güzel olarak algılanır. Buna zıtlık etkisi denilmektedir. Buna karşılık çok çekici birinin fotoğrafıyla, daha az çekici birinin fotoğrafı birlikte gösterildiğinde; az çekici olanın, olduğundan daha çekici olarak algılanır. Buna da benzeştirme etkisi denilmektedir.



İzlenimlerin nasıl bütünleştirildiğini açıklayabilmek.

Bir insan hakkındaki ilk izlenimin en önemli sonucu bir değerlendirme yapmaya olanak sağlamasıdır. Değerlendirme toplumsal algının en temel boyutudur. İzlenim oluşturmada insanlar olumsuz olarak nitelenebilecek özelliklere karşı daha duyarlıdır. Olumsuz özellikler daha çok dikkat çeker. Dahası, olumsuz özelliklere dayalı değerlendirmelere, olumlulardan daha çok güvenilmektedir. Özellik ne kadar olumsuz ise, o kadar güvenilir sayılmaktadır. Hele kişiyle ilgili olumsuzluğun türü ahlaksal ise; bu, o insanın ahlakının kötülüğü konusunda kesin yargıda bulunmayı sağlar.

Biz insanları olumlu değerlendirme eğilimindeyiz. Bu olgu olumluluk yanlılığı olarak isimlendirilmektedir. İnsanlar hakkında genellikle olumlu düşünmemizin nedeni, onların çoğu davranışlarının olumlu olmasıdır. İnsanlarda gözleyebildiğimiz duygu ve heyecanları kullanarak da, onların nasıl birileri olduğunu çıkarırsınız. Bir insan hakkındaki farklı izlenimler birleştirilirken; bu, ortalama alma olarak isimlendirilen bir ilkeye göre yapılmaktadır. Bu ilke nedeniyle çok olumlu olarak tanıdığımız birisinin istenmedik bir özelliğini ya da davranışını öğrendiğimizde onun gözümüzdeki değeri biraz düşecektir.

Bir kişi hakkında edinilen her yeni bilgiye yüklenen anlam; o kişi hakkında önceden bilinen bilgilere bağlı olarak değişmektedir. İnsanlara ilişkin algılarımızın çoğu, iyilik ya da kötülük değerlendirmelerimize dayanmaktadır. İnsanın öteki bütün özelliklerine ilişkin değerlendirmemiz; onun hakkındaki bu “iyi” ya da “kötü” değerlendirmelerimize bağlı olmaktadır.



Davranışa neden yükleme kuramlarının özelliklerini betimleyebilmek.

İnsanlar hemen her durumda bir insanın yaptığı bir davranışın nedenini bilmeye, niye o şekilde davrandığını açıklamaya çalışırlar. Bu konuda geliştirilen kuramlardan birisi “yükleme kuramıdır” (atfetme kuramı). Bu kuram insanların davranışlarıyla ilgili “neden” sorusunu nasıl yanıtladıklarını bulmaya çalışmaktadır. Yükleme kuramını geliştiren Heider’e göre, davranışın nedenleri ya çevresel ya da kişisel faktörlere yüklenebilir. Bir olay alışıldık-beklendik şekilde ortaya çıktığında “neden ya da niçin öyle oldu” sorularını sormayız. Çünkü hep öyle gördük, farklı bir şey beklemiyoruz ki... Burada nedensellik yüklememiz otomatik olarak işler. Ancak beklenmedik-olağandışı bir durum ortaya çıktığında bunun nedenini bilme ihtiyacı duyarız.

İnsanın gösterdiği bir davranışın o anki koşullar nedeniyle mi yoksa kişilik özelliklerinden mi kaynaklandığını açıklayan bir kuram “uygun çıkar-samalar kuramıdır”. Bu kurama göre davranışın gerçekleştiği bağlama bakmak gerekmektedir. Bu bağlamda kullanılan ölçütlerden birisi toplumsal onaylanabilirlik ya da beğenirlik derecesidir. Beğenilmek amacıyla yapılan davranışlar kişilik özelliklerini göstermez. İnsanların *özgür iradeleriyle yaptıkları bir davranış*, kişi hakkında daha çok bilgi vericidir. Yine *davranışın tek bir sonucu varsa*, o davranışın altında yatan güdü oldukça yüksek bir güvenle çıkarsanabilir. Yapılan bir davranışın yapanın kişilik özelliklerinin bir sonucu olup olmadığını çıkarsamada kullanılan bir başka ölçüt; davranışın, kişinin *toplumsal rolünün bir parçası* olup olmadığını bilmektir.

Birlikte değişim kuramına göre, bir şeyin bir davranışın nedeni olabilmesi için; davranış olurken olması, o davranış olmadığında da olmaması gerekir. Birlikte değişim kuramına göre; nedensellik yüklemelerinde bulunurken, üç tür bilgiden yararlanılır. Bu bilgiler “tutarlılık bilgisi”, “belirginlik bilgisi” ve “yaygınlık bilgisi”dir.



Yükleme sürecinde yapılan yanlışlıkları örnekleyebilmek.

İnsanlar, başkalarının ya da kendilerinin yaptığı davranışların nedenlerini açıklarken kimi hatalar yapabilmektedir. Bir insanın yaptığı bir davranış; içinde bulunduğu koşullarla değil de onun genel eğilimleri ile yani kişilik özellikleri ve tutumlarıyla açıklama eğilimi, temel yükleme hatası olarak isimlendirilmektedir. Biz, başkalarının yaptığı hataları onların içsel özellikleriyle; kendimiz aynı hatayı işlediğimizde bunu durumsal faktörlerle açıklama eğilimindeyiz. Bunun bir nedeni, davranış sahibinin yaptığı bir davranış hakkında; onu yargılayandan daha fazla bilgiye sahip olmasıdır. İkinci bir neden yargıda bulunan, bireyin davranışına odaklandığı için çevreyle ilgili koşulları en azından tamamını dikkate alamamaktadır. Bu yanlışlığın etkisi; empati yapabildiğinde azalmaktadır.

İnsanlar herkesi kendisi gibi bilmektedirler. İnsanların kendi davranış ve düşüncelerinin yaygınlığını-paylaştığını abartma eğilimi yanlış yaygınlık bilgisi olarak bilinmektedir. Yükleme sürecindeki bir başka yanlış tutum; başarıdan pay çıkarıp, başarısızlıktaki sorumluluğu yadsıma eğilimidir. Buna kendine hizmet eden yükleme yanlışlığı denilmektedir. İnsanlarda başarıyı sahiplenme, başarısızlığın sorumluluğunu ise başkalarına yükleme eğilimi oldukça yaygındır.

Kendimizi Sınayalım

1. Bir kişi hakkındaki **ilk** izlenimler, o kişiyle ilgili aşağıdaki durumların hangisinde daha etkilidir?
 - a. Arkadaşlık kurulup kurulmayacağını kestirmede
 - b. Muhtemel psikolojik sorunlarını kestirmede
 - c. İş yaşamında başarılı olup olmadığını kestirmede
 - d. Ailesiyle olan ilişkilerini kestirmede
 - e. Davranışlarının yöneten güdülerini kestirmede
2. İzlenim oluşturmada **en kolay** algılanıp kullanılan bilgi aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Kişilik özellikleri
 - b. Gözlenebilen özellikler
 - c. Güdüler
 - d. Karakter özellikleri
 - e. İçinde bulunulan koşullar
3. Bir kişinin yüz renginden içkici olduğu yargısına varmak, izlenim edinmede hangi bilgi türünün kullanıldığını göstermektedir?
 - a. Rol şeması
 - b. Ayırıcı özellik
 - c. Fiziksel görünüm
 - d. Gruplama
 - e. Bağlam etkisi
4. Bir çocuğun evinden kaçtığı, 11 yaşında olduğu ve sokakta yaşadığı öğrenildiğinde bu çocukla ilgili değerlendirmede kullanılabilecek bilgi türü aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Fiziksel görünüm
 - b. Rol şeması
 - c. Ayırıcı özellik
 - d. Gruplama
 - e. Bağlam etkisi
5. Aşağıdakilerden hangisi kadın ve erkeklerin katıldığı bir toplantıda ayırıcı bir özellik **değildir**?
 - a. Alışılmadık giysilerinin olması
 - b. Grubun en uzun boylusu olması
 - c. Sürekli itirazda bulunmaması
 - d. Sıkça toplantı salonuna girip çıkması
 - e. Kadın olması
6. Aşağıdakilerden hangisinin **olumsuzluk** etkisi daha fazladır?
 - a. Yalancı şahitlik yapma
 - b. Hırsızlık yapma
 - c. Yalan söyleme
 - d. Sözünde durmama
 - e. Cinsel tacizde bulunma
7. Bir kişiyle ilgili farklı izlenimlerin birleştirilmesinde geçerli olan ilke aşağıdakilerin hangisidir?
 - a. Olumluluk yanlılığı
 - b. Olumsuzluk etkisi
 - c. Tutarlılık yükleme
 - d. Ortalama alma
 - e. Benzeştirme etkisi
8. Yükleme Kuramının hareket noktası aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Hangi koşullarda yapılan davranışlar bireyin kişilik özelliklerini gösterir.
 - b. Yapılan bir davranış hangi durumda o anki koşullara bağlanabilir.
 - c. Beklenmedik davranışların altında yatan nedenleri bulmaya çalışmak.
 - d. Hangi davranışlar bireyin kişilik özelliklerini gösterir.
 - e. Beğenilme isteği davranışları nasıl etkilemektedir.
9. Aşağıdaki hangi davranış onu yapan hakkında daha bilgi vericidir?
 - a. Davranışın, kişinin görevi gereği olup olmadığı
 - b. Kişinin özgür iradesiyle yapılan bir davranış
 - c. Davranışın iki ya da daha çok sonucunun olması
 - d. Davranışın beğenilme güdüsüyle yapılıp yapılmadığı
 - e. Davranışın onaylanma kaygısıyla yapılıp yapılmadığı
10. Bir davranışı bütünüyle bireyin kişiliği ve tutumlarıyla açıklama yanlılığı aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Temel yükleme hatası
 - b. Oyuncu yanlılığı
 - c. Gözlemci yanlılığı
 - d. Yanlış yanlılık bilgisi
 - e. Oyuncu-gözlemci yanlılığı

Yaşamın İçinden

“

Gülümsemenin Kültürlerarası Anlam Farkı

Ehliyet ve ruhsat alımıyla ilgili birime gelen insanların, bu belgeler için fotoğraf çekilmeleri gerekir. Amerikalılardan fotoğrafları çekilirken gülümsemeleri istendiğinde, itiraz etmeden hatta keyif alarak bu isteği yerine getirmektedirler. Bir gün, fotoğraf çektmek için kameranın karşısına geçen Japon gülümsemeyi reddeder. Japon için gülümsemede yanlış olan nedir? Sorunun yanıtı, gülümsemenin Japon için taşıdığı farklı anlamda yatmaktadır.

Amerika'da gülümseyen bir insan kibar ve güvenilir olarak nitelendirilmektedir. Birbirlerine gülümseyen insanlar karşılıklı güven yaratırlar. Asya ülkelerinde ise gülümsemek farklı anlamlara gelebilmektedir. Ehliyetine yapıştıracak fotoğrafı için gülümsemeyi reddeden Japon, ehliyet almayı hak ettiği için ciddi olması gerektiğini düşünmektedir. Onun için gülümsemek, böylesine ciddi bir başarıyı alaya almaktır. Japonya, Kore ve Hindistan gibi pek çok ülkede insanlar utandıklarında, üzülüklerinde, özür dilemek istediklerinde ve nadiren mutlu olduklarında gülümserler. Başka birçok ülkede olduğu gibi gülücük arkadaşlık ya da mutluluk ve güveni çağrıştırmamaktadır.

Farklı kültürlerde davranışların algılanışındaki farklılıklar çoğu zaman problem yaratabilmektedir. Örneğin Koreli pazarlamacı ya da satıcılar gülümsediklerinde çocukça ve bazen de aptal olarak algılanabilirler. Gülücük gülücüktür fakat bazen kişisel ve kültürel farklılıkları da ortaya koyar (Taylor, Peplau ve Sears, 2000, s. 90).

”

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a Yanıtınız yanlış ise “İzlenim Oluşturmanın Birey Yaşamındaki Yeri” konusunu tekrar okuyunuz.
2. b Yanıtınız yanlış ise “İzlenim Oluşturmada Kullanılan Bilgiler” konusunu tekrar okuyunuz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “İzlenim Oluşturmada Kullanılan Bilgiler” konusunu tekrar okuyunuz.
4. d Yanıtınız yanlış ise “İzlenim Oluşturmada Kullanılan Bilgiler” konusunu tekrar okuyunuz.
5. e Yanıtınız yanlış ise “İzlenim Oluşturmada Kullanılan Bilgiler” konusunu tekrar okuyunuz.
6. e Yanıtınız yanlış ise “İzlenimleri Bütünleştirme” konusunu tekrar okuyunuz.
7. d Yanıtınız yanlış ise “İzlenimleri Bütünleştirme” konusunu tekrar okuyunuz.
8. c Yanıtınız yanlış ise “Davranışa Neden Yükleme” konusunu tekrar okuyunuz.
9. b Yanıtınız yanlış ise “Davranışa Neden Yükleme” konusunu tekrar okuyunuz.
10. a Yanıtınız yanlış ise “Yükleme Sürecinde Yanlılıklar” konusunu tekrar okuyunuz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Bu atasözü “olumsuzluk etkisi” mekanizmasıyla açıklanabilir. İnsanlar olumlu özellikleri kadar olumsuz tutum ve davranışlarıyla da bilinir ve anılırlar. Dahası biz, insanları tanımlamada olumsuz-istenmeyen özelliklere daha çok güveniriz. Bu atasözü de olumsuzluk ifade etmektedir ve olumsuz bir izlenimi-nitelemeyi silmenin ne kadar zor olduğunu ifade etmektedir. Sıkça kullandığımız “tembelin teki”, “onun Allah birdir dediğine inanmayacaksın”, “yanardöner adamın tekidir”, ...”sakın aldanma vardır bir çıkarı” gibi dilimizdeki pek çok deyim, hep olumsuzluk etkisi mekanizmasının ürünüdürler.

Sıra Sizde 2

Yükleme ya da atfetme kuramının ilk ortaya koyan Heider; insanlara özgü iki temel güdüden söz etmektedir. Birincisi çevremizdeki dünya hakkında tutarlı, öğeleri biri biriyle uyumlu bir görüş oluşturma; ikincisi ise çevremizi denetim altında tutma güdüleridir. Bu kuram, insanların davranışlarının altında yatan nedenleri anlama

isteğini vurgular. Bir bireyin davranışı, ya o kişiye ait özelliklerinden ya da o bireyin içinde bulunduğu çevresel koşullardan kaynaklanır.

Sorudaki söz; insanların bayramlarda öpülmesini anlıyoruz; çünkü bütün bayramlarda insanlar öpüşürler. Ama bayram dışında öpülmek hiç de alışılmış bir durum değil ve bir nedeni olmalı. Yükleme kuramına göre bu neden bireyin kendisinden ya da içinde bulunduğu koşullardan kaynaklanabilir.

Sıra Sizde 3

İnsanların her gün yaptığı ve kendisinden beklenen davranışlar, olması gereken davranışlardır. Ancak bunlar o kişinin nasıl birisi olduğu hakkında fazlaca bir bilgi vermez. O zaman şu sorunun yanıtını vermek gerekir: Acaba hangi koşullarda yapılanlar bir insanın kişilik özelliklerini gösterebilir? İnsanın gösterdiği bir davranışın o içinde bulunulan koşullar nedeniyle mi yoksa kişilik özelliklerinden mi kaynaklandığını açıklayan kuram “Uygun Çıkarsamalar Kuramı”dır.

Yukarıdaki atasözü, dost bilinen insanların normal koşullarda gösterdiği tutum ve davranışların, sıkıntılı durumlarda farklılaşabileceği gerçeğini dile getirmektedir. Uygun çıkarsamalar kueramı; böylesi değişiklikleri açıklamak için:

1. Davranışın gerçekleştiği bağlama bakmak gerektiğini;
2. O davranışın altında yatan güdünün bir başka ölçüt olabileceğini;
3. Kişin, yaptığı davranışı özgür iradesiyle mi yoksa kimin zorlayıcı koşullar-baskılar nedeniyle mi yaptığına ve
4. Yapılan davranışın, kişinin toplumsal rolünün bir parçası olup olmadığına bakmak gerekir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Bilgin, N. (1991). **Sosyal Psikolojiye Giriş**, 2. Basım, Editör: Nuri Bilgin, Ege Üniversitesi, Ed.Fak.Yayınları, No: 48.
- Franzoi, S. L. (2000). **Social Psychology**, Second Edition, McGraw Hill.
- Freedman, J.L.; Sears, D. O.; Carlsmith, J. M. (1993). **Sosyal Psikoloji**, 2. Baskı, Çev.:Ali Dönmez, İmge Kitabevi Yayınları: 76.
- Goldstein, J. H. (1980). **Social Psychology**, Academic Press, Inc.
- <http://www.psikoloji.gen.tr/modules.php?name=News&file=article&sid=53>
- Semerci, B. (26 Mayıs 2009). *Seçimler ve sosyal algı* <http://arsiv.sabah.com.tr/2009/02/21/ct/haber.FDE33DB5A3404D8BA2338112A5E82FB6.html>
- Michener, H.A.; Delatmar, J.; Schwartz, S.H. (1986). **Social Psychology**, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Taylor, S. E.; Peplau, L. A.; Sears, D.O. (2000). **Social Psychology**. Tenth Edition, Prentice Hall.

3

Amaçlarımız

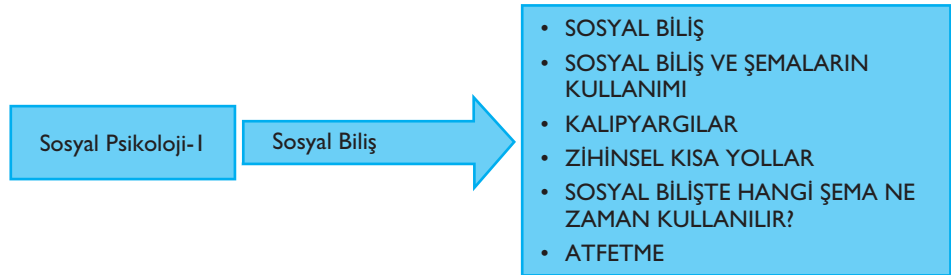
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- sosyal sınıflamanın niçin önemli olduğunu açıklayabilecek;
- şemanın tanımını yapabilecek;
- şemaların, yargıda bulunurken sağladığı avantajlara örnekler verebilecek;
- kalıp yargının ne olduğunu ve işlevlerini açıklayabilecek;
- zihinsel kısa yolların ne olduğunu ve işlevlerini açıklayabilecek;
- sosyal bilişte kullanılacak şemanın seçiminde etkili olan faktörleri tanımlayabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Sosyal sınıf
- Prototip
- Bilişsel şema
- Kalıp yargı
- Zihinsel kısa yol
- Atfetme

İçindekiler



Sosyal Biliş

GİRİŞ

Yukarıdaki örnek olaylar; insanlar hakkında çok az bilgi sahibi olunduğunda bile, rahatça karar verebildiğimizi göstermek için yazıldılar. Bu örnekler çoğaltılabilir. Sözelimi doğulu, Trabzonlu, Bursalı, Urfalı ...ya da köylü, kentli, işçi, patron, bankacı, avukat, siyasetçi, asker, komünist, şeriatçı... denildiğinde onların ne olduğu; fiziksel ve toplumsal özellikleri; iyi mi kötümü olduğu... gibi hazır bilgiler gelir aklımıza. Demek istediğim, hemen hepimizin bu gruplarla ilgili söyleyecek iyi-kötü sözü vardır. İsimleri geçtiğinde, aklımıza onlarla ilgili belli-kalıplaşmış yargılar gelir ve onları değerlendirirken bu yargıları, esas alırız. Hiç düşündünüz mü. Bu yargıların kaynağı nedir? Bu kişi, grup, görev vb için nasıl yargıda bulunuyoruz? Bu tür soruların yanıtı “**sosyal biliş**”tir. İleriki sayfalarda, sosyal biliş kavramın içeriğini daha yakından göreceğiz.

Sosyal Biliş: Toplumsal dünyaya ilişkin bilgileri yorumlama, analiz etme, anımsama ve kullanma biçimimizdir.

SOSYAL BİLİŞ

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

Hepimiz bir insan, bir olay hakkında karar verirken; yanlışa düşmemek için ya da en az yanlış yapmak için, onlarla ilgili bilgilere ulaşarak karar vermek isteriz. Keşke bütün kararlarımızı gerekli bilgilere ulaştıktan sonra verme lüksümüz olabilseydi. Ancak kabul edersiniz ki, bu ne pratiktir, ne de her zaman mümkün olabilmektedir. Sonuç olarak başkaları hakkında karar verirken, çok kez hızlı olmak ve eldeki bilgilerle yetinmek zorundasınız. Ancak insanoğlu buna çözüm olabilecek karar verme stratejileriyle donanmıştır.

Aşağıda önce kişiler ya da olaylar karşısında hızla karar vermemizi sağlayan sürecin nasıl işlediğini göreceğiz, sonra da sözünü ettiğimiz karar verme stratejilerini örneklerle tanıtacağız.

Sosyal Sınıflama

Çevremizdeki olayları, insanları, öteki canlıları, eşyaları, hatta fikirleri kolayca bilmek isteriz. Bilmek için de, onların her birini, zihnimizde oluşturduğumuz belli türlerin-sınıfların içine yerleştiririz. Örneğin karanfil, gül, çiğdem... benzer özelliklere sahip oldukları için; biz onları aynı sınıfa dahil etmişiz, adına da “çiçek” demişiz. Nitekim çiçek denildiğinde gözümüzün önüne gelen; bir bilişsel yapı, yani bir özellikler bütünü vardır. Dolayısıyla adını bilmediğimiz, daha önce hiç görmediği-

Sosyal Sınıflama: İnsanları, ortak özelliklerine göre gruplara ayırmadır.

Prototip: Bir sınıfın özelliklerini en iyi temsil eden elemandır.

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

miz bir bitkiye “Bu bir çiçektir” diyorsak, o bitkide çiçeklerde olan ince bir sap, ucunda renkli yapraklar, belki kokusu olduğu içindir.

Biz benzer şekilde insanları da türlere ayırıyoruz ve adına da “**sosyal sınıflama**” diyoruz. Bu türlere-sınıflara ayırma konusu için uzmanlar, kalbin kanı pompalaması, ya da akciğerin kanı temizlemesi yaşam için ne kadar önemliyse; nasıl insan bunlar olmadan yaşayamazsa, sosyal sınıflama yapmadan da yaşayamaz.

Peki biz bu sınıflamayı nasıl yapıyoruz? Uzunca bir süre, bir türün üyesi olmanın belli özelliklere sahip olmayı gerektirdiği düşünülürdü. Örneğin bir hayvanın vücudu üç bölümden oluşuyorsa, altı ayağı, bir dış iskeleti ve hızlı üreme sistemi varsa; onun bir böcek olduğunu söyleriz. Eğer bu saydığımız özelliklerden bir ya da bir kaç yoksa böcek olabileceğini düşünmeyiz.

Daha sonra yapılan araştırmalar, sınıflandırmanın, bir türün bütün elemanlarının sahip olduğu özelliklerden çok, o türü temsil eden tipik elemana göre yapıldığını göstermiştir. Bir sınıfın özelliklerini en iyi temsil eden elemana, o türün modeli (prototipi) diyoruz. **Prototip**, türü temsil eden ve bizim zihnimizde olan bir modeldir. Prototip bir sınıfın zihnimizdeki en iyi temsilcisi olarak görüldüğü için, karşılaşılan her yeni eleman, prototipe uygunluğu oranında grubun elemanı olarak değerlendirilir.

Yukarıdaki açıklamalardan şunu çıkardınız sanırım; bir kimse zihninizdeki prototipe uymadığı için onu yanlış bir sınıf içine dahil ettiğinizde; onunla ilgili kararlarınızda, dolayısıyla yaptıklarınızda hata ihtimali fazla olacaktır. Son yıllarda erkek hemşirelerin sayısı arttı, hiç onları doktorlarla karıştırdığınız ya da onlara hemşire dediklerinde şaşırdığınız oldu mu? Bu doğaldır; çünkü bizim kafamızdaki hemşire prototipi, beyaz önlüklü, kepli ve bayandır. Dilimize yerleşen “Her kuşun eti yenilmez”, “Herif çetin ceviz çıktı” özdeyişleri, prototip konusundaki yanılgılarımızı ifade etmektedir.

Bizim esas konumuz insanlar olduğu için, şu bilinen gerçeğe bir kez daha dikkat çekmek istiyorum. Sosyal sınıflamada yani insanları belli özelliklerine göre gruplara ayırmada ilk yaptığımız, onları görülen fiziksel özelliklerine göre sınıflamaktır. Evrensel olarak yapılan bir sınıflama ırka, cinsiyete, yaşa ve çekiciliğe göre yapılandır. İnsanları bu özelliklerine göre sınıflamayı o kadar sık yapıyoruz ki, otomatikleşmiştir, hiç üzerinde düşünmeyiz bile.

Bunu sadece insanlar için mi yapıyoruz? Değil tabi. Gördüğümüz her şeye bir açıklama getirmede zihnimiz sanki sonsuz bir kapasiteye sahip. Örneğin sokakta gördüğünüz bir kalabalığın, kavga eden birileri nedeniyle mi, yoksa bir trafik kazası nedeniyle mi oluştuğunu, bir miting mi, bir sünnet alayı mı ya da bir tören geçişi mi olduğunu, bir futbol maçından çıkanlar mı, yoksa sinemadan çıkanlar mı olduğunu... hemen anlarız. Bildiğiniz dükkan çeşitlerini, eşya, yiyecek-icecek, giysi türlerini düşünün, bildiğiniz şarkı-türkü sözlerini, akraba-arkadaş olarak tanıdıklarınızı ve onların her biri hakkında bildiklerinizi düşünün. Sizce bu kadar şeyin kafamızda olması ve ihtiyaç olduğunda anımsanması gerçekten şaşırtıcı değil mi!... Bu önemli bir noktadır ve insanların karşılaştıkları bir durumdan nasıl sonuç çıkardıkları, nasıl yargıya vardıklarının esasıdır. Demek istediğim, çevrede karşılaştığımız her bir durum için; zaman alıcı ve ayrıntılı problem çözme işine kalkışmadan, genellikle zihnimizdeki bilgi deposundan, o olayı yorumlayacak bilgi kümesini (ki biz buna “**şema**” diyoruz) kullanarak gerekli açıklamayı yaparız. Ve şemalarla yapılan açıklamalar çok hızlı, etkili ve otomatik olarak, yani farkında olmadan yapılmaktadır.

Nasrettin Hoca'nın “Ye kürküm ye” isimli fıkrası prototip konusuyla ilişkilendirilebilir mi? Nasıl?



SIRA SİZDE

SOSYAL BİLİŞ VE ŞEMALARIN KULLANIMI

Şema, kimi kavram ya da uyaranlara ilişkin organize edilmiş, biçimlendirilmiş biliş setleridir. Daha basit olarak söylersek; şemalar, herhangi bir şey hakkında, geçmiş yaşantılarımıza bağlı olarak oluşturulan inanç ve beklentilerdir. Bir şemanın, ilgili sınıftaki her elemana uygulanabileceği varsayılır. Örneğin beyaz önlüklü ve boy-nuna stetoskop asmış bir bayanı, doktor sınıfına koyarız: Eğitim düzeyi yüksek, çeşitli hastalıklar ve onların iyileştirilmesi konusunda bilgili, reçete yazma yetkisinin olduğunu kabul ederiz (Morris, 2002). Şemalar, belli kişiler, toplumsal roller, kendimiz ve kimi objelere ilişkin tutumlar olabileceği gibi, gruplara ilişkin “kalıpyargılar” ya da toplumsal olayların algılanmasına ilişkin de olabilir.

Şemaların Düzeni

Şemaların önemli bir özelliği, bir düzene sahip olmalarıdır. Şemaların hem soyut ve genel öğeleri, hem de daha somut ve biri biriyle bağlantılı öğeleri vardır. Örneğin hepimizin kafasında bir “kokteyl parti” şeması vardır. Nedir bu şema? Kokteyller genellikle, mesai bitimine doğru ya da akşamları birilerinin evinde ya da lobi benzeri yerlerde düzenlenir. Kokteyllerde konuklar, ev sahibi ve servis elemanları bulunur; çeşitli yiyecekler ve bolca alkollü ve/veya alkolsüz içecekler bulunur. Bu içecekler ev sahibi ya da servis elemanlarınca ikram edilir. İnsanlar ayakta bir şeyler yiyip içerken birbirleriyle sohbet ederler. Kokteyllerde örneğin dansöz oynatılmaz ya da şarkıcı çıkmaz. Sözüün özü, hepimizin kafasında açık-seçik, belli bir düzeni olan bir dereceye kadar soyut bir kokteyl parti resmi vardır.

Ama diyelim ki, bir sanat galerisinin açılışında, davetlilere peynir ve şarabın ikram edildiği bir kokteyl düzenlenebilir ya da falanca elçilikte, diyelim ki ülkesinin kuruluşu nedeniyle düzenlenen bir kokteyl parti; katılanları, sunulan yiyecek ve içecekler bakımından çok daha zengin olabilir. Ancak bu kokteyller, ayrıntıda ne kadar farklı olursa olsun, bizdeki soyut kokteyl şemasına temel elemanları aynı kalacaktır.

Şemaların Avantajları

Şemaların yaşantımızdaki önemi aşağıda ana başlıklarıyla açıklanmıştır (Taylor, Peplau ve Sears, 2000).

Şemalar Bilgiyi Kullanmamıza Yardımcı Olurlar

Şemalar önemlidir; çünkü çok miktardaki bilgiyi hızlı ve ekonomik bir şekilde değerlendirmemize yardımcı olmaktadır. Gerçekten de, bilgilerin işlenmesini değişik şekillerde ve etkili olarak yapmamızı sağlarlar. Eski bilgileri anımsamamızı, yeni bilgileri yorumlamamızı, bunlara dayanarak bir yargıya varmamızı ve hem fikir olup olmadığımızı değerlendirmemizi sağlarlar. Neyin doğru olabileceğini kestirmemize yardımcı olarak, mevcut bilgimizdeki boşlukları doldururlar. Dahası gelecekte olabileceklerle ilişkin beklentilerimizi şekillendirerek hazırlıklı olmamızı sağlamaktadırlar.

Şemalar Anımsamamıza Yardımcı Olurlar

Hafızamız, geçmişteki olayların ya da kişilerin şemaları varsa, aklımız daha iyi çalışır. Çünkü sahip olunan şema, beraberinde pek çok ayrıntıyı da getirmektedir. Bir araştırmada (Cohen, 1981; Aktaran: Taylor, Peplau ve Sears, 2000), araştırmaya katılanlara bir karı-kocayı evlerinde görüntüleyen bir video izlettirilir. İzleyenlerin yarısına, kadının bir kütüphaneci, diğer yarısına ise garson olduğu söylenmiştir. Çünkü kadının kimi özellikleri (gözlük takması, salata yemesi, şarap içmesi ve piyano çalması) kütüphaneci şemasına uyuyordu. Öteki özellikleri ise (odada bir bowling topunun olması, bir kitaplığın olmaması, çikolatalı doğum günü pastası yemesi) ise garson şemasına uyuyordu. Daha sonra araştırmaya katılanlardan, izledikleri videonun ayrıntılarını anımsamaları istendi. Kütüphaneci ve garson şemalarıyla tutarlı yukarıdaki ayrıntıların daha iyi anımsandığı görüldü.

Şemayla tutarlı şeyler, şemayla ilgisi olmayan şeylerden daha iyi anımsanmaktadır. Bunun nedeni, şemayla ilişkisi kurulamayan materyali öğrenmenin zorluğu olabilir.

Ancak belirtmek gerekir ki, şemayla tutarsız-uyumsuz olan şeylere her zaman daha az anımsanır diye birşey yoktur. Kimi zaman şemayla çelişen bir bilgi, şemayla tutarlı bir bilgidен daha iyi anımsanır.

Mesleğinizin sizdeki şeması ile uyuşmayan davranış ya da tutumlar sergilediği için unutmadığınız bir arkadaşınız oldu mu? Onda unutmadığınız o tutum ya da davranış neydi?

Şemalar Bilgi İşlemeyi Hızlandırırlar

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

Ancak şemalar her zaman bilginin işlenişini hızlandırmaz. Kimi durumlarda iyi kurulmuş bir şemaya sahip olmak, işlenmesi gereken oldukça karmaşık bir bilgi yığını ile karşılaşıldığında işleri yavaşlatır. Bunun gerekçesi “Bekara karı boşamak kolay” ya da “Cahil cesur olur” deyişlerinden çıkarılabilir.

Şemalar Otomatik Yargıda Bulunmaya Yardım Ederler

Şematik sürecin önemli bir başka özelliği, bazı şemaya dayalı kararların, bizim bilinçli herhangi bir çabamız olmaksızın ortaya çıkmasıdır. Diyelim ki yeni tanıştığınız bir kimse sizde dost insan izlenimi bıraktıysa; size o kişiye “dost insan” şemanızdaki kibar, efendi, yardımsever, sıcak, güvenilir gibi özellikleri de atfedersiniz ve bunu yaptığınızın farkında bile olmazsınız. Edinilen bilgi, belli bir şemayı kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde işaret ettiğinde ya da şemanın içerdiği kişi ya da yaşam alanına ilişkin güçlü duygusal yakınlığınız olduğunda, bu otomatik yakıştırmalar daha çok ortaya çıkar. Örneğin kendilerini çok iyi tanımadığım halde yaşıncinsiyeti ne olursa olsun, Azerbaycanlılara ve onlarla ilgili her konuya karşı özel bir ilgi, sevgi, yakınlık duyarım. Çünkü ailem oradan gelmedir ve oranın insanlarına, oranın topraklarına ait öykülerle büyüdüm ben.

Şemalar Bilgideki Boşlukları Doldurur

Bir konuda sahip olduğumuz bilgide boşluklar varsa, şema bu boşlukları doldurmada bize yardımcı olur. Örneğin dağda eşkiya peşinde koşan jandarmalarla ilgili

bir sohbet sırasında, onların ne giydiğini bilmiyorsak, onları belli bir üniforma içinde tahayyül ederiz. Hemşirelerin şefkatli ve yardımsever; kralların, soğuk ve kibirli olacaklarını düşünürüz. Şemamızda olmayan bilgilere, şemayla tutarlı ayrıntılar eklenerek tamamlanır.

Şemalar Yorumlamaya Yardımcı Olurlar

Şemalar, belli bir alandaki bilginin, bu alanla ilgili başka bilgilerle nasıl ilgili olduğunu söyler ve belirsiz durumları yorumlamada yardımcı olurlar. Örneğin bir çocuk doktoru, bir çocuğun kabakulak olduğunu teşhis ettiğinde; bu teşhis, onun kabakulakla ilgili her türlü kararı güvenle vermesini de sağlar; Bu hastalığa nasıl yakalanmış olabilir, hangi belirtiler ortaya çıkacak, hastalığın seyri ne olacak, hangi tedavi yapılacak vb. Ama kabakulakla ilgili şeması olmayan birisinde yukarıda saydıklarımızın hiçbirisi olanaklı değildir. Duymuşsunuzdur bazı hastalıklara teşhis konulamıyor; çünkü doktorların o hastalıkla ilgili belirtileri ilişkilendireceği bir şeması yoktur. Şöyle de denilebilir: O hastalığın belirtileri, doktorun kafasındaki hiçbir hastalık şemasına uymamaktadır. Bir şemanın yorumlamaya yardımcı olabilmesi için gelişkin-sağlam olması gerekir.

Şemalar Beklentiler Oluşturur

Şemalar, ne olacaktır beklentisini de içerir. Bu beklentiler, belli bir durumu ne kadar iyi ya da kötü bulduğumuz kararını da verdirtir. Yaşantı beklentilerle uyduğunda sonuç mutluluk verici olabiliyorken, beklentilerin ihlali, sıkça mutsuzluk verici olarak yaşanır. Hepimiz mesleğimizin eğitimini alırken; doğal olarak iyi bir yaşam sürdürmenin beklentisi içerisinde oluruz. Ama iş yaşamında o beklentileri bulamadığımızda hayal kırıklığı yaşarız. Pek çok insan için durum bu değil mi!... Tarih bilginizi yoklarsanız, beklentilere bağlı yoksunlukların, toplumdaki kargaşa ve isyanların önemli nedenlerinden birisi olduğunu göreceksiniz. Yine düşünecek olursak; her başa geçen hükümetten kendimizle, mesleğimizle, ülkemizle ilgili çeşitli beklentiler içine gireriz. Olmadığında sinirlenir, hatta çok sert tepkiler de gösteririz. Öyle ki, bazen beklentilerimizde hayal kırıklığına uğrattığı için hükümetteki bir partiyi seçimde sıfıra indirir, sıfırdakini de hükümet yaparız oylarımızla.

Şemalar Duyuşlar İçerir

Duyuş, şemanın içeriğine ilişkin sahip olduğumuz duygulardır. Örneğin hemen hepimiz politikacılarla ilgili oldukça iyi, açık-seçik bir şemaya sahibiz. Bu şemada politikacının ne yaptığı, ne tür insanların politikacı olduğu, ya da politikacı olmak için ne yapmak gerektiğinin yanı sıra, politikacı şemamız bizim politikacı kavramına ilişkin kimi duygularımızı da içerir. Yani, kimimiz politikacılara ilişkin olumlu duygular besler; onları toplum yararına yasa yapıcılar olarak görürken; bazılarımız sinsi, bencil, makam düşkünleri olarak duyumsarız.

Edindiğimiz bilgiler, yaşadıklarımız, görüp duyduğlarımız belli bir şemayla uyumlu olduğunda, o şemaya ilişkin duyuşumuz pekişmektedir. Üzücü bir örnek ama, Türk siyasetleriyle ilgili olarak son yıllarda olup da bilebildiklerimiz, onlarla ilgili olumsuz yargılarımızı pekiştirmiştir. Birisi ortak bir tanıdığınız hakkında; diyelim ki kötü şeyler anlattığında, sizin de o kişiyle ilgili olumsuz düşünceleriniz varsa “Onu bana anlatma, ben onun ne mal olduğunu iyi bilirim” dediğimiz durumdur anlatmak istediğimiz.

Duyuş: Şemanın içeriğine ilişkin sahip olduğumuz duygulardır.

Öncelik Etkisi: Bir kişi hakkında edinilen ilk izlenimlerin sonrakileri belirlemede esas olması ve sonrakilerden daha etkili olmasıdır.

Arkadaş, meslektaş ya da sevgili olduğumuz ya da olabileceğimiz insanlar; bizim için çok değerli oldukları için, yaşamımıza girdikleri andan başlayarak onları şemalarımızın eleğinde eleriz. Başlangıçta genel şemamızı esas alarak hızlıca bir izlenim sahibi oluruz. Zamanla bu yakınlarımıza ilişkin zihin dosyalarımıza yeni bilgiler ekleriz. Araştırmalar, bir kişi hakkında edinilen ilk izlenimlerin, sonradan eklenen bilgilerin değerlendirilmesinde de baz alındığını göstermektedir. Sevdiğiniz bir kimsede göreceğiniz bir kusuru, hemen “olur böyle şey” ya da o davranış için sevdiğiniz haklı çıkarak gerekçeler bulur ve kolayca bağışlırsınız. Bunun tersi de doğrudur. Birisi için olumsuz düşünüyorsanız, ağzıyla kuş tutsa bu düşüncenizi değiştiremez (Morris, 2002). Bu duruma “**öncelik etkisi**” denilmektedir. Öncelik etkisi, “algı” ile ilgili üniteye daha ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Öncelik etkisi için insanlar düşünen “bilişsel cimriler” olarak nitelenmektedir. Bunun anlamı, bir kişiyle ilgili olarak öğrendiğimiz yeni ayrıntıları inceleyip değerlendirmeye yerine; zihinsel çabalarımızda pintice davranır, onunla ilgili ilk izlenimimize –önyargılarımızla edinilmiş bir izlenim olsa bile- güvenir, yeni bilgiyi göz ardı ederiz.

Bir kişiye ya da bir duruma ilişkin şemamızın bizde uyandırdığı duygular, kimi koşullarda değişebilir. İnsanlar, ilk izlenimlerinin hatalı olabileceği konusunda uyarıldıklarında, öncelik etkisi zayıflamakta hatta etkisizleşebilmektedir. Diyelim ki can-cığer bir arkadaşınız, bir gün size öyle bir davranışta bulundu ki, ona ilişkin duygularınız alt üst oldu; ne yapacağınızı nasıl düşüneceğinizi bilemez duruma düştünüz. Onu çok iyi tanıyorsunuz, onunla ilişkinizde kendinizi iyi biliyorsunuz; ama o davranışına bir açıklama getirmekte zorlanıyor, ne yapacağınızı bilemiyorsunuz. Bir kez daha vurgulamakta yarar var, ilk izlenim kalıcı olan izlenimdir ve doğru olmadığı zaman bile davranışımızı etkilemektedir.

Şematik sürecin yukarıda açıklanan avantajlarına karşın, kimi dezavantajları da var. Şemaların yaşamımıza getirdiği kolaylıklardan söz ederken kimilerine değindiğimiz dezavantajların pek çoğu kesin olarak kusur ve önyargılardır. Şemalarımızın içeriğine uygun düşen bilgileri doğru olarak kabul etmek; bilgilerimizdeki noksanlıkları şemamızda olmayan, ama şemayla uyumlu gözüken bilgilerle tamamlamak; çok uygun olmasa da şemamızın karar ve davranışlarımızda esas olması, bütünüyle şemaların sorumluluklarıdır. Aşırı basitleştirmeye kolayca yanlış düşebiliriz. Şematik bilgi işlemin; hız, etkililik ve olayları kavranabilir ve kestirilebilir kılması gibi üstünlükleri vardır. Ancak insanı yanlış yoruma götürmesi, doğru olmayan beklentiye sokması, tepkilerde esneklik tanımaması gibi dezavantajları da var.

KALIP YARGILAR

Bu ünitenin başlarında, sosyal sınıflamadan söz ederken, sosyal sınıflamanın, insanları belli gruplara dahil etmemize olanak sağladığını söylemiştik. Ancak bu süreç orada kalmaz. Bu gruplara giren insanların kişilik özelliklerine, yeteneklerine ilişkin belli inançlar vardır. Bu inançlar toplumsaldır ve çevreden öğrenilmiştir. Sosyal sınıfların özelliklerine ilişkin inançlara **kalıpyargı** (stereotypes) denilmektedir. Kalıpyargı cinsiyet, ırk, meslek, fiziksel görünüş, yerleşim yeri, bir örgüt ya da gruba üye olma gibi ayırt edici bir özelliğe dayanan bir şema türüdür. Toplumsal bilgileri ele alış biçimimizi etkilemeleri bakımından önemli oldukları için burada ayrıca ele alınarak biraz daha ayrıntılı olarak incelenecektir. Yukarıda verdiğimiz milletvekili örneğini ele alalım: Diyelim ki, bir milletvekili ile tanıştınız; hemen zihninizdeki milletvekili grubuna ait kalıpyargı harekete geçer ve o milletvekilini sizdeki kalıpyargıya sahip biri olarak görürsünüz. Bu anlamda kalıpyargı in-

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

sanları kategorilere koyma ve aralarında hiçbir fark görmeksizin belli özelliklere sahip olarak düşünme biçimidir.

Kabul edersiniz ki, bir sınıfın bütün üyelerinin, o sınıf için varsaydığımız bütün özellikleri göstereceğini düşünmek pek mantıklı değil. Kaldı ki çoğumuz, kalıpyargılarımızı muhtemel yargılara dayanarak oluşturmaktayız; yani belli gruplardaki insanların kabaca belli özellikler gösterdiğini düşünürüz. Örneğin polislerin tarafsız, dürüst, yardımsever oldukları kalıpyargısı nedeniyle sokakta başımız sıkıştığında gözümüz öncelikle polis arar. Ama şu da gerçek ki, çok azımız bütün polislerin hizmette dürüst, yardımsever olduğunu düşünürüz.

Kadınlara yönelik başat kalıpyargılardan birisi, duygusal, kolay heyecana kapılabilen, nazik oldukları şeklindedir. Bir kişi hakkında güvenilir bilgilerden çok basit kalıpyargılara dayanarak karar verdiğimiz için, örneğin kadının yukarıdaki özelliklere sahip olmasını bekleriz; öyle olmadığını anlayınca da hayal kırıklığına uğrarsınız.

“Olmayasn üç beldenin birinden; Darende’den, Gürün’den, Divriği’den” deyişini kalıpyargıyla açıklayınız.



SIRA SİZDE

Kalıpyargıları Harekete Geçiren Faktörler

Bir kişiyi belli bir toplumsal grup içerisine soktuktan sonra, onun fiziki görünümünün verdiği ipuçları kalıpyargının harekete geçirilmesi ya da etkisizleştirilmesinde önemli olmaktadır. Fiziki özellikleri belli bir sosyal sınıfın kültürel prototipine çok uygun olan bir kimsenin, büyük bir olasılıkla o sınıfın kalıpyargısına uygun tutum ve davranışlar göstermesi beklenir. Örneğin doğulu, kalın bıyıklarının uçları yukarı kıvrılmış, boyu uzun, omuzları geniş, ilk 2-3 düğmesi açık gömleğinden göğüs kolları taşan, ceketini omuzlarına atmış; çevresine, “Alçak dağları ben yarattım” gibi bakan genç adamla; ince yapılı, düzgün giyimli, insanlarla göz göze gelmekten kaçınan, bacaklarını birleştirerek oturan, biriyle karşılaştığınızda hangisini güçlü, kavgacı, kendine güvenen gruba sokarsınız? Benzer şekilde homoseksüel birisi, diyelim ki avcı, araba tamir edebiliyor, iyi içki içiyorsa; onu, homoseksüelliğini bilenler dışında hiç kimse, asla homoseksüel grubuna sokmaz. O halde, kalıpyargıları harekete geçiren faktörlerden birisi, bireyin dahil edildiği grup için düşünülen özellikleri göstermesidir.

Kalıpyargısal Düşünmenin İşlevleri

Kalıpyargısal düşünmenin açıkça görülebilecek en temel niteliği “çabukluğu”dur. Belli koşullarda derhal harekete geçmek için temel oluşturur. Gerçekten de kalıpyargılar, düşünmenin kısa yollarıdır; ilk kez karşılaştığımız insanlara ilgili olarak; geçerli ve zengin bilgiler sağlarlar (Franzoi, 2000)

Cinsiyet Bilgisi Sıkça Kalıpyargılar Üzerine Kuruludur

Kadının toplum içindeki yerinin zaman içerisindeki değişmelerine karşın, araştırmalar, cinsiyet kalıpyargısının değiştiğine ilişkin çok az kanıt olduğunu söylüyor. Örneğin 25 ülkede yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, insanlar arasında erkekler kadınlardan daha baskın, bağımsız ve serüvencidirler. Kadınların ise daha duygusal, alçakgönüllü ve batıl inançlı olduğuna inanılmaktadır.

Erkeğin sahip olduğu düşünülen kişilik özelliklerine erkeklik-erillik; kadının sahip olduğu düşünülen kişilik özelliklerine ise kadınlık-dişilik denilmektedir. Eril

psikolojik özellikler toplumsal yaşamda başarılı olmak için kullanılan özellikler üzerinde dururken, dışıl özellikler daha çok ev ve özel yaşamındaki koruma, yetiştirme görevleriyle özdeşleştirilmiştir. Bu cinsiyet stereotipleri sadece farklı kültürlerde değil, farklı yaş, medeni durum, eğitim düzeyinde ki insanlarda da bulunmuştur.

Kalıpyargılar Sıkça Yanıltıcı İlişkiler Üzerine Kuruludur

Kalıpyargılardan söz ederken, belli gruplara belli özellikler yakıştırdığımızı söylemek istiyoruz. Örneğin Kayserililere belli özellikler atfedilir. Açıkgözdürler, ticari kafaları iyi çalışır, işlerini bilirler falan. Kayserililer için böyle düşünen birine sorsak, “Neden onlar hakkında böyle düşünüyorsun?” herhalde varsa kendi ya da başkalarının yaşadıklarını, hatta duyduklarını gerekçe gösterecektir. Dolayısıyla çoğumuzun kafasındaki Kayserili prototipi; yukarıda saydığımız “ticari kafa”, “işini bilme” gibi özelliklerle (kalıpyargılar) birleşmiştir. Aynı ilişkiyi mesela Ankaralılarla kurmayız. Bu örnekte, iki değişken (örnekte Kayserili olmakla ticari kafa) arasındaki çok küçük ya da hiç olmayan bir ilişkinin olduğu inancı; **yanıltıcı ilişkilendirme** olarak bilinmektedir ve oldukça güçlü bir inançtır.

Bu yanlış ilişkilendirme nedeniyle kim bilir kaç kişi için hiç de hak etmedikleri değerlendirmeleri yapıyoruzdur. Örneğin dini vecibelerin yerine getirilmesi konusunda çok katı bir kimseyseniz; onların gereğini yapmayanları acaba nasıl görüyorsunuz? Ya da tersi. Sadece okudukları gazeteyle, üye oldukları derneğe, arkadaş oldukları insanlara, giyim-kuşamlarına, memleketlerine, etnik kökenlerine, çocuklarını gönderdikleri okula, tatilde yaptıklarına... bakarak, çok az ya da hiç tanımadığımız insanlar hakkında ne çok “bilgi” üretebildiğimizi hiç düşündünüz mü?

Kalıpyargılarla Düşünme, Daha Çok Gücünün Özelliğidir

Araştırmalar, kalıpyargı terimleriyle düşünmenin, bir kişinin toplumdaki güç düzeyiyle ilgili olduğunu göstermektedir. Örneğin sizin amiriniz ya da komutanınız hakkında bildikleriniz, komutanın/amirin sizin hakkınızda bildiklerinden daha fazladır. Hiç düşündünüz mü bunun sebebi nedir! Çünkü bir toplumda güç sahipleri, daha güçsüz olanları çeşitli şekillerde yönetmekte ve denetlemektedirler. Dolayısıyla astların üstlerine karşı daha dikkatli olmaları gerekmektedir. Astlar özellikle zihinlerindeki yönetici kalıpyargısına pek uymayan üstlerle karşılaşırken, onunla ilgili daha çok bilgi edinmek istemektedirler. Bu doğaldır. Çünkü ast, üstünün hangi durumda nasıl davranacağını kestirebilmek, dolayısıyla üstünden gelebilecek zararları önlemek istemektedir.

Yukarıdakinin tersine üstler, görelili olarak astlarla çok daha az ilgilidirler. İlgilenmeleri gerektiğinde de, onları kalıpyargıya göre değerlendirirler. Bunun iki nedeni olabilir: Birincisi, zaman sınırlılığı, uğraşılacak işlerin çokluğu nedeniyle, üstler kalıpyargı düşünceyle yetinmek zorunda kalmaktadırlar. İkinci bir neden, astların üstlerin yaşamları üzerinde çok az ya da hiçbir etkileri yoktur. Dolayısıyla onları yakından tanımak için zaman ve emek harcamaya gerek de yoktur.

Güç sahibi olanların kendilerine bağlı çalışanları genellikle memur, polis, asker, sekreter vb. kalıpyargılarla değerlendiriyor olmaları, bunun ille de öyle olması anlamına gelmez. Tam tersine iyi yöneticiler, birlikte çalıştığı astlarını farklı özellikleri, üstünlük ve zayıflıkları olan insanlar olarak tanımaya çalışırlar.

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

ZİHİNSEL KISA YOLLAR

Bilişsel cimrilik stratejisini benimsediğimizde; sıkça, yargıda bulunurken bize yardımcı olacak zaman kazandırıcı zihinsel kısa yollar peşinde oluruz. Sorun çözme süreci çok fazla zaman ve dikkat gerektirdiği için, sıkça bu karmaşık sorun çözme-yi basite indirgeyen kısa yollara başvururuz. Bu kısa yollar, çevreden aldığımız bilgileri işlememiz-değerlendirmemiz için bizdeki şemaların harekete geçmesini sağlar. İleriki sayfalarda, zihinsel kısa yollar üzerinde duracağız.

Zihinsel kısa yollar çok az düşünce gerektirir; kişi, sadece kısa yolu tutar ve kararını verir. Daha önce üzerinde durduğumuz kalıpyargılar zihinsel kısa yolu kullanarak karara ulaşmanın bir örneğidir. Kalıpyargılar ve öteki zihinsel kısa yolların avantajı, karar verilmesi-yargıya varılması gereken bir konuda, ilgili olabilecek pek çok bilgiyi göz ardı ederek hızlı davranmamızı sağlamasıdır. Tabi ki farklı bir açıdan baktığımızda bu üstünlük, aynı zamanda apaçık bir zayıflıktır. Çünkü bu zihinsel kısa yollar, sıkça önyargılı ve yanlış sonuçlar getirebilmektedir. Aşağıda zihinsel kısa yolların üç tanesi açıklanmıştır:

Temsililik Kısa Yolu

Eşim anlatmıştı. Kirli sakal dediğimiz sakalıyla ve pek özenli olmayan kıyafetiyle bir arkadaşının kızının düğününe gitmek durumunda kalmış. Az sayıdaki tanıdıklarıyla otururken, karşı çaprazında oturan orta yaşın üzerindeki iki bayanın, kendisiyle ilgili konuşmalarını şöyle aktarmıştı: “Bayanlardan birisi çaktırmadan başıyla beni işaret ederek kim olduğumu sordu. Öteki “tanımıyorum, herhalde Kars’ın köylerindendir” dedi. Sonrasında bana hoş geldin diyen bir öğretmen arkadaş onların yanına oturduğunda ona sordular. Profesör olduğumu öğrendiklerindeki şaşkınlık dolu yüz ifadeleri hiç gözümden gitmiyor”. Sizce o bayanlar niçin o kadar şaşırılmışlar? Şaşırılmışlar çünkü eşimin görüntüsü onların kafasındaki profesör resmiyle bağdaşmamıştır. O olsa olsa Kars’ın herhangi bir köyünden düğün için gelmiş tarım, ya da hayvancılıkla uğraşan biri olabilirdi. Bu insanların sıkça kullandıkları bir zihinsel kısa yol örneğidir.

Temsili kısa yol, insanların bir toplumsal sınıf üyesi olmasını, o sınıfın prototipine ne kadar uygun olduğuna bakarak karar verme eğilimidir. Eşimi kısa sakalı ve sokak giysisi ile gören bayanlar, onun olsa olsa bu düğün için gelmiş bir köylü olabileceğini düşünmüşlerdir.

Dikkatinizi çekmiştir temsili kısa yol; bizim, birilerini hangi sınıfa dahil etmemiz gerektiği konusunda hızla karar vermemize yardımcı olmaktadır. Peki kalıpyargıyla temsili kısa yolu birlikte düşündüğünüzde aralarındaki farkı görebildiniz mi? Kalıpyargısal düşüncede, bireyi önce bir toplumsal gruba sokuyor, sonra o gruba atfedilen özellikleri anımsıyoruz; ama temsili kısa yolda, yukarıdaki süreci tersine çeviriyoruz. Yani bireyin sahip olduğu özelliklere bakarak onu bir toplumsal grup içine dahil ediyoruz.

Bilinirlik Kısa Yolu

Polis otoları olay yerine giderken ne kadar sık kaza yapmaktadır? Asker adaylarının ne kadarı komando olmak istemektedir? İnsanların bu tür sorulara yanıt verme de kullandıkları ortak yollardan birisi, akıllarına gelen örneği kullanmaktır. Eğer tanıdıklarınız arasında komando olmak isteyenlerin sayısı çok ise, gençler arasında komando olmak isteyenlerin çok fazla olduğunu düşünürsünüz. Yine olay yerine giderken kaza yapan ekip sayısının fazla olduğu bilgisine sahipseniz, yanıtınız “ol-

Temsililik Kısa Yolu:

İnsanların bir toplumsal sınıf üyesi olmasına, o sınıfın prototipine ne kadar uygun olduğuna bakarak karar verme eğilimidir.

dukça sık” olacaktır. Kolayca anımsanabilen örneklerin, ya da anımsadığınız bilgilerin karar vermede esas alınması, bilinirlik kısa yolu olarak isimlendirilmektedir.

Temsililik kısa yolunda olduğu gibi, bilinirlik kısa yolu için de çok az bir bilişsel çaba gerekmektedir. Eğer olay yerine giderken kaza yapılan örnekleri anımsarsanız, olay yerine giden ekiplerin sık kaza yapabildiklerini rahatça söyleyebilirsiniz; yok böyle bir kaza bilmiyorsanız çok az ya da hiç kaza yapılmadığını söylersiniz.

Birçok koşulda, bilinirlik kısa yolu doğru yanıtlar sağlamaktadır. Eğer bir konu ile ilgili örnek ya da örnekleri kolayca anımsayabiliyorsak, bunun bir nedeni o tür bir çok olay olduğu içindir. Dolayısıyla bilinirlik, oluş sıklığının iyi bir tahmini dir denilebilir. Bununla beraber, önyargı, kimi olguların toplam frekansını değiştirmeden onları artırıp eksiltebilir. Demek istediğimizi bir örnekle açıklayalım: Örneğin, siz Muşlu iseniz ve görev yaptığınız yerdeki bütün Muşlu polisler arkadaşınız ise, burada en çok polis Muş’tan var diyebilirsiniz. Buna karşılık hiç Muşlu arkadaş olmayan da, ilgili bir soruya “burada hiç Muşlu yok” diyebilir. Bunların her ikisi de yanıltıcıdır elbet.

Simülasyon Kısa Yolu

Diyelim ki, babanızın arabasını ödünç alarak bir düğüne gittiniz ve orada bir kaza yaptınız, araba hurdaya oldu. “Babanız, arabasının parçalandığını öğrendiğinde acaba ne düşünecek?” Sorusuna nasıl yanıt verirdiniz? Babanız ve onun kriz anlarında nasıl tepkiler verdiğini düşünebilir; bulduğunuz yanıtları zihninizden geçirerek babanızdan bekleyebileceğiniz olası çeşitli davranış biçimleri gelir aklınıza. Kooperatifteki evin aylık taksitlerini ödemeyi kesecek. “Canın sağ olsun, sana ve çocuklara birşey olmadı ya” deyip geçecek. “Nasıl parçaladınsa öyle de tamir ettireceksin; nereden para bulursan bul, beni ilgilendirmes; arabayı aldığın gibi isterim” diyecek. Bu olasılıklardan kolayca aklınıza gelenin, bu olayda babanızın takınacağı tavır olacağını düşünürsünüz. Bu karar verme tekniği simülasyon kısa yolu olarak bilinir.

SIRA SİZDE



4

“Aklıma gelen başıma geldi” deyişini kullanarak simülasyon kısa yolunu açıklayabilir misiniz?

SOSYAL BİLİŞTE HANGİ ŞEMA NE ZAMAN KULLANILIR?

Diyelim ki iki kişinin bir odada telaşla bir şeyler aradığına tanık oldunuz. Onların ne yaptığını nasıl karar verirsiniz? Bir başka deyişle hangi şemanın bu durum için kullanılacağına nasıl karar verirsiniz? Örneğin eğer bu iki kişinin oda arkadaşı olduklarını, evlerinde fare beslediklerini biliyorsanız ve de farelerin yerde duran kafesi boş ise, kaybolan farelerini aradıklarını düşünebilirsiniz. Aksi halde çevreden sağladığınız bilgiler, hangi şemanın hemen harekete geçirileceğine olanak veremeyecektir. Acaba bu iki kişi kaybettikleri birşeyi mi arıyor? Bunlar hırsız mı? Yoksa onlar, uyuşturucu peşindeki sivil polis memurları mıdır? İleriki sayfalarda, insanların bilgiyi yorumlamak için kullanılacak şemanın seçiminde etkili olan faktörler üzerinde durulmaktadır.

Çevre

Hangi şemanın kullanılacağına en açık ve güçlü belirleyicisi, bilginin kendi yapısıdır. Yani, şemalar bilginin doğal ortamıyla ilgilidir. Söylediklerimizi örnekleyelim: Eğer futbol maçı izliyorsanız, sahada nelerin olup bittiğini değerlendirmek için futbol ile, futbolcuyla, amigoyla ilgili şemanızı kullanacaksınız, Çevredeki bilgi hangi

şemaların kullanılacağını gösterecektir; dolayısıyla futbol örneğinde siz çelik-çomak ya da tenis maçı şemalarını değil futbol şemanızı kullanacaksınız.

Ancak biz sonuç çıkarırken, yani karar verirken çevresel bilgilerin tümünü kullanmayız, Daha çok anlamlı, yapılanmış bilgi kümelerini seçeriz. Örneğin kaleye gönderilen top ve kalecinin kurtarışı, bir oyuncunun çalımlarla top sürüp pas vermesi; sahada sergilenen ikili mücadele ve onun sonucunda yapılan kasti fauller dikkatimizi çeken bilgi kümeleri olabilir. Hangi bilgi kümelerine dikkat edeceğimiz, bizim kendi deneyimlerimiz ve beklentilerimizce belirlenmektedir.

Farklılık

Bilginin yorumlanması için hangi şemanın kullanılacağını etkileyen bir başka faktör çevresel farklılıktır. Başka insanların davranışlarını yorumlamamız, onlarla ilgili hangi bilgilerin çevre tarafından farklı kılındığına bağlıdır. Örneğin içlerinde Ayşe olmasa sadece erkeklerden oluşacak bir grupta, onun cinsiyeti özellikle farklılık olacak ve dolayısıyla kadın şemasına göre yorumlanabilecektir. Halbuki birden çok bayan ve erkekten oluşan bir grupta Ayşe'nin herhangi bir davranışı belki de hiç dikkat çekmeyecektir.

Roller

Birileri hakkındaki bilgileri düzenlemek için ne yapmak gerektiği araştırılırken, rol şemaları, kişisel özelliklerden önce düşünülür. Dışa dönük olmanın (komedyen olma, politik bir lider olma ya da kabadayı olma gibi) birçok yolu vardır, ancak somut bir rolü (bir politikacı olmak gibi) yerine getirmenin yolları görece olarak birkaç tanedir. Sonuç olarak rol şeması birçok boyutla ilgili olarak sağladığı kapsamlı bilgilerle, bilgi verici, zengin ve anlaşılırdır. Roller kendilerine özgü çeşitli çağrışımlara da neden oldukları için, kişisel özelliklerden daha ayırt edicidirler. Dahası rol şemaları anımsamayı kolaylaştırmaları bakımından da kişisel özelliklerden daha yararlıdırlar.

Öncelik

Bir kişi ya da ortamın analizi için hangi şemanın kullanılacağı, sıkça, o kişi ya da ortamla ilgili olarak edinilen ilk bilgiye bağlı olmaktadır. Diyelim ki birisi size Mustafa'yı "Falanca sendika başkanlığı seçiminde başkan adaydır" diye tanıtırırsa; siz Mustafa'yı ve yapacağı davranışları, iyi bir sendika temsilcisi olup olamayacağı açısından değerlendirme eğilimine gireceksiniz. Dahası kimi tutum ve davranışlarını; kısmen de olsa, onun başkanlığa adaylığını koymuş olması açısından değerlendireceksiniz. Öncelik kısa yolunun önemli olmasının bir nedeni, insanlar düzenlenmiş bir yapıya en başından sahip olduklarında, o yapının bilginin yorumlanmasını ve içselleştirilmesini etkilemesidir.

İpucu Verme

Bir durumu değerlendirmek için son zamanlarda kullandığımız bir şema varsa, muhtemelen benzer yeni bilgilerin yorumlanmasında da o şemanın bilgileri kullanılacaktır. Diyelim ki, birim amiriniz yaptığı toplantıda; sizleri haklı olarak, işinizde dalga geçtiğiniz, kaytardığınız için azarladı; ve bu konuda titiz davranmanız için dikkatinizi çekti. Toplantıdan çıktıktan sonra öğle yemeğine giderken arkadaşınız Veysel'le karşılaştınız. Veysel neşeli bir şekilde 5 gün rapor aldığını söyledi. Veysel'deki neşeyi nasıl değerlendirirsiniz? Büyük olasılıkla birim amirinizle yaptığınız

toplantıda, sizler için sergilediği şemaya uygun olarak, Veysel'in rapor almasını kaytarıcılık olarak görebilirsiniz. Halbuki amirinizle yaptığınız toplantıda, grip salgını olduğu, herkesin sağlığına özen göstermesi, hastalık belirtisi gösterenlerin tedavi konusunda titiz davranmalarının istendiğini düşünün. Böyle bir toplantı sonrasında Veysel'in rapor almasını, muhtemelen olumlu olarak değerlendireceksiniz.

Önem

Çevreden gelen bilgileri değerlendirmek için hangi şemaların ve kaç farklı şemanın kullanılacağına bir belirleyicisi de bilginin önemidir. Karar vermeyi gerektiren koşullar görece olarak önemsiz olduğunda, insanlar şemaya dayalı kararlarını görece olarak daha çabuk ve çok az bir düşünmeyle verebilirler. Örneğin harekete geçirecekleri şemayı, edinilen bilgiler arasında hangisinin önemli olduğuna göre belirlerler. Buna karşılık verilen kararın doğuracağı sonucun önemli olacağı durumlarda ya da karar verme de bir kişi sorumlu olduğunda, o kişi karar için durumu daha titiz inceler, daha çok zihinsel çaba harcar ve çeşitli şemaları birlikte kullanabilir. Örneğin tanıdığınız bir meslektaşınız için nasıl bir insan diye sorulduğunda, ona ilişkin yargınızın belli bir önemi olmayacaksa, fazla düşünmeden iyi bir insan olduğunu söyler geçersiniz. Ama diyelim ki o kişiyle aynı işte birlikte çalışmayı istemediğiniz için amirinizden bir istekte bulunacaksanız, o zaman ona ilişkin değerlendirmelerinizde daha titiz davranıp daha ayrıntılı gerekçeler ortaya koymak için farklı şemalar kullanmanız gerekecektir.

Bireysel Farklılıklar

Herkes aynı bilgiyi aynı şekilde yorumlamaz. Bunun bir nedeni hepimizin yorumlamada kullandığı şemanın farklı olmasıdır. Örneğin birimiz aynı kişiyi (diyelim ki bir arkadaşımızı ya da amirimizi) iyi huylu ya da samimi olarak değerlendirirken, bir başkamız için bu özellikler önemsiz olabilir ve o özelliklerin yerine, işinde çalışkan olması ve dindarlığıyla ilgilenebilir.

Hepimizin kendimize özgü benlik-şemalarımız-kendimiz hakkında düzenlenmiş bilgi yapılarımız vardır. Bu benlik şemaları yalnızca bizim kendimizi nasıl algıladığımızı düzenlemez, başkalarına ilişkin algılarımızı da etkiler. Örneğin erkeksiliğine çok önem veren birisi, büyük olasılıkla başkalarının davranışını da erkeksi ya da kadınsı terimlerle yorumlayacaktır. Yine insanlar kendi benlik şemalarına uyan insanlara ilişkin bilgilere çok daha büyük önem atfederler. Örneğin sizin için entelektüel olmak önemli ise, özellikle çevrenizde başka entelektüel insan(lar)ın olup olmadığına dikkat edersiniz ve daha sonraları, o kişiyi düşündüğünüzde bu bilgiyi anımsarsınız.

Amaçlar

Çevreden gelen bir bilgiyi değerlendirmek için hangi şemanın zihinde canlanacağını bir belirleyicisi de o ortam içinde bizim için düşündüğümüz amaçlara bağlıdır. Unutmamak gerekir; şemalar çevredeki bilgilerin zihindeki basit yansımaları değildirler. Bir şema oluşturulurken, bilgilerin daha soyut, bilişsel bir yapı içinde aktif organizasyonu gerekir. Bu bilişsel organizasyonu başlatan faktörlerden birisi, bireyin amaçlarıdır. Bir ortam için sahip olduğumuz bir amacımız olduğunda, örneğin birinin söylediklerini anımsama ya da birisi hakkında bir izlenim elde etmek istediğimizde, o ortamdaki bilgileri, bu amacımıza uygun düşecek şekilde düzenleriz.

ATFETME

Yeni kişilerle karşılaştığımızda bizde kimi izlenimler oluşur. Bu izlenimlerin çoğu sözlü, sözsüz davranışlardan ve giyiniş biçimlerinden kaynaklanır. Sergilenen davranış ve giyiniş şekline bakarak insanlara atıflarda bulunuruz. İnsanların kendisini ve çevresini anlama isteği, onu atfetme süreçlerini kullanmaya yöneltir. Başka şekilde söylersek, atfetme süreçlerinin temelinde insanların davranışlarının altında yatan nedenleri anlama isteğinin olduğu ileri sürülmektedir (Cüceloğlu, 1991; Freedman, 1993).

Atfetmede biz, neyin neye neden olduğuyla ilgileniriz. Bütün insanlarda iki temel güdü vardır. Birincisi bizi çevreleyen dünyaya ilişkin tutarlı parçaları yerli yerine koyarak bir görüş sahibi olmak; ikincisi de buna bağlı olarak çevremizi denetim altında tutabilme güdüleridir. Bu güdülerini doyurabilmenin gereklerinden birisi, insanların nasıl davranacaklarını kestirebilme yeteneğimizdir. Diyelim ki, günaydın ya da merhaba dediğimiz bir insandan aynı karşılığı mı, yoksa küfür ya da suratımıza bir yumruk mu beklemeliyiz veya sakal tıraşı için koltuğuna oturduğumuz berberin, sakalımızı mı keseceğini, saçımızı sıfıra mı vuracağını ya da kaşlarımızı mı keseceğinin bilinmediği bir dünyada yaşamak nasıl olurdu, ya da yaşanır mıydı!

Başkalarının davranışlarını kestirebilme, çevre üzerinde denetim kurabilmenin de bir aracıdır. Yolda giderken bitişik şeritteki sürücünün aniden direksiyon kırarak sizin şeride geçmeyeceğine güvenebilmeniz gerekir. Ya da lokanta da ispanak ısmarladıysanız, pilav-üstü döner gelmeyeceğine güvenmek zorundasınız. Dolayısıyla çevreyi denetim altında tutabilmenin yolu da çevredekilerin nasıl davranabileceğini kestirebilmektir. İnsanların nasıl davranacaklarını kestirebilmek için onların kişiliklerine, güdülerine, heyecanlarına ve tutumlarına ilişkin bir yargıya (yüzeysel de olsa) sahip olmamız gerekir (Freedman, Sears ve Carlsmith, 1993).

Bir kişinin davranışı, ya o kişiye ait özelliklerden, ya da o kişinin içinde bulunduğu koşullardan kaynaklanır. Sözgelimi sizden aldığı borç parayı söz verdiği zamanda ödemeyen arkadaşınız ya sözünün eri, borcuna sadık olmayan (kişiye ait özellik) bir olduğu için ya da diyelim ki, bir yakınına kaybettiği için memleketine gittiği için (çevresel neden) borcunu ödeyememiştir.

Acaba biz başkalarının davranışları hakkında karar verirken davranışın hangi yönlerine bakarız? Bir kişinin davranışıyla ilgili karar verirken;

- İlk baktığımız şey, davranışın olağan, alışlagelmiş bir davranış mı, yoksa alışılmamış dışında, tuhaf, ender görülen bir davranış mı olduğudur? Ender yapılan bir davranış, onu yapan kişi tarafından bilerek-bilinçli olarak yapılıyorsa, yapan kişi hakkında daha çok bilgi verdiği saptanmıştır. Ancak kişi bu davranışı yapmaya zorlanmışsa, ya da başka nedenlerle zorunlu olarak o davranışta bulunmuşsa, o zaman yapan kişi hakkında daha az bilgi verir. Diyelim ki Özge Hanım, yeni atanan ve bitişik odada oturan bir meslektaşına hoş-geldin demek için ziyarete gider. Toka için elini uzattığında, Okan Bey Özge'nin uzanan elini sıkarken göz kırpar. Okan çay ikram etmek istediğini ve oturmasını rica eder; Özge odanız kalabalık, başka sefere diyerek ayrılırken, Okan beklerim derken bir kez daha göz kırpar. Bu davranışından ötürü Özge, Okan'ı bayanlarla arası iyi, çapkın birisi olarak yorumlar. Bu olayda Okan isteyerek göz kırpmışsa, Özgenin yorumu doğrudur. Ama Okan tiki nedeniyle göz kırpmışsa, bu davranışı Oya'yı, onun kişiliğiyle ilgili karar verirken yanıltmış olacaktır.

- Bir davranış hakkında karar verirken baktığımız ikinci yön, o kişinin ne kadar tutarlı davrandığıdır. Tutarlılık, bir davranışın benzer durumlarda tekrar edip etmediğidir. Örneğin Abbas çayı sürekli kıtlama içerken; Turan bazen kıtlama, bazen şeker atıp karıştırarak içerse; burada Abbas'ın davranışı tutarlı, Turan'ınki ise tutarsızdır.
- Bir kimsenin davranışıyla ilgili karar verirken baktığımız üçüncü yön, davranışın ayırt-edici olup olmadığıdır. Sadece belli durumlarda gösterilen davranış ayırt-edicidir. Olur olmaz her durumda ortaya çıkan bir davranışın ayırt-ediciliği yoktur. Amiriniz herkese iyi davranıyor, hal hatır soruyor; ama sizi görünce kaşlarını çatılıp arakasını dönüyorsa, amirin bu tavrı size özgü olduğu için ayırt edicidir.

Acaba yukarıda açıklanan üç farklı davranış yargılama biçiminden nasıl bir sonuç çıkarmak gerekir. Bir kimsenin davranışı olağan bir davranış değilse, tutarlıysa ve değişik durumlarda kendini gösteriyorsa, bu davranışın temelinde kişiye özgü bir özelliğin var olduğuna karar verilir. Öte yanda davranış tutarsız ise ve duruma-özgü olarak görülüyorsa davranışın temelinde durumsal koşulların olduğu düşünölmelidir.

Diyelim ki çocuğunuz her gün son derece şık bir şekilde giyinerek okula gidiyorsa, onun güzel giyinmekten hoşlanan biri olduğunu düşünebilirsiniz. Ama her gün son derece sıradan giyiniyorken sadece cuma günleri şık giyiniyorsa, bunun altında bir şeyler aramak gerekir.

Atfetmede Yaşanan Tarafgirlikler

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

Bu karar verme özelliklerinden en önemlisi “temel atfetme hatası” olarak isimlendirilir. Ünitenin başında verdiğimiz yolda yürürken düşme örneğini anımsayın: Siz yere düştüğünüzde yer kaygandır, ayağınız takılmıştır; ama arkadaşınız düştüğünde, bu onun beceriksizliğidir. Bu tarafgirliğin en tipik örneğini, okul sıralarında hepimiz yapmışızdır: İyi notlar aldığımızda biz almışızdır, kırık notlar olduğunda onu öğretmen vermiştir. Ya da çok yaşamış, çok tanık olmuşsunuzdur: Mutfakta yetişkinler bir tabak kırıdığında o kaza olur; ama çocuğumuz kırıdığında beceriksizlik olur.

Bu farklı değerlendirmenin değişik iki kaynağı olabilir: Birincisi, kendimiz hakkında başkalarına oranla daha çok bilgiye sahibiz. İkincisi başkalarının davranışlarını dıştan gözleyebildiğimiz halde, kendi davranışlarımız için bunu yapamıyoruz.

Yukarıdaki birinci nedene, benlik bilincimizi destekleme ve koruma eğiliminde olduğumuzu da eklememiz gerekir. Örneğin polis olarak insanları koruma, onlara yardım etme gibi beğenilen davranışların, bizde olan iyi özelliklerden kaynaklandığını düşünürüz. Ama göstericilere karşı cop kullanmayı emir kulu olmakla, mecbur kalmayla açıklarız.

Özet



Sosyal sınıflamanın niçin önemli olduğunu açıklayabilmek.

İnsanları kimi temel özelliklerine göre belli grupların içine sokma, sosyal sınıflama olarak isimlendirilmektedir. Sınıflama yapma özelliğimiz bizim düşünme ve karar vermemizi hızlandırmaktadır. Bir sosyal sınıfı temsil eden, onun bütün özelliklerini taşıyan elemana ise prototip denilmektedir.



Şemanın tanımını yapabilmek.

Herhangi bir kişi, durum, olay, nesne... ile ilgili geçmiş yaşantılarımıza bağlı olarak sahip olduğumuz inançlarımız bizim şemalarımızdır. Karşılaştığımız her durumu, her insanı; bu şemaları kullanarak değerlendiririz. Şemalar kullanılarak yapılan değerlendirmeler; çok hızlı, etkili ve üzerinde düşünmeden- kendiliğinden olmaktadır.



Yargıda bulunurken şemaların sağladığı avantajlara örnekler verebilmek.

Şemalar, bulunduğumuz bir ortamda bize ulaşan pek çok bilgiyi ekonomik olarak kullanmamızı sağladığı gibi, bir olayla ilgili şemalara sahip olduğumuzda, o olayı ya da kişiyi daha rahat ve farklı özellikleriyle anımsayabiliyoruz. Şemaların ayrıca, bir konudaki bilgi boşluğumuzu doldurması, yorum yapmamıza olanak sağlaması, geleceğe ilişkin beklentiler yaratması gibi etkileri vardır. Zihnimizdeki kimi şemalar bazı duygularla birlikte bulunur ve o şema kullanılmak durumunda kalındığında, yapılan değerlendirmelerde duygular da doğal olarak işe karışmaktadır.

Şemaların yukarıda sayılan üstünlükleri, bazen onların dezavantajları olmaktadır. İnsanı doğru olmayan değerlendirmeye götürmesi, hatalı beklentiler içine sokması ve tepkilerimizde esneklik tanımaması gibi dezavantajları vardır.



Kalıp yargının ne olduğunu ve işlevlerini açıklayabilmek.

Sosyal sınıfları oluşturan insanların kişilikleri, yetenekleri ve ilgileri konusunda paylaşılan inançlara kalıpyargı (stereotype) denilmektedir. Kalıpyargılar da özel bir şema türüdür. Bir kimse bir sosyal sınıfın prototipine tıpa tıpa uyduğunda, zihnimizdeki o sınıfa ait kalıpyargı harekete geçer. Örneğin, cinsiyete ilişkin bilgilerimizin önemli bir kısmı, kalıpyargılara dayanmaktadır. Kalıpyargılarla düşünmenin iki işlevi, hızlı ve etkili olmasıdır. Kalıpyargılarla düşünme eğilimi, daha çok makam sahibi insanlara özgü bir düşünme biçimidir.



Zihinsel kısa yolların ne olduğu ve işlevlerini açıklayabilmek.

Karşılaştığımız bir olayla ilgili değerlendirmemizi yapıp yargıda bulunurken, karmaşık durumları basite indirgeyen zihinsel kısa yollar kullanırız. Bu kısa yollar bizdeki ilgili şemayı harekete geçirerek, olay hakkında yargıda bulunmamızı sağlar.

Karşılaştığımız bir olayın değerlendirilmesinde kullanılacak şemanın belirlenmesinde; bilgini ait olduğu doğal ortam, farklı oluş, hangi bilginin önce edinildiği, hangi bilginin önemli olduğu, bireysel farklar, kişilerin amaçları gibi faktörler etkili olmaktadır.



Sosyal bilimde kullanılacak şemanın seçiminde etkili olan faktörleri tanımlayabilmek.

Atfetme kavramı, normal insanların toplumsal olayları nasıl açıkladıkları üzerinde durur. Atfetme sürecinin temelinde, insanların davranışlarının altındaki nedenleri anlama isteği vardır. Bir insanın davranışı ya o kişiye ait özelliklerden ya da kişinin içinde bulunduğu koşullardan kaynaklanır. Bir kişinin davranışıyla ilgili karar verirken, davranışın olağan mı yoksa ender rastlanır mı olduğuna kişinin davranışı göstermede ne kadar tutarlı olduğuna ve yapılan davranışın ayırt edici olup olmadığına bakarız. Bunlar arasında "tutarlılık davranışın değerlendirilmesinde ötekilerden daha etkilidir. Biz kendi davranışımızla ilgi değerlendirmelerde, davranışımızın nedeni olarak genellikle durumsal özellikleri başkalarının davranışı içinde kişisel özellikleri esas alırız.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi Karadenizli prototipinin bir özelliği **değildir**?

- a. Kemerli iri burun
- b. Sarışın olma
- c. Siyah gözlü olma
- d. Aksanlı konuşma
- e. Çalışkan olma

2. Bilişsel şemaları oluşturan öğeler için aşağıdakilerden hangisi **yanlıştır**?

- a. Genel öğeleri vardır.
- b. Soyut öğeleri vardır.
- c. Biri biriyle bağlantılı öğeleri vardır.
- d. Somut öğeleri vardır.
- e. Öğeler, ilgili durumu bire bir temsil eder.

3. Aşağıdakilerden hangisi şemaların bir avantajı **değildir**?

- a. Anımsamamıza yardımcı olurlar.
- b. Neyin doğru olabileceğini kestirmemize yardımcı olurlar.
- c. Hatasız değerlendirme yapmamıza yardımcı olurlar.
- d. Bilgileri yorumlamamıza yardımcı olurlar.
- e. Yargıya varmamıza yardımcı olurlar.

4. Şemaların anımsamamıza katkısı açısından aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- a. Şemayla ilişkisi olmayan bilgiler anımsanmaz.
- b. Şemayla çelişen-uyumsuz bilgiler çok az ya da hiç anımsanmaz.
- c. Her zaman şemayla tutarlı bilgiler daha rahat anımsanır.
- d. Kişideki şema çok iyi gelişmişse, şemayla çelişen bilgiler anımsanmaz.
- e. Kişideki şema iyi gelişmemişse, şemayla çelişen bilgiler daha net anımsanır.

5. Şemaların özelliklerinden hangisi ilk tanışılan bir kişi için kendini beğenmiş, ukala, saygısız gibi olumsuz nitilemede bulunulmasına yardım eder?

- a. Bilgi işlemeyi hızlandırması
- b. Otomatik yargıda bulunmaya yardımcı olması
- c. Bilgideki boşlukları doldurması
- d. Yorumlamaya yardımcı olması
- e. Duyuşları içermesi

6. Kendisinden hiç ummadığınız bir arkadaşınızın, hakkınızda olumsuz konuştuğunu öğrendiğinizdeki üzüntünüz, şemaların aşağıdaki hangi özelliği ile açıklanabilir?

- a. Bilgideki boşlukları doldurmasıyla
- b. Duyuşları içermesiyle
- c. Beklenti oluşurmasıyla
- d. Bilgiyi kullanmaya yardımcı olmasıyla
- e. Yorum yapmaya yardımcı olmasıyla

7. Aşağıdaki ifadelerden hangisi kalıpyargı özelliği **taşımaz**?

- a. Karadenizliler saf olur.
- b. Karadeniz kadını çalışkandır.
- c. Karadenizlilerden çok fırıncı-pastaneci çıkar.
- d. Karadenizliler üç öğün yemek yer.
- e. Karadeniz erkeği çabuk sinirlenir.

8. Aşağıdakilerden hangisi zihinsel kısa yolların bir özelliği **değildir**?

- a. Yargıya varmamızı kolaylaştırır.
- b. Zaman kazandırıcı bir düşünce biçimidir.
- c. Sorun çözmenin en sağlıklı yoludur.
- d. Zihinsel şemaları harekete geçiren mekanizmadır.
- e. Evrenden alınan bilgilere dayalıdır.

9. Aşağıdakilerden hangisi bilgileri değerlendirmek için harekete geçirilecek şemayı belirlemede etkili **olmamaktadır**?

- a. Çevre
- b. Farklılık
- c. Eş zamanlılık
- d. Öncelik
- e. Önem

10. Aşağıdakilerden hangisi, atfetme davranışında etkili faktörlerden biri **değildir**?

- a. Konuşmak
- b. Sözsüz davranışlar
- c. Giyim-kuşam
- d. Sahip olunan bilgi miktarı
- e. Dış görünüş

Yaşamın İçinden

“

Bindokuzyüzdoksansekiz yılının bahar ve yaz aylarında Florida, Teksas, Endonezya, Avustralya, Brezilya; Meksiko ve güney Kaliforniya'da binlerce dönüm orman alanı yandı. Her ne kadar kötü hava koşullarının bu tahribatlarda kısmen etkisi varsa da, orman yangınları gezegenimizin yaşam döngüsünün kaçınılmaz bir parçasıdır. Ancak bu, onların yıkıcılık etkisini azaltmaz. Korkunç orman yangınlarıyla savaşmak yoğun bir eğitim ve deneyim gerektirir; dolayısıyla dünyanın her yanında daha bilgili itfaiyecilere ihtiyaç vardır. Bir itfaiyeciyi uzman yapan nedir? Psikoloji bilimiyle uğraşanlar, karar verme süreçleri üzerinde çalışarak, uzmanların nasıl problem çözdüklerine ilişkin oldukça fazla bilgi sağladılar. Örneğin bir itfaiye şefi, takımını nereye yönlendireceği kararını nasıl vermektedir? Arkalarındaki bir bilgede yangın çıkabileceğine ya da uçakların ne zaman alev üstüne su püskürtmek üzere çağırılacağına nasıl karar veriyorlar? Yangının nerede durulabileceğini ve bunun için nasıl sağlanabileceği kararını nasıl alıyorlar? Ya da bir itfaiye şefi, yangının hangi yönde ilerleyeceğini ve neler yapacağını nasıl biliyor?

Pek çok alandaki deneyimli karar vericiler gibi itfaiyeciler de, yangının ne yapacağını anlamak için zihinsel simülasyon sürecini kullanmaktadırlar. Zihinsel simülasyon, olay serilerinin zihinsel olarak tahayyül edilmesidir. Zihinsel simülasyonlar, durumlara ilişkin iç-görüler oluşturmada önemlidirler; çünkü bize gelecekte olacakları gösteren birer pencere açmaktadırlar. Esasa olarak bu şemalar, planlarımızı ve kararlarımızı vermek için; olayın nasıl bir seyir izleyeceği, konusunda en iyi tahmini yapabilmemize olanak verirler.

Bir itfaiyeci şefi de, yangınla mücadelesinde kesin olarak bu süreci kullanır. Onlar için yangınlar yönünü ve yayılımı kestirilemeyen olaylardır. Ancak bir şef tanık olduğu bir yangını zihninde simule ettiğinde; yangının nasıl büyüdüğünü, nereye kayacağını, ve bir belli bölgeye ulaştığında neler olabileceğini zihin gözüyle görebilir. Zihninde gördüğü yangın için nelerin yapılması gerektiği sonraki adımdır.

Zihinsel simülasyonlar, her dakika değişen durumlarda hızlı ve etkili karar alıp sorunu çözmemizi sağlayan çok değerli, önemli ve dinamik bir zihinsel süreçtir (Taylor, Peplau ve Sears, 2000, s.61).

”

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|--|
| 1. c | Yanıtınız yanlış ise “Prototipin Özelliği” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 2. e | Yanıtınız yanlış ise “Şemalar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 3. c | Yanıtınız yanlış ise “Şemaların Avantajları” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 4. a | Yanıtınız yanlış ise “Şemalar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 5. b | Yanıtınız yanlış ise “Şemalar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 6. c | Yanıtınız yanlış ise, “Şemalar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 7. d | Yanıtınız yanlış ise “Kalıpyargılar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 8. c | Yanıtınız yanlış ise “Zihinsel Kısa Yollar” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 9. c | Yanıtınız yanlış ise “Hangi Şema Ne Zaman” konusunu tekrar okuyunuz.. |
| 10. d | Yanıtınız yanlış ise “Atfetme” konusunu tekrar okuyunuz. |

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Tabii ki ilişkilendirilebilir. Fıkraı bilirsiniz; Nasreddin Hoca davet edildiği bir şölene günlük kıyafeti ile gider, ancak kendisiyle pek ilgilenilmez...

Hoca hemen evine döner; en yeni ve gösterişli elbiselerini, üzerine de kürkünü giyip ziyafet konağına tekrar döner. Kendisi kapıda saygıyla karşılanır, salona alınıp başköşeye oturtulur ve yemeklerin en makbul kısımları ona ikram edilir.

Hoca önüne her yemek konduğunda, kürkünü yakasından tutup, “ye kürküm ye” diyormuş.

Hocaya neden öyle yaptığı sorulduğunda;

- “Ne yapalım, davet sahibi bu yemekleri bana değil, kürküme ikram ediyor”. Yanıtını verir.

Bu fıkrada hoca, iyi giyimli insanların kim olduğuna bakılmaksızın saygı gördüğü olgusuna vurgu yapmaktadır. Giyim kuşam, bir insanı ilk görüşte ve hızla değerlendiren kullandığımız bir ölçüttür ve giyim-kuşamı yerinde olanları önemli kişiler olarak değerlendiririz.

Sıra Sizde 2

Kalıpyargı; bir yörenin, bir kentin insanlarına atfedilen özellikler olarak görülebilir. Yukarıdaki deyiş birbirinin zıddı iki anlama çekilebilmektedir. Birinci anlamı ilk kullanan(lar)ın kastettiği anlamdır ve bu üç beldeden olanları yüceltir. “Yoksa siz de Darende, Gürün ya da Divriği’den misiniz?” Demek isteniyor ki oralardan zaten hep böyle nitelikli insanlar çıkar. İkinci anlamı biraz kıskançlık ya da oralı insanlara takılmak için söylenir olmuş (Öz olarak o beldelerden olan insanların kötü olduğu söylenmek istenmiş). Bu deyişin özellikle zaman içerisinde bir kalıp yargı düzeyine yükseldiğini söyleyebiliriz.

Sıra Sizde 3

Bu atasözü bütün insanları aynı kefeye koymamak, iş yapan-başarılı olanla olmayana ayırt etmenin gerektiğine işaret etmektedir. Günümüz iş dünyasındaki “performans değerlendirme” kavramı; bu ayrımı yapmanın önemi ve nasıl yapılacağı ile ilgilidir. Ne var ki günümüzde en tepedeki yöneticilerde en alttakilere kadar tamamı zaman zaman yukarıdaki atasözünün tersi olan toptancı yargılarda bulunabilmektedirler.

Sıra Sizde 4

Bu deyiş bir iş yaparken, durup-dururken, yolda yürürken... akıldan geçen; olma olasılığı düşük, aklımıza geldiğine “olur” ya da “olamaz” diye üzerinde düşünmediğimiz durumların sonradan gerçekleşmesi durumunda kullanılan bir söz öbeğidir. Düşünülen durum güzel-bizi mutlu edecek durumlar da olabilir; hiç istemeyeceğimiz-olumsuz durumlar da... Bu durumda simülasyon kısayolunu bu deyişle açıklayamayız. Çünkü simülasyonda olmuş-yaşanmış durumlarla ilgili tahminler söz konusudur. Dahası karşılaşılabilecek durumlarla ilgili olası seçenekler –senaryolar vardır. Olayı yaşayan kişi; o anda aklına gelen çeşitli bilgileri de kullanarak en muhtemel olanda karar kılar.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Ayvaşık, B. Er, M. N., Erkuş, A., Kışlak, T. S. (2000), **Psikoloji Terimleri Sözlüğü**. Türk Psikologlar Derneği Yayınları, Ankara.
- Bilgin, N. (editör), (1991), **Sosyal Psikolojiye Giriş**. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir.
- Cüceloğlu, D. (1991), **İnsan ve Davranış –Psikolojinin Temel Kavramları-**, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Franzoi, S. L. (2000), **Social Psychology**, Second edition, McGrawHill, New York.
- Freedman J.L.; Carlsmith, J. M.; & Sears, D. O. (1993). **Sosyal Psikoloji**, çeviren: Ali Dönmez, 2. baskı, İmge Kitap Yayınları, Ankara.
- Morris, Charles G. (2002). **Understanding Psychology**, Third edition, Çeviri editörleri: H. Belgin Ayvaşık ve Melike Sayıl. Türk Psikologlar Derneği Yayını, Ankara.
- Taylor, S. E., Peplau, L. A. & Sears D. O. (2000). **Social Psychology**, Printice-Hall, New Jersey.

4

Amaçlarımız

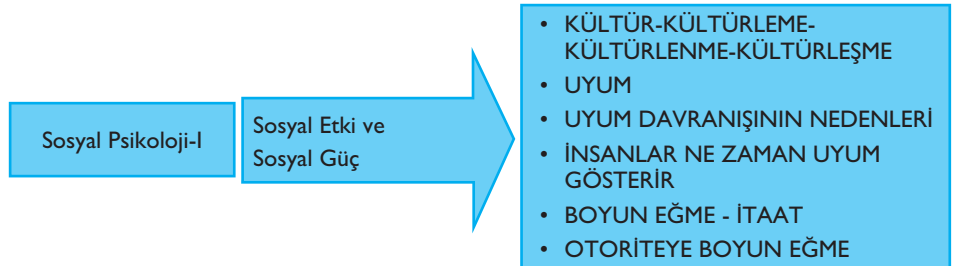
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- tutum ve davranışların nasıl edinildiğini açıklayabilecek;
- uyum göstermenin temelindeki süreçleri tanımlayabilecek;
- uyumu etkileyen faktörleri açıklayabilecek;
- insanları etkilemenin yollarını sayabilecek;
- boyun eğdirme tekniklerini sıralayabilecek;
- otoriteye itaati açıklayabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Otoriteye boyun eğme
- Normatif etki
- Uyum
- Azınlık etkisi
- İtaat
- Kültür, kültürleme, kültürlenme, kültürleşme

İçindekiler



Sosyal Etki ve Sosyal Güç

GİRİŞ

Sosyal psikologlar uzun zamandan beri, birey davranışlarının öteki insanlar ve grup tarafından nasıl etkilendiği konusuyla ilgilenmektedirler. Sosyal etkinin bir boyutu bir başka ünitenin konusu olan tutum değiştirmeye ilgilidir. Bu ünite de üç tür toplumsal etki üzerinde duracağız. Bunlar; *uyum, itaat ve otoriteye boyun eğme*dir.

Ancak daha önce davranışların nasıl edinildiğini ve bu süreçle ilgili kimi temel kavramları kısaca anımsamakta yarar vardır. Bu çerçevede kültür ve işlevlerini ele alacağız.

KÜLTÜR - KÜLTÜRLEME - KÜLTÜRLENME - KÜLTÜRLEŞME

“Doğanın ya da tanrının yarattıklarına karşılık, insanoğlunun yaşayarak yarattığı, öğrendiği, öğrettiği, aktardığı, geliştirdiği maddi manevi anlamda her şey **kültür**” (Güvenç, 2002, s.74). **Kültürleme** ise; bir toplumdaki kültürü, o toplumun bireylerine kazandırma sürecidir. Kültürleme süreci sayesinde Arap-Araba, Türk-Türke benzer. Yemekte bizim çatal-kaşık, Japonun çubuk kullanması ya da Arabın elle yemesi de kültürlenmenin ürünüdür. Ya da bizim göbeğimizi çatlatarak güldüğümüz bir fıkraya diyelim ki Amerikalı’nın kös-kös bakması da kültürlerimiz arasındaki fark nedeniyledir.

Kültürlemeye toplumbilimciler sosyalizasyon (toplumsallaştırma), eğitimciler ise “eğitim süreci” diyorlar. Kültürleme sonucunda toplumda geçerli olan bilgi, tutum ve davranışları kazanırız.

Değişik aile, eğitim, meslek ve bölgelerden gelen ve belli bir yer ve zamanda birbirini etkileyen akran grupları arasındaki etkileşime de kültürlenme denilmektedir.

Kültürleşme sürecinden ise, iki ya da daha çok kültürün etkileşime girmesi anlaşılmalıdır. Lütfen ileriki sayfalarda verilen bilgileri okurken, özellikle kültürleme ve kültürlenme terimlerinin anlamını hep aklınızda bulundurunuz.

UYUM

Uyum bir kişinin inanç ve davranışlarını, grup standartlarına göre değiştirme eğilimidir. Grup normlarına uyma, bazen toplumsal uyumu gerçekleştirmek ve toplum içinde kabul görmek için ödenen bir bedeldir. Öte yandan bazen bireyciliği yüceltir ve insanların baskı altına alınarak “Herkes öyle yapıyor” diye tam tersi için

Kültür: Doğanın ya da tanrının yarattıklarına karşılık, insanoğlunun yaşayarak yarattığı, öğrendiği, öğrettiği, aktardığı, geliştirdiği maddi manevi anlamda her şeydir.

Kültürleme: Bir toplumdaki kültürü, o toplumun bireylerine kazandırma sürecidir.

Uyum: Bir kişinin inanç ve davranışlarını grup standartlarına göre değiştirme eğilimidir.

zorlanmasından kaygılanırız. Uyumluluk bir toplum için ne zaman iyi, ne zaman zararlıdır? Birleşik Devletler Anayasa Mahkemesi 1992 karar örneğinde, devlet okullarında tanrının adını içeren ve tanrısal bir görüşü destekleyen konuşmalar yapılmayacaktı. Okuldaki dini törenler çocukların dini inançlara uymaya zorlama gibi özel riskler içeriyor. Okul bağlamı, inançsızlara inanan çoğunluğun kendi dini uygulamalarını, Ortodoksluğa inanmaya zorlama gibi görünebilir.

Muzaffer Şerif'in Uyum Araştırmaları

İlk en iyi bilinen uyum araştırmaları, Türkiye doğumlu Muzaffer Şerif tarafından 1935'de yapılan toplumsal normların gelişimiyle ilgili çalışmalarıdır (Franzoi, 2000). Muzaffer Şerif liderliğindeki çalışma oldukça basit görünüyordu; karartılmış bir odaya oturtulan kolej öğrencisi erkek deneklere, tek bir ışık noktası izlettirilir. Onlara, noktanın hareket edeceğini, bu hareketin hangi yöne ve ne kadar olduğunu tahmin etmeleri söylenir. Işık noktası gerçekten durağan olmasına rağmen, deneklere karanlıkta hareket ediyormuş gibi görünüyordu. Bazıları birkaç santimlik bir hareket, bazıları ise birkaç metrelik bir hareket algılar.

Şerif bu çalışmanın devamında, denekleri ikili-üçlü gruplara ayırdı ve işi tekrarlamalarını istedi. Ama bu sefer her denek, yaptığı tahmini sesli olarak söyler. İlk denemede deneklerin tahminleri oldukça farklıdır; ama giderek tahminler biri birine yaklaşır.

Bu grupça yapılan denemeden sonra, denekleri tek tek bir kez daha aynı ışık testinden geçirdi. Aldığı cevaplar; önceki deneyde grupça benimsenen yanıtı çok yakındı. Yani grup normlarının sürdüğünü gözledi. Sosyal normların etkililiğini, özellikle gençlerin günlük yaşamdaki grup standartlarına uygun giyinme, saçlarını buna göre kestirme ve okulda buna göre davranmaları şeklinde görebiliriz.

Akran Baskısına Uyma

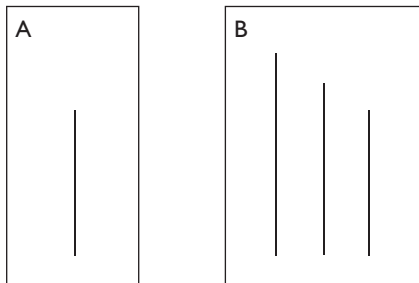
İnsanlar kendilerince şüpheli olmayan bir durumla karşılaştıklarında, kendi algılamalarına güvenirler ve kendi bağımsız kararlarını verebilirler. Ancak herhangi bir grupta ve belli bir konuda, azınlıkta kaldığımız da sıkça karşılaşılan bir durumdur. Elbette eğer çoğunluğun fikrinin ya da yaptığının doğru olduğunu düşünürsek, fikrimizi değiştirip çoğunluğun kanısına uyabiliriz. Ama, kendi düşüncenizin yüzde yüz doğru, grubunkinin ise yanlış olduğuna emin olduğunuz bir durumu düşünün. Bu durumda grubun baskısına boyun eğer miydiniz?

Bu soruya yanıt vermek için Asch isimli araştırmacı tarafından 1955 yılında bir deney yapıldı. Asch bir masanın çevresindeki arkadaşlarının arasına bir denek

oturtur ve şekildeki kartları kullanarak deneyini yapar. Masanın çevresindeki deneklere önce A kartını, sonra da B kartını gösterir ve; B'deki hangi çizginin A'daki ile eşit olduğunu saptamalarını ister. B'deki çizgilerden birisi, kesin olarak A'daki ile aynı uzunlukta idi. Denekler cevaplarını sırasıyla ve sesli biçimde verirler. Önce birinci denek, sonra da sırasıyla diğerleri. Asıl denek beşinci sıradan oturuyordu. Hangi cevabın doğru olduğu belliydi ve doğru yanıt vermede pek yanılan olmamıştı.

Şekil 4.1

Asch'in akran baskısına uymayla ilgili deneyinde kullandığı şekiller.



Üçüncü denemede, birinci denek çizgilere yine dikkatlice baktı ve -önceden aldığı talimata uyarak- açıkça yanlış cevabı verdi. Sonraki denek de aynı yanlış cevabı verdi. Üçüncü ve dördüncü denekler de aynısını yaptılar. Sıra asıl deneğe geldiğinde biraz rahatsız olmuştu. Çünkü ona göre, diğerlerinin verdiği cevap açıkça yanlıştı. Ama o da; kesinlikle yanlış olduğunu bile bile, diğerlerine uyarak aynı cevabı verdi.

Yukarıda belirtildiği gibi, ilk dört denek deneyi yapanların işbirlikçisiydi ve önceden tasarlanan senaryo uyarınca cevaplar verdiler. Fakat 5. denek bunu bilmiyordu ve o da ilk dört denekten farklı cevap vermektense yanlış cevap vermeyi tercih etmişti. Bu tercih, aklın nasıl karar verdiği sorusunun yanıtı bakımından son derece anlamlıdır. Uyumlu deneğin, kesin bir karara varamadığı ve çoğunluk tarafından etki altına alındığı düşünülebilir. Uyum eğilimi toplumumuzda o kadar fazla ki, oldukça iyi düşünen insanlar bile, bazen siyaha beyaz diyebiliyorlar.

İnsanlar bazen, yaptıkları dünya görüşlerine ters düşse bile aldırılmazlar. Çoğu durumda bireyler kendi yargılarına grup farklı düşüncede olsa bile inanmaya devam ederler. Ama cevaplarının ne olduğu sorulduğunda, onlar da diğerlerinin yaptığı gibi yanlış olana yönelirler. Bu bizim uyumdan kastımızın ne olduğunu açıklıyor.

UYUM DAVRANIŞININ NEDENLERİ

İnsanlar iki ana sebepten dolayı uyum gösterir; doğru davranmak, ve beğenilmek için (Cialdini&Trost, 1998). Bu, tutum değişikliği analizi ile tutarlıdır. Bilgili, hoş ve güvenilir bir kişi tarafından kurulan ikna edici bir iletişim ile insanlar etkilenebilir.. Benzer şekilde insanlar grup üyelerinin doğru olduğunu düşündüklerinde ve grup üyeleri tarafından benimsenmek istendiklerinde, grup davranışlarına uymaları çok daha mümkün hale geliyor.

Bilgisel Etki; Doğru Davranma Arzusu

Uyumun bir nedeni, diğer insanların davranışlarının yararlı bilgiler içermesidir. Bu bilgisel etki olarak bilinir. Bilgisel etkiye dayanan uyum eğilimi iki temel sürece dayanır; birincisi grubun bilgisine ne kadar güvendiğimiz, ikincisi de kendi kararımıza ne kadar güvendiğimizdir. Grubun bilgisine olan güvenimiz arttıkça onlara uyum eğilimimiz de o kadar artar.

Bazen de bunun tam tersi olabilir; yani güven, doğrudan bireyin kendi görüşünden kaynaklanabilir. İlk çalışmalar gösterdi ki, görevin zorluğu ve karmaşıklığı arttıkça gruba olan uyum seviyesi de artar. Bu, kişinin kendi görüşüne olan güvensizliğinden kaynaklanmaktadır. Bir başka çalışmadaki bulgulara göre, biz konu hakkında kendimizi ne kadar yetersiz ya da bilgisiz hissederseniz uyum seviyesi o kadar artar.

Normatif Etki; Beğenilme Arzusu

İnsanların uyum göstermelerinin bir başka nedeni de takdir toplamak ya da ayıplanmaktan çekinmeleridir. Biz genelde kabullenilmek, beğenilmek ve iyi muamele görmek isteriz. **Normatif etki**, biz toplum içinde kabul görmek için davranışlarımızı değiştirdiğimiz zaman oluşur. Örneğin; bilinçli beslenen arkadaşlarımızla birlikteyken, pek beğenmesek de salata ve balığı tercih edebiliriz. Fakat yalnız olduğumuzda kendi özel tercihlerimize yöneliriz. Bu örneklerde söz konusu olan uyum, topluluk içinde dışa dönük bir davranıştır; ancak kişisel tercihimizin değişmesi gerekmez. Tabii ki toplum normlarına uymak için davranışlarımızı değiştirdi-

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

ğimizde kendi inançlarımızda da değişme olabilir. Davranışlarımızı değiştirmenin nedeni “bilişsel uyumsuzluk”tur. Bilişsel uyumsuzluk, tutarsız davrandığımızı fark ettiğimizde yaşadığımız rahatsızlık duygusudur. İnsanlar yaradılış olarak, uyumsuzlukları düzeltme ya da ortadan kaldırma eğilimindedirler.

SIRA SİZDE



“Dost dosta bakar, kendini oda yakar” özdeyişi bir uyum davranışı olarak nasıl açıklanabilir?

İNSANLAR NE ZAMAN UYUM GÖSTERİR

Bazı durumlara uyum göstermeye diğerlerinden daha meyilliyizdir. Grubun ortak bir düşünceye sahip olması ve bizim gruba olan vaadimiz uymamızı etkiler. Buna ek olarak bireycilik ya da tecililik tutkusu gibi kişisel farklılıklar da bizim gruba uyup uymamamızı etkiler.

Grubun Büyüklüğü

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

Asch (1955. Aktaran: Franzoi, 2000) bu konuyla ilgili bazı çalışmalarında, grup elemanlarının sayısını 2’den 15’e kadar değiştirdi. Bulgularında 2 kişinin 1 kişiye göre, 3 kişinin 2 kişiye ve 4 kişinin 3 kişiye göre daha fazla uyma baskısı yaptığını gördü. Ancak şaşırtıcı biçimde, 4 kişiden sonrasında tatmin edici bir değişme olmadığını saptadı.

Grup Bütünlüğü

Birey, ittifak halindeki bir grupla karşılaştığında, grubun uyum baskısı çok büyük olabilir. Buna karşılık grupta görüş birliği yoksa, uyum seviyesinde büyük bir düşüş olabilir. Grup kararlarını reddeden bir kişi bile olsa, uyum seviyesi düşer. Bu fenomenin en etkileyici yanı, uyumsuz kişinin kim olduğunun fark etmiyor gibi görünmesidir. Ancak uyumsuz kişinin prestij, güvenilirlik ve bilgi düzeyi uyum seviyesini etkiler. Örneğin çoğunluğa karşı gelmeye eğilimli bir jüri üyesi, diğer jüri üyelerinin de kararlarını etkileyebilir. Cılız da olsa ayrılıkçı bir ses, diğerlerini de buna teşvik eder ve rejim tehlikeye girer.

Grubun Vaadi

Grup ve üyeleri arasındaki bağın gücü de uyumu etkiler. “Vaat”, bireyi grup ya da ilişkilerin içinde tutmaya yarayan olumlu ya da olumsuz tüm güçleri kapsar. Bireyi etkileyen olumlu güçler, diğer grup üyelerini beğenme, grubun önemli amaçlara ulaşabileceğine inanma, grup üyelerinin birlikte verimli çalışabileceğine inanma ve gruba dahil olarak kazanç elde etmeyi ummadır. Bireyleri birlikte çalışmaktan hoşlanan, bir takım kadar iyi işleyen, yüksek moralli gruplarda uyum baskısı daha güçlüdür.

Olumsuz güçler ise, bireyi gruptan ayrılmaya sürükler ve vaadi azaltır. Örneğin, bazı insanlar gruplarında, iş arkadaşlarını sevdikleri ya da güvendikleri için değil, sadece paraya ihtiyaç duydukları için kalırlar.

Bireycilik Arzusu

İnsanlar bazen, farklı görünmek için kendi düşüncelerinde değişiklik yaparlar. Bazıları grupla birlikte hareket etmeye ve grup kararına uymaya daha uygundurlar, bazıları da öne çıkmak isterler. Ayrıca aşırı bireyci kişiliği olanlar daha az itaatkar, daha eleştirel ve daha kabadırlar.

Azınlık Etkisi: Gruplarda Yenilik

Çoğunluğa uyma etkisi toplumsal hayatın temel kalıplarından biridir. Fakat, çoğunluğun gücüne yaptığımız vurgu azınlığın etkililiğini görmemize engel olmamalıdır. Bazen yeni bir fikir ve eşsiz bir görüşe sahip bir azınlık, çoğunluğun pozisyonunu değiştirebilir. Bir çalışmada 6 kişilik çalışma gruplarına slaytlar gösterildi ve slaytlardaki renk farkları soruldu. Aslında slaytların hepsi maviydi, sadece tonlarında farklılıklar vardı. Tecrübesiz kontrol grubundaki deneklerin neredeyse tamamı slaytları mavi olarak tanımladı. Deneyisel gruptaki 2 işbirlikçi sürekli olarak mavi slaytları yeşil olarak nitelendirdiler. Deneyin en başında, tüm grup üyelerinin göz bozukluklarının olmadığı açıklanmıştı; dolayısıyla yeşil cevapları renk körlüğü olarak yorumlanamazdı. Deneklerin yaklaşık 1/3'ü en az bir tane yeşil slayt gördüğünü söyledi ve verilen kararların % 8'i slaytların yeşil olduğunu gösterdi. Açıkçası azınlık grup, tecrübesiz çoğunluk üzerinde fark edilebilir bir etki yaratmıştı.

Azınlığın davranış biçimi önemlidir. Etkili olabilmek için güçlü ve tutarlı olmasıdır. Bu davranış biçimi çoğunluk tarafından azınlığın kendi pozisyonuna olan güveninin işareti olarak yorumlanır. Azınlık kendi pozisyonunda fazla ısrarlı olursa, çoğunluk kendi görüşünün doğruluğunu sorgulamaya başlar. Eninde sonunda, çoğunluk üyelerinin bazıları, azınlığın yönlendirmesiyle kendi pozisyonunu değiştirip “dönüşebilir”. Eğer yeterince kişi kendi görüşünü değiştirirse, azınlık yeni çoğunluk haline gelebilir.

BOYUN EĞME - İTAAT

İnsanları etkilemenin temel yollarından biri de onlardan istekte bulunmaktır.

Bazen isteklere hiçbir neden olmadan uyarız. Bir çalışmada araştırmacılar, fotokopi makinesini kullanmak için bekleyen insanlara gitmelerini, çünkü çok fotokopi çekeceklerini söyleyerek yaklaştılar; ve insanlar da bu isteğe hiç düşünmeden uydular. Ellen Langer bu davranışı dikkatsizlik olarak tanımlıyor. Çünkü kişiler isteğe hiç düşünmeden uyuyorlar. Genelde, alışkanlıklarımız hariç; biri bizden sıradan bir şey istediğinde ve buna bir neden gösterdiğinde, uymak zorundayızdır. Bu gibi durumlarda düşünerek güç harcama yerine, basitçe isteğe uyarız. Düşünmeden yapma insan davranışlarının çoğunu açıklayamasa da ; insan davranışlarının çok ilginç bir yönüdür.

İnsanları Etkileme Yolları

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

Ödüller

Bu yollardan birisi, işi yaptırmak için insanlara yardımda bulunmak ya da ödül vermektir. Bazı ödüller oldukça kişiseldir, örneğin bir arkadaşın gelen onaylama gülümsemesi. Diğerleri ise -örneğin para- kişisel değildir. Bazen insanları etkilemek

için anlaşılır pazarlıklar yapılır. Bir patron çalışanına, bir projeyi hafta sonuna yetiştirmesi halinde ikramiye verebilir. Bazense herhangi somut bir anlaşma yoktur; örneğin kişinin çok çalışmasının nedeni, karşılığında maaşına zam yapılabileceği umudu olabilir.

Baskı

Baskı fiziksel güç kullanımından, ceza tehdidine veya onaylamama işaretlerine kadar genişletilebilir. Örneğin, yönetici çalışanını eğer işe geç kalmaya devam ederse onu disiplin cezasıyla tehdit edebilir.

Uzmanlık

Özel bilgi, uzmanlık ve deneyin güç kaynaklarıdır. Uzmanlara güvenir ve tavsiyelerine uyarız. Çünkü bilgilerinin kişisel hedeflere ulaşmada yardımcı olacağını biliriz. Örneğin güvenilir bir doktor alerji için her gün üç küçük hap yutmamızı tavsiye ederse, hapların ne içerdiğini bilelim ya da bilmeyelim ilacı büyük olasılıkla kullanırız.

Bilgi

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

Yasal Otorite

Bazı durumlarda bir kişi, bir diğ erinin nasıl davranması gerektiğini söyleme hakkına sahiptir. Yaramaz bir öğrencisine fazladan ödev yapmasını söyleyen bir öğretmen ya da askerlerine savaşmayı emreden bir generalin kullandığı, yasal otoritedir. Veli, çocuk, polis, vatandaş gibi sosyal roller; yasal haklara ve sorumluluklara dair insan ilişkilerini dikte ederler. Çok küçük çocuklar bile doktor ya da hemşirelerin isteklerini emir kabul ederler.

Birinin bir olay ya da durumdaki otoritesini anlamanın pek çok yolu vardır. Bir hakimın siyah cübbesi, doktorların beyaz önlüğü, polislerin mavi üniforması otorite ve statü göstergeleridir.

Acizliğin Gücü

Raven'a göre acizliğin gücü de insanlara bir şeyleri yaptırmanın etkili yollarından biridir. Bir işin üstesinden gelmekte yetersiz kişilere yardım etmek bir sosyal sorumluluk olarak kabul edilir. Fakirlere yardım, küçük bir çocuğun botlarını çıkarması için annesinden yardım istemesi buna örnek olarak gösterilebilir.

Tüm öğretmenler öğrencilerini etkileme gücüne sahiptir. Virginia Richmond ve James McCroskey'in yaptığı araştırmaya göre öğretmenler, etkileme güçlerini iki yönde kullanıyorlar. Birinci tip öğretmen uzmanlık gücünü kullanıyor. Öğrencilerse öğretmenin uzmanlığına güvenip onu dinliyorlar. İkinci tipte ise, öğretmen arkadaşça yaklaştığı için öğrencileri onu memnun etmek için isteklerine uyuyorlar.

Bunlara kıyasla, zorlama ve yasal otoritenin öğrencilerde daha az etkili olduğu görüldü.

Boyun Eğdirme Teknikleri

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

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

Uyumu arttırmanın bir yolu da, kişiye önce küçük bir istek kabul ettirmektir. Kişilerin küçük isteği kabul ettikten sonra büyük isteği kabul etmeleri daha kolay olacaktır. Buna önce küçük, sonra büyük rica (foot-in-the-door) tekniği denir. Bu birçok reklam kampanyasında açıkça ya da üstü kapalı biçimde kullanılır. Reklamcılar, müşterileri bir ürünü satın almaya ikna etmek bu tekniği sıkça kullanırlar. Reklamcılar görünüşe göre ürünle ilgili herhangi bir bağlantının ilgiyi arttırarak müşteriyi gelecekte alım yapacaklarını düşünüyorlar.

Freedman ve Fraser'ın klasik çalışması bu etkiyi kanıtlamıştır (1966). Bu çalışmada, araştırmacılar kapı kapı dolaşarak; kadınlara, "güvenli sürüş komitesi" adına çalıştıklarını söyler ve bir kampanya için kadınların desteğini istediler. Kadınlardan istedikleri, eyalet senatörlerine gönderilmek üzere hazırlanan dilekçeyi imzalamalarıdır. Bu dilekçede senatörlerin güvenli sürüş için yasa çıkarmaları istenmektedir. Kadınların tümü dilekçeyi imzalarlar. Birkaç hafta sonra başka bir araştırma grubu kadınlara gider ve ön bahçelerine " Lütfen dikkatli sürün" yazan bir tabela asmalarını ister. Önceki dilekçeye destek veren kadınların %55'i tabelayı asmayı kabul ederken; imza kampanyası için istekte bulunmayan kadınlarda tabela asmayı kabul etme oranı %17 de kalır. Kadınlara küçük isteği kabul ettirmek büyük isteğin kabul edilme oranını üçe katlamıştır.

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

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

Bir çalışmada (Cialdini ve arkadaşları, 1975; Aktaran: Franzoi, 2000) deneklere, toplumsal bir çalışma için gönüllü olup olamayacakları sorulur ve hemen arkasından, bu çalışma için uzun bir zaman dilimi ayırmaları gerektiği belirtilir. Deneklerin neredeyse hepsi katılmayı reddeder. Bunun üzerine, daha küçük bir zaman dilimin için sorumluluk almaları önerilir ve aşağıda da belirtileceği gibi, deneklerin yarısı, bu ikinci öneriyi kabul eder. Aynı araştırmada, bir başka denek grubundan sadece küçük isteklerde bulunulur; üçüncü gruba ise iki seçenek sunulur. Alınan sonuçlar oldukça çarpıcıdır: Yapılan küçük istekleri kabul oranı %17 olur. Seçenekli koşulda deneklerin %25'i kabul eder; büyük isteğin önce verildiği koşulda ise küçük isteği kabul eden deneklerin oranı %50 olur.

Bu tekniğe, ikinci el araba satışları ile işçi ve işveren temsilcileri arasında yapılan ücret pazarlıklarında; hatta kurumlar yıllık bütçelerini hazırlarken sıkça başvurulur. İzlenen taktik; önce büyük bir şey istemek, sonrasında daha azına razı olmaktır. Baştaki istek ne kadar büyük olursa, elde edilecek olan da o kadar büyük olur. Bunun sağlayan düşünce mekanizması şudur: Sen isteğini küçülttüğünde, karşındaki senin uzlaşmak istediğini düşünecektir. Aynı teknik hayır için para isteği gibi bir faaliyette de uygulanabilir. Mesela eğer başta istenilen 50 milyon, sonradan 5 milyona düşürülmüşse, bu çok bir para değildir.

Yukarıdaki her iki teknik de istek toplum yararına ise daha etkili olmaktadır.

Giderek Artan Ricalar Tekniği (The low ball Tekniği)

Arka arkaya gelen şu istekleri nasıl kabul edeceğinizi bir düşünün: Araştırmacılar önce, sizi arar ve sabahın erken saatlerinde başlayacak olan bir çalışmaya katılmak isteyip istemeyeceğinizi sorarlar. İkinci durumda ise, bir deneye katılmayı isteyip istemeyeceğinizi sorar. Siz kabul ettikten hemen sonra da deneyin saatini size söyler. Robert Cialdini ve beraberindekiler (1978) bu iki prosedürü karşılaştırdıklarında ikinci yaklaşımın çok daha etkili olduğunu gördüler. Mesela öğrenci deneklere deneyin sabahın erken saatlerinde olduğu başta söylendiğinde kabul edenlerin oranı %25 idi. Sonradan söylenenlerin oranı ise %55 idi. Ve neredeyse hepsi sabah erkenden randevuya geldiler.

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

Diyeelim ki satış elemanı potansiyel bir müşteriye mikro dalga fırının özelliklerini anlatır ve fiyatı hakkında bilgi verir. Müşteri tam fırını alıp almamak konusunda düşünürken satış elemanı ekler; “ancak hepsi bu kadar değil, eğer fırını bu gün alırsanız hiçbir ek ücret ödemediğiniz beşli mikro dalga tava setine de sahip olacaksınız.” Aslında tepsi seti daima fırınla birlikte verilmektedir. Ancak satış elemanı bu güne ya da size özel şeklinde sunarak müşteriye etkileyip satın almayı gerçekleştirmesini umar. Tekniğin esası, önce ürünü yüksek fiyatta gösterme, müşteri fiyat konusunda düşünürken de fiyatta indirim yapma ya da ilave bir ürün koyarak onun kararını etkilemeye çalışmaktır.

Sıradışı İstek Tekniği (The pique Tekniği)

Önerilen ilginç bir teknik de insanların bazen hiç düşünmeden istekleri reddetmesinden doğmuştur. Bilirsiniz pek çok şehirde dilenciler yayalardan para isterler. Çoğu yaya sürekli olarak tekrarlanan istekleri duymazlıktan gelir, kafasını başka yöne çevirip geçer gider.

Bu durumda dilencinin başarılı olmak için bir şekilde yayanın dikkatini çekmeyi başarması gerekir. Bu konuda yapılan bir araştırma için kolej öğrencisi bayanlarla işbirliği yapıldı. Kızlar bir dilenci gibi yayalara yaklaştılar. Dilenciler yayalardan klasik isteklerde bulunduklarında “bi çeyrekliğin var mı?” gibi, yayaların ilgisiyi çekmekte pek de başarılı olamadılar. Daha sonra, “17 sent vermen mümkün mü?” gibi alışılmadık bir şekilde para istediklerinde, sonuçlar oldukça farklıydı. Bu yöntemle para istendiğinde, para verenlerin sayısı % 37 oldu. Klasik yöntemde ise %23. Görünüşe göre, sıra dışı istek, hedefin geri çevirme refleksini durdurup amaca ulaşmayı başardı.

Dış Baskıya Direnme

Şimdiye kadar gördük ki dış baskı genelde boyun eğmeyi artırıyor. Ancak acaba boyun eğmenin sınırı nedir?

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

Israrla yapılan içki karşıtı bir mesajın kişisel özgürlüğe karşı bir tehdit olarak algılanabileceği ve daha ılımlı bir mesajdan daha etkisiz olabileceği denencesinin testi için yapılan bir çalışmada, araştırmacılar iki mesajın etkilerini karşılaştırdılar. Güçlü olan mesajda, içmenin zararları açıklanıyor ve her makul insanın bunu ka-

Bazen çok fazla baskı kişinin, istenilenin tam tersini yapmasına neden olabilir. Buna **tepki** denir.

bul etmesi gerektiği söyleniyordu. Ilımlı mesajda ise içmenin zararları anlatılıyor ve sağlık açısından bırakılması tavsiye ediliyordu. Bu mesajlar çok içki içen yükseköğrencilerine verildi ve öğrenciler ilerleyen günlerde ne kadar içki içeceklerini buna göre planladılar. Birinci mesajın verildiği öğrenciler gerçekten de ılımlı mesajın verildiği öğrencilerden daha fazla alkol tükettiler.

OTORİTEYE BOYUN EĞME

Her sosyal grupta, örgütlenmede, insanların yasal otoriteden gelen emir ve kural-lara uyum sağlaması önemlidir. Savaş dönemlerinde generaller askerlerinden itaat beklerken uymayanları da cezalandırırlar. İtaat kavramı yasal otoritenin baskı uygulayabileceği inancına dayanır.

Bizim inanç ve değerlerimizle otoriteninkiler çatışırsa ne olur? Kendi inancımız doğrultusunda giderek ceza riskini göze alır mıyız? Yoksa otoritenin kurallarına mı uyarız? Herbert Kelman ve Lee Hamilton (1989) (Aktaran: Taylor, Peplau, ve Sears, 2000), otoritenin etik ve yasal olmayan faaliyetlerini otorite suçları olarak adlandırmışlardır. Örneğin, terörist ya da askerler işkence yapılması emri ile bunu uygularlarsa, otorite suçu işlenmiş olur.

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

Milgram Deneyleri

Stanley Milgram 1960'larda, laboratuvar ortamında yaptığı deneylerle, otoriteye itaat konusunu incelemiştir. Yapılan deney özet olarak şöyleydi: Araştırma için gazete ilanıyla seçilen deneklerden, aşağıdaki gibi bir öğretmen rolü oynamaları istendi. Elektrikli sandalyeye bağlanmış bir öğrenciye kelime çiftleri okuyacak; sonra öğrenciden bu kelimeleri hatırlamasını isteyecekti. Öğrenci her hata yaptığında, denek (öğretmen rolünü oynayan) elektrik şoku veren bir kola basarak onu cezalandıracaktı.

Öğrenci elektrikli sandalyeye bağlanırken denek onu izledi; sonra da yan odada, üzerinde 15 volttan başlayıp 450 volta kadar çıkan değerlerin yazılı olduğu bir voltaj jeneratörünün önüne oturtuldu. Öğretmen cezayı 15 ila 450 volt arasında şok veren bu makine ile gerçekleştirecekti. Jeneratördeki voltaj değerlerinin üzerinde "hafif şok"tan "şiddetli şok"a kadar etiketler yapıştırılmıştı. Bir anahtara basıldığında zil sesi duyuluyor, ışıklar çakıyor ve voltmetrenin göstergesi sağa dönüyordu.

Araştırmaya başlarken öğretmen rolünü oynayan deneğe, öğrenci her hata yaptığında şok jeneratöründe bir üst kademeden şok uygulaması talimatı verilir.

Tahmin edeceğiniz gibi, öğrenciye hiçbir şok verilmiyordu. Her şey bir senaryoydu. Öğrenci rolünü oynayan kişi durumu biliyordu; ve şok verilmeye başlandığında neler yapması gerektiği kendisine söylenmişti: Şok verileye başlandığında önce mırıldandığı, itiraz ettiği duyulmaya başlanır. Şoklar yükseldikçe bağırma, küfretmeye, 300 volt verildiğinde duvarları tekmelemeye başlar. Şok jeneratöründe 300 voltun üzerinde "aşırı şiddetli şok" yazılı etiket vardır. Bir sonraki şok düğmesine basıldığında yan odadan hiçbir ses duyulmaz. Öğretmen rolünü oynayan denekler; bu ızdırap verici uygulamanın durdurulması için araştırmacıya yalvarıp-yakarırlar. Ama araştırmacı, "Devam etmeniz gerekiyor", "devam etmek zorundasınız", "başka seçeneğiniz yok devam edeceksiniz" ... gibi ifadelerle, denemenin sürdürülmesinde ısrar eder.

Otoriteye itaat, öğretmen rolünü oynayan deneğin, devam etmeyi reddedinceye kadar vereceği maksimum şok düzeyiyle ölçülüyordu. Araştırmacı, deneklerin (öğretmen rolünü oynayanların) yüzde 65'inin, işlem boyunca itaat etmeye devam ettiğini ve şok kademelerinin sonuncusu olan 450 volta kadar gittiğini gördü. Hiç

bir denek, öğrencinin duvarı tekmelemeye başladığı noktadan önce, yani 300 voltu vermeden önce durmadı.

Araştırmayı yapan Milgram; normal insanların, otoritenin güçlü baskısına maruz bırakıldıklarında, yıkıcı davranışlar sergileyebilecekleri şeklinde yorumlamıştır. Hayatı boyunca sorumluluk sahibi ve nazik bir adam bile otorite tuzağına düşebilir. Bir başka araştırmacı bunu, “normallik tezi” olarak isimlendirdi ve; kötülüğün ila ki anormal insanlar tarafından yapılmayacağı, ortalama insanların da kendilerini önemsiz ve değersiz hissettiklerinde yıkıcı davranışlar sergileyebileceğini söyledi.

Yasal otoritelere itaat edilmesi için yapılan baskı çok güçlü olmasına rağmen bireyler beklendiği gibi itaat etmeyebilirler. Örneğin Hristiyanların, Musevileri Nazi zulmünden korumak için kendi hayatlarını riske ettiklerini biliyoruz. Acaba o insanların Nazi politikalarına karşı gelmelerinin sebebi neydi? Daha genel olarak ifade edersek; biz nasıl oluyor da otoriteye karşı gelecek kadar prensip sahibi oluyoruz? Birçok faktörün etkili olduğu söylenebilir. Bir kere kurbanın çektiği ızdırap çok fazla olduğunda itaat ortadan kalkmaktadır. Bir başka neden, kurbanın çektiği ızdırabın nedeni olarak kendimizi görüyorsak otoriteye karşı geliyoruz. Üçüncüsü, insanların bir durum için otoriteye karşı çıkıldığını gösteren modeller varsa, benzer davranış göstermektedirler. Dördüncüsü, bireylerin, otoritenin davranışının altında yatan nedenleri değerlendirmek için yüreklendirilmesi de otoriteye karşı çıkmayı getirmektedir.



Özet



Tutum ve davranışların nasıl edinildiğini açıklayabilmek.

Bir toplumun sahip olduğu maddi ve manevi değerler o toplumun kültürüdür. Kültürel değerlerin bir toplumdaki bireylere kazandırılması ise kültürlemedir. Kültürleme süreci insanlara tutum ve davranışların kazandırılması sürecidir.



Uyum göstermenin temelindeki süreçleri tanımlayabilmek.

Uyum, bir kimsenin düşünce ve davranışlarını, grup ölçütleriyle tutarlı olacak şekilde değiştirmesidir. İnsanlar beğenilmek ve doğru davranmak için uyum gösterirler.



Uyum etkileyen faktörleri açıklayabilmek.

İnsanlar bir gruba katılmış ise ve gruba güçlü duygular besliyorsa daha çok uyarlar. Ayrıca grubun boyutu, kültürel değerler, azınlık etkisi, bireycilik etkisi, gruba vaat uyumu etkileyen faktörlerdir.



İnsanları etkilemenin yollarını sayabilmek.

İnsanlar birbirlerini çeşitli yollarla etkileyebilir. Bu araştırma insanları etkilemenin altı gücü olarak ödüller, baskı, uzmanlık, bilgi, gönderme yapma gücü, yasal otoriteyi göstermektedir. Yasal otoritenin özel bir durumu acizliğin gücüdür.



Boyun eğdirme tekniklerini sıralayabilmek.

Araştırmalar insanları etkileyebilecek çok çeşitli boyun eğdirme stratejilerinin olabileceğini göstermiştir. Örneğin, küçük bir isteği kabul ettirmek, ötekilerinin kabulünü kolaylaştırmaktadır. Kabulü zor büyük bir istek daha azının kabulünü kolaylaştırır. Yine istekleri birleşenlerine ayırıp sırayla sunmak bir başka itaat sağlama tekniğidir. Bunlara “hepsi bu kadar değil...”, “sıradışı istek” teknikleri de eklenebilir.



Otoriteye itaati açıklayabilmek.

Otoriteye itaat boyun eğdirmenin özel bir biçimidir. Toplumsal düzen açısından otoriteye uymak önemlidir. Ancak inanç ve değerlerin otoriteninkilerle çatışması durumuyla karşılaşılabılır.

Kendimizi Sınayalım

1. Kültürleme sürecinin açıklaması aşağıdakilerden hangisidir?

- a. İnsanoğlunun ürettiği manevi değerler
- b. Kültürün kazandırılma süreci
- c. Tutum ve davranış kazanma süreci
- d. Kültürlerin etkileşimi
- e. Akran grupları arasındaki etkileşim

2. Şerif'in yaptığı araştırmaların sonuçlarına göre aşağıdakilerden hangisi **yanlıştır**?

- a. Denekler, durağan ışık noktasını hareketli olarak algıladı.
- b. Deneklere göre ışıklar farklı yönlerde doğru hareket ediyordu.
- c. Deneklere göre ışıklar farklı hızlarda hareket ediyordu.
- d. Denek grupları, tahminlerini karşılıklı paylaşımlarının sonucunda, yanıtlar benzer hale geldi.
- e. Gruplardaki deneklerin yanıtları, grubun dağılmasıyla grup değerlerinden farklılaştı.

3. Aşağıdakilerden hangisi bir grup normu **olamaz**?

- a. Vücudun aynı bölgelerine dövme yaptıрма.
- b. Benzer şekilde giyinme.
- c. Saçları aynı biçimde kestirme.
- d. Düşüncede özgürlük tanıma.
- e. Ortak eylemde bulunma.

4. Aşağıdakilerden hangisi grubun uyumunu artıran faktörlerden biridir?

- a. Görevin zorluk derecesinin düşüklüğü
- b. Konuya ilişkin bilgi düzeyimizin yüksekliği
- c. Takdir görmeme
- d. Grubun küçük olması
- e. Grup üyeleri her konuda iyi anlaşıyorsa.

5. Aşağıdaki koşullardan hangisinde **daha iyi** uyum sağlanır?

- a. Grup büyük ise
- b. Grup demokratik ise
- c. Birey muhafazakar ise
- d. Grup üyeliğinden menfaat beklememe
- e. Beğenilmeyen kurallar eleştirilerek

6. Grup bütünlüğü için aşağıdaki durumlardan hangisi tehlike **oluşturmamaktadır**?

- a. Tek tük aykırı seslerin çıkması
- b. Bazı üyelerin birbirini sevmemesi
- c. Grubun büyük olması
- d. Bireyin öznel düşüncelerinin farklı olması
- e. Üstlenilen görevlerin kolay olması

7. Aşağıdakilerden hangisi insan davranışını etkilemede kullanılan güçlerden biri **değildir**?

- a. Bilgi
- b. Köken
- c. Baskı
- d. Ödül
- e. Otorite

8. Bir işin üstesinden gelemeyen insanlara yardım etmek, güç türlerinden hangisine bir örnektir?

- a. Ödül
- b. Acizliğin gücü
- c. Gönderme yapma gücü
- d. Uzmanlık
- e. Baskı

9. Boyun eğdirme tekniklerinden hangisi önce küçük bir işin kabul edilmesini sağlayıp, sonra daha büyük işler isteme olarak tanımlanır?

- a. Önce büyük, sonra küçük tekniği
- b. Acizliğin gücü
- c. Hepsi bu kadar değil
- d. Sıra dışı istek
- e. Önce küçük, sonra büyük rica tekniği

10. Otoriteye itaat açısından aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?

- a. Bir boyun eğme biçimidir.
- b. Bir uyum biçimidir.
- c. Toplumsal işleyiş açısından önemlidir.
- d. Otoritenin emirlerine uymak etik ve yasalıdır.
- e. Otoriteye karşı gelmenin cezası vardır.

Yaşamın İçinden

“

Üniversitede Aşırı İçki Tüketimi

Aşırı içki tüketimi şehrin kıyısındaki üniversitede sürekli bir problemdi. Louisiana State Üniversitesi'ndeki öğrenci birliği üyeleri, diplomalarını aldıktan sonra kutlama gecesi eğlencelerine başladılar. Kampus dışındaki partide başladıkları eğlenceye Murphy'nin barında devam ettiler. Görgü tanıkları gece yarısı genç adamların çok sarhoş olduklarını ve bardan alışveriş arabasıyla çıkarıldıklarını söylediler. Polis geldiğinde dördü bilinçsiz neredeyse iki düzine kendinden geçmiş adam buldu. Sabaha karşı Benjamin Weyne hayatını kaybetti. İstatistiklere göre üniversitedeki alkol tüketimi alarm veriyordu. 1997 yılında 116 yüksekokul öğrencisi üzerinde yapılan bir araştırmaya göre, hemen hemen üniversitedeki erkeklerin yarısı aşırı içki tüketiyordu. Aşırı içki tüketimi kaynak olarak erkek ve kız yurtları görünüyor. Buradaki öğrencilerin % 80'i aşırı içki tükettiğini aktarmıştı. Buna ek olarak potansiyel bir sağlık sorunu olan aşırı içki tüketimi içenlere sık sık problemler çıkartıyordu. Buna ek olarak öğrencilerin % 32'sinin içtikten sonra neler yaptıklarını hatırlamadıkları % 24'ünün arkadaşlarıyla kavga ettiği ve % 20'den fazlasının korunmasız cinsel aktivitede bulunduğu ortaya çıktı.

Kaynak: Taylor, Peplau ve Sears, 2000.

”

Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı

1. b Yanıtınız yanlış ise “Kültür - Kültürleme -Kültürlenme - Kültürleşme” konusunu tekrar okuyunuz.
2. e Yanıtınız yanlış ise “Şerif'in Uyum Araştırmaları” konusunu tekrar okuyunuz.
3. d Yanıtınız yanlış ise “Uyum” konusunu tekrar okuyunuz.
4. e Yanıtınız yanlış ise “Uyum” konusunu tekrar okuyunuz.
5. a Yanıtınız yanlış ise “Uyum” konusunu tekrar okuyunuz.
6. c Yanıtınız yanlış ise “Uyum” konusunu tekrar okuyunuz.
7. b Yanıtınız yanlış ise “Toplumsal Gücün Temeli” konusunu tekrar okuyunuz.
8. b Yanıtınız yanlış ise “Toplumsal Gücün Temeli” konusunu tekrar okuyunuz.
9. e Yanıtınız yanlış ise “Boyun Eğdirme Teknikleri” konusunu tekrar okuyunuz.
10. d Yanıtınız yanlış ise “Otoriteye İtaat” konusunu tekrar okuyunuz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Bu özdeyişteki; insanın dostuna bakarak kendisini atışe atması; dost hatırı için, zarar göreceğini bile bile bir eylemde bulunma ya da dostuna güvendiği için onun yöntemini izleme anlamına gelmektedir. Birinci durumda kişi dostunun-arkadaşlarının düşüncelerine –katılmadığı halde- ayrı kalmamak için onlara katılır. İkinci durumda; birey kendi bilgisine-doğrusuna güvenmemektedir. İnsanların karar vermesi ya da seçim yapması gereken konudaki bilgisi ne kadar az ise başkasına uyma olasılığı o derece fazladır. Bir başka olasılık takdir toplama, beğenilme isteği olabilmektedir.

Sıra Sizde 2

Birbirinin zıddı olan iki boyun eğdirme tekniği “Önce Küçük Sonra Büyük Rica Tekniği” ile “Önce Büyük Sonra Küçük Rica Tekniği”dir. Birincisinde azar-azar yedire-yedire ya da alıştıra-alıştıra kabul ettirme söz konusudur. Küçük istek kabul edilirse sonrakileri kabul etmek kolaylaşmaktadır. İkinci yaklaşım bunun tersi bir stratejiyi temsil eder. Bunda önce kabul edilemeyecek yapılamayacak bir taleple gelinir. Olumsuz yanıt alındığında “tamam senin dediğin gibi olsun ama bari...” diye daha küçük olan talep dile getirilir. Zaten o ilk büyük isteğin olmayacağı-kabul edilmeyeceği baştan bilinir. Amaç ve asıl olan sonraki-küçük olanı kabul ettirmektir. Pazarlık yapılan satış işlemlerinde uygulanan taktik önce büyük sonra küçük istek taktiğidir.

Sıra Sizde 3

Bu örgütlerde otoriteye boyun eğme söz konusudur. Yasal örgütlerin iş yaptırmada baskı uygulayabileceği inancı yasa dışı örgütlerde de-çok daha fazlasıyla geçerlidir. Daha fazlasıyla dememin nedeni, otorite konumundaki kişinin isteğine karşı gelmek çok ciddi sonuçlar doğurabilecektir. Sözgelimi hayatından mı olmak yoksa söyleneni mi yapmak!... Hayatta kalmayı seçen örgüt üyeleri reislerin emirlerini yerine getirmek; bir başka deyişle “otorite suçlarını” işlemek zorundadırlar.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Atkinson, R. C. Hilgard R. E. (1995). **Psikolojiye Giriş II**, Çevirenler: Kemal Atakay, Mustafa Atakay ve Ayşun Yavuz. Sosyal Yayınlar, İstanbul.
- Bilgin, N. (1991). **Sosyal Psikolojiye Giriş**, 2. Basım, Editör: Nuri Bilgin, Ege Üniversitesi, Ed.Fak.Yayınları, No: 48, İzmir.
- Franzoi, S. L. (2000). **Social Psychology**, Second Edition, McGraw Hill, New York.
- Freedman, J.L., Carlsmith, J. M. (1993). **Sosyal Psikoloji**. 2. Baskı, Çev.: Ali Dönmez, İmge Kitabevi Yayınları: 76, Ankara.
- Güvenç, B. (1997). **Kültürün abc'si**. Yapı Kredi yayınları, Cogito dizisi, İstanbul.
- Hogg, M. A., Dominic, A. (1988). **Social Identifications**, Biddles Ltd, California.
- Michener, H. A.; Delamater, J. D. Schwartz, S. H. (1986). **Social Psychology**, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, Sandiago, California.
- Morris, G. Charles (2002). **Psikolojiyi Anlamak (Psikolojiye Giriş)**. Çev.Editörleri: H.Belgin Ayvaşık, Melike Sayıl, Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- Sampson, Edward E. (1991). **Social World, Personal Lives (An Introduction to Social Psychology)**. Harcourt Bratce Jovanovich, Publishers, San Diago, CL.
- Taylor, S.E., Peplau, L. A. & Sears, D. O. (2000). **Social Psychology**. Prentice Hall, New Jersey.

5

Amaçlarımız

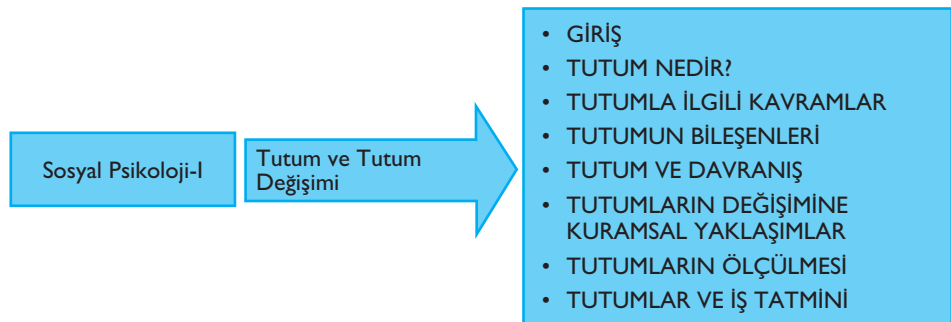
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- tutum kavramını tanımlayabilecek;
- tutumlarla ilgili kavramları öğrenecek;
- tutum bileşenlerini inceleyecek;
- tutum değişiminde kuramsal yaklaşımları açıklayabilecek;
- tutumların nasıl ölçüldüğünü öğrenebilecek;
- tutumlar ve iş tatmini ilişkisini kurabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Tutum
- İnançlar
- Değerler
- Tutum bileşenleri
- Normlar

İçindekiler



Tutum ve Tutum Değişimi

GİRİŞ

“**Tutum**” bireylerin diğer bireylere, olaylara, objelere karşı geliştirdikleri duygu, düşünce, davranış ve tavır alış biçimleridir. Oluşturdukları tutum sonucunda bireyler davranışlara yönelirler. Örneğin yolda kaza geçirmiş birini gördüğümüzde her bireyin bu olaya karşı geliştirdiği farklı davranış biçimleri vardır. Kimi yardım etmeye gider, kimi sadece bakar, kimi de hiçbir şey olmamış gibi uzaklaşıp gider. Aynı olaya bireyler farklı farklı tutum geliştirirler. Tutumlar gözlenemezler ama insanların davranışları değerlendirilerek, onların tutumlarının nasıl olduğu veya ne tür bir nitelik taşıdığı anlaşılabilir. Örneğin kaza geçirene yardım eden kişinin yardımsever bir tutuma sahip olduğunu, uzaklaşıp giden kişinin ise duyarsız bir tutuma sahip olduğu söylenebilir.

Ancak insanların tutumları değişen çevreye, kişiliklerine, yaşanan olaylara, değişen demografik özelliklerine bağlı olarak zamanla değişebilir. Bu nedenlerle değişen çevresel koşullar ve küreselleşme süreciyle birlikte tutum konusu önem kazanmıştır. Bugün pek çok sektörde tutum konusu üzerinde durulmakta ve tutum araştırmalarına önem verilmektedir.

TUTUM NEDİR?

Tutumlar uzun yıllardır sosyal psikolojinin önemli konularından biri olmuştur. Bunun nedeni hem sosyal algımızı hem de davranışlarımızı etkilemeleridir (Pratkanis, Brecker ve Greenwald,1989). Tutum konusunda sosyal psikologların yapmış oldukları pek çok tanım bulunmaktadır. Bunlardan birine göre; “**Tutum**, bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan eğilimdir”, şeklinde tanımlanmaktadır (Kağıtçıbaşı, 2008, s.110). Yine bazı yazarlar tutumla ilgili yaptıkları tanımları şöyle sıralayabiliriz: (Güney, 2009, s.121).

- Tutum yaşantılar ve deneyimler sonucu oluşan, insanların davranışlarını yönlendiren, belirli bir objeye ya da kimseye karşı ruhsal ve zihinsel bakımdan hazır oluş veya vaziyet alış biçimidir (Allport, 1935, s.810).
- Tutum, kişinin kendi iç dünyası ile ilgili olarak, belirli değer yargılarına ve inançlarına bağlı olarak ortaya çıkan coşku ve tanıma süreçleridir (Krech-Crutchfield, 1970, s.152).
- Tutum kişi tepkisinin ilgili olduğu bütün objeler ve durumlar üzerinde yönlendirici ve dinamik etki gösteren ve tecrübe ile organize olan istekliliğin zihinsel ve sinirsel bir durumudur.

Tutum: Bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturulan eğilimdir.

- Tutum bireyin çevresindeki bir simgeyi, nesneyi ve olayı olumlu ya da olumsuz bir biçimde değerlendirme eğilimidir (İnceoğlu, 2004,s.15).
- Tutum, kişinin sahip olduğu değerler sistemine bağlı olarak bir simgeyi, bir nesneyi bir kişiyi ya da dünyayı iyi veya kötü, faydalı veya zararlı yönleriyle algıladığı bir ön düşünce şeklidir (Tolan, İsen, Batmaz, 1985, s.259).
- Kişinin belirli bir nesne, fikir veya kişiye karşı geliştirdiği, bilişsel veya duygusal unsurları bulunan ve davranışsal bir eğilim içeren oldukça kalıcı bir sistemdir (Freedman, Sears, Carlsmith, 2003, s.338).

SIRA SİZDE



Tutum Kavramını genel olarak nasıl tanımlayabilirsiniz?

TUTUMLA İLGİLİ KAVRAMLAR

Tutumu açıklarken yararlanabileceğimiz kavramdan söz edebiliriz. Bunlar inançlar, değerler, normlar, ideolojiler, sosyal temsillerdir.

İnançlar

İnsanlar, yaşanan olaylar karşısında tutumlarını, bazı inançlarına göre şekillendirirler. İnançlar, bireylerin kendi duygularının (iç alemlerinin) bir yönü ile ilgili algıların ve tanımların meydana getirdiği sürekli duygular ağıdır (Eren, 1998, s.119). İnsanlarda ilk inançlar, doğa olaylarının iyi ve kötü şekilde cereyan etmesinin algılanıp, zihinlerde yer etmesinden doğmuştur. İnsanlar, sırtına eremedikleri baskı, korku, dehşet olaylarından ya da aksine onlara iyi şeyler sağlayan hareket ve olaylardan etkilenerek tutumlarına yön vermişlerdir. Ancak, tutumların oluşmasında çevresel olaylardan etkilenmeyi belirleyen, doğuştan kazanılan yeteneklerin de rolü vardır.

İnançlar, bilgi, kanaat ve imanı kapsayan psikolojik bir olaydır. İnançlar, çoğu hallerde bireysel ilkelerin kaynağı haline gelirler. Bizler bilgi, kanaat ve inançlarımızı açığa vurmak istediğimiz zaman, bunu davranış ve tutumlarımızla belli etmeye çalışırız. O halde, tutumlar belirli değer yargılarının ve inançların arkasında gizlidirler.

İnançlar ve tutumlar, insanlar için bir çok önemli hizmetlerde bulunur. Bunların belli başlıları, insan kişiliğine ve kararlarına devamlılık kazandırma, günlük çeşitli olayları ve faaliyetleri yorumlamak yoluyla anlama kavuşturma ve kişisel amaçlara ulaşmak için mevcut alternatif yolları karşılaştırma ve bu yolların seçimine yardımcı olma olarak belirlenebilir.

Değerler

Değerler ile tutumlar arasında bir ayrım vardır. Genellikle tutum ve değerler arasında ayrılmalarını zorlaştıran yakın bir ilişki ise de; değerler, davranışın ardında yatan tutumları yansıtmaktadır. Bir tanıma göre değer, “Bir sosyal grubun veya toplumun kendi varlık, birlik işleyiş ve devamını sağlamak ve sürdürmek için üyelerinin çoğu tarafından doğru ve gerekli oldukları kabul edilen, onların ortak duygusu, düşünce amaç ve menfaatini yansıtan, genelleştirilmiş temel ahlaki ilke ve inançlar olmaktadır” (Şimşek, Akgemici, Çelik, 1998, s.155).

Her bireyin herhangi bir konuya veya kişilere karşı belirgin değerleri vardır. Her bir birey, bir kuruma girerken nelerin olması veya nelerin olmaması hakkında belirgin düşüncelere sahiptir. Bu düşüncelerin temelinde değerler yatar. Değerler, çevremizde oluşan insanlarla kurmuş olduğumuz ilişkilerle öğrenilir. Bunun dışında, içinde yaşadığımız toplumun kültürel yapısı da bizim belirli değerlerle donatıl-

mamızı sağlar. Eşitlik, demokrasi, adalet, başarı, barış gibi değerler, kültür içersinde belirli pekiştirmelerle sahip olduğumuz değerler bütünüdür. İnsanların sahip olduğu değerler nispeten tekrarlı ve tutarlıdır. Yani kolay kolay değişmezler.

Normlar

Normlar, bir toplumda davranışların uygun olup olmadığını gösteren standartlar veya kurallar sistemidir. Diğer bir deyimle, normlar belirli durumlarda beklenen davranış ve davranış kalıplarıdır. Bireylerin sık sık başkalarının davranışlarına ilişkin beklentileri vardır. Normlar, bu davranışların istenilir veya istenmedik olduğunu belirler.

İdeolojiler

İdeoloji hayatımızda insanların toplumsal hayatını düzenleyen, insanların yaşarken dünya hayatının öncesi ve sonrasına dair edindiği fikirlerdir. Başka bir ifade ile ideoloji genel olarak siyasi ya da toplumsal eylemi yönlendiren düşünce, inanç ve görüşler sistemi; bir topluma bir döneme ya da toplumsal bir sınıfa özgü inançlar bütünü; bir toplumsal durumu yansıtan düşünceler; dizgesi insanların kendi varoluş koşulları ve ilişkilerinden doğan yaşam tarzlarıyla ilgili tasarımların tümüdür (Çetin Yılmaz antoloji.com/ideoloji.25 Ekim,2010). Tanımlardan da anlaşıldığı gibi bireyler içinde yaşadıkları toplumun ideolojik yapısına göre tutum davranışları geliştirirler.

Sosyal Temsiller

İnsanların olaylara verdiği tepkiler, birlikte yaşadığı toplum üyelerinin ortaklaşa paylaştıklarına göre belirlenir. Toplumsal yaşamda, özel tutumların çerçevesi geniş temsili yapılar tarafından şekillenir. İnsanların tutumları içinde yaşadıkları grup ya da toplumları yansıtır. Yani insanlar, temsil ettikleri grup ya da toplumları yansıtır. Yani insanlar, temsil ettikleri grup ya da toplumlara göre tutum geliştirirler (Güney, 2009, s.123).

TUTUMUN BİLEŞENLERİ

Bir tutum, bireyin düşünce, duygu ve davranış eğilimlerini birbirleriyle uyumlu hale getirir. Tutumlarda genellikle birbirleriyle uyum halinde bulunan üç faktöre tutumun bileşenleri denir. Bunlar tutumun duyusal, bilişsel ve davranışsal bileşenleridir (Moorhead, Griffin, 1989, s.84).

Duyusal Bileşen

Bireyin tutum, bireyin nesnesine ilişkin duygu ve değerlendirmelerinden oluşur. Örneğin aldığımız bir dersi çok sever, diğerinden hiç hoşlanmaz, bir diğerine karşı herhangi bir tavır almayız. Eğer seçtiğimiz ders bizim için zorunlu bir ders ve bu dersten hoşlanmıyorsak bu bizde bir kaygı yaratır. Bir nesneye olumlu tutumu olan birey bu nesneyi olumlu olarak değerlendirecek ve olumlu duygular besleyecektir.

Bilişsel Bileşen

Tutumun bilişsel bileşeni bireyin tutum nesnesine ilişkin düşünce, bilgi ve inançlarından oluşur. Örneğin, herhangi bir derse olan olumlu tutumlarımızı gerçekleştiren şeyler o dersin çok iyi bir kitabı olması, uygun bir zamanda konması, hoca-sının yetenekli olması ve çok büyük bir çalışmayı gerektirmemesi olabilir.

Davranışsal Bileşen

Bu bileşen bireyi tutum nesnesine ilişkin davranışlarda bulunmaya eğilimli kılar. Örneğin, dersini sevdiğimiz bir hocanın bir diğer verdiği dersi almak isteriz. Ancak niyetler her zaman gerçek davranışların ortaya çıkmasına neden olmazlar. Örneğin, sevdiğimiz hocanın dersi, erken bir saate konmuşsa, o zaman en az onun kadar sevdiğimiz başka bir hocanın dersini de seçebiliriz (Özkalp, Kirel, 2010, s.107).

Bilişsel, duygusal ve davranışsal bileşenler yerleşmiş ve güçlü tutumlarda tam olarak bulunurlar. Bazı daha zayıf tutumlarda ise özellikle davranışsal öge çok zayıf olabilir. Birbirinden farklı ögelere sahip olduğuna göre, tam gelişmiş bir tutum yalın değil karmaşıktır. Ögeler, bir tutumu kendi içinde tutarlılığı olan bir sistem haline sokar. Başka bir deyişle, tutum bireyi davranışa hazırlayıcı karmaşık bir eğilimdir (Kağıtçıbaşı, 2008, s.112).

SIRA SİZDE



Tutum geliştirmede bilişsel bileşen neden önemlidir?

TUTUM VE DAVRANIŞ

Tutum kavramında da belirtildiği gibi, tutumun davranışa yol açtığını ve davranışın gözlemi sonucu tutumun var olduğu söylenebilir. Burada kafamızda şu sorular oluşabilir: Tutum ve davranış arasında tutarlılıklar var mıdır? Tutum, tek başına davranışı meydana getirebilir mi? Ya da bir kimsenin bir konuda tutumu biliniyorsa o konudaki davranışı önceden tahmin edilebilir mi?

Bu soruların hem kurumsal hem de uygulamalı önemi büyüktür. Çünkü, eğer cevabımız olumlu ise, o zaman tutum hakkında bilgi sahibi olmakla bireylerin davranışlarını önceden tahmin etme olasılığı ortaya çıkıyor demektir ki bu da sosyal bilimlerin uygulama alanındaki önemini çok artırır. Aynı zamanda tutumların ölçülmesinin değeri ortaya çıkmış olur.

Bugüne kadar yapılan tutum araştırmalarında, tutumların davranışla ilişkili ve tutarlı olduğu ispatlanmaya çalışılmıştır. Ancak, bunlardan elde edilen sonuçlar çelişkilidir. Tutumlarla gerçek davranışlar arasındaki ilişkiyi inceleyen klasik bir araştırma, La Piere tarafından yapılmıştır (Baysal, Tekarslan, s.259). La Piere, Çinli bir çiftle, 66 otel ve motele, 184 lokantaya gitmiş ve üçüncü sınıf bir motel dışında her yerde kabul görmüşlerdir. Hatta 72 lokantada normalin üzerinde iyi kabul gördükleri izlenimini edinmişlerdir. Bu iki yıllık deneyden sonra La Piere, gittikleri bütün bu kuruluşlara posta ile bir soru formu yollayarak Çinli müşteri kabul edip etmeyeceklerini sormuştur. Soru formlarının ancak yarısına cevap gelmiş ve bunların %92'si Çinli Müşteri kabul etmeyeceklerini bildirmiştir. Geri kalanlar ise kararsız yanıtlar vermişlerdir. Önceki olumlu davranış ile mektupta belirtilen tutum açıkça birbirine uymamaktadır.

Bu araştırmalarda elde edilen sonuçların tutarsızlık, göstermesinin çeşitli nedenleri olabilir. Bu nedenlerden en önemlisi, tutum ölçme yöntemlerinin yeterli olmayıp, tutumları doğru ölçmemiş olma olasılığıdır. Tutumlarla davranışlar arasındaki ilişkileri kısıtlayan etkenler şöyle sıralanabilir: (Baysal, Tekarslan, s.260).

Çevresel Etkenler: Açık bir tepki hem de çevrenin etkisi altındadır. Eğer çevrenin etkisi güçlü ise tutumun tepkiye katkısı azalır; dolayısıyla tutum ve davranış arasındaki eş yönlü ilişki de azalır.

Tutum Dışı Etkenler: Tutum ölçme yöntemleri tutumsal tepkiyi etkileyebilir. Ölçme yöntemleri öyle bir ortamda uygulanmalıdır ki, bireyde "Toplumca arzulanır" tepkilere yol açmasın; yalnız kişisel tutumunu yansıtsın. Bilimsel araştırmalarda test ortamının katkısını bütünüyle ortadan kaldırmak güç, hatta olanaksızdır.

Ölçüm Hatası: Tutumla davranış arasındaki ilişkiyi azaltan bir etken de ölçme teknik sorunlardır. (Örneğin ölçme hatası ya da soruların anlaşılma güçlüğü gibi) Ölçme yöntemlerinde güvenilirliğin düşük olması (anlaşılmaz sorular, dikkatsiz yanıtlayıcılar, yeterli bilgiye sahip olmayan bilgi işlem uygulayıcıları) tutum ve davranış arasındaki ilişkinin yanlış saptanmasına neden olur.

Sonuç olarak, tutumların davranışlar üzerindeki doğrudan etkili olduğu, ancak bunun nedenlerinin saptanmasının oldukça güç olduğu söylenebilir. Çünkü tutumların davranışları etkilemesi sürecinde normlar, değerler, alışkanlıklar, kişilik, öğrenme süreçleri ve çevresel faktörler rol oynamaktadırlar. Bu nedenlerle, araştırmalarda değişik ölçüm tekniklerinin farklı aralıklarla uygulanması, insanların değişik varlıklar olduklarının unutulmaması gerektiği söylenebilir.

TUTUMLARIN DEĞİŞİMİNE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

Sosyal psikoloji bilim dalında tutum konusunda ilk yoğun çalışmalar 1920'ler de tutumların ölçülmesi ile başlamıştır. Bu konuda Thurstone (1928), "Tutumlar Ölçülebilir" adlı makalesiyle bu hareketin öncüsü olmuştur. Bu devrede çeşitli sosyal sorunlarla ilgili olumlu ve olumsuz tutumlar ölçüldü. ancak ölçme tekniklerinin gelişmesine karşın tutum kavramı bakımından önemli bir gelişme ortaya çıkmadı (Kağıtçıbaşı, 2008, s.156).

Tecrübeler bireyler tutum geliştirirken dış dünya ile ilişki kurduklarını göstermişlerdir. İnsanlar bulundukları ortamda yalnız değildirler. Kişi etrafındaki değişikliği izler. Bu değişimlerden yeni bilgi elde eder, elde ettiği bilgi ve oluşturduğu inanç ve değer sistemi doğrultusunda dış dünyaya uyum sağlamaya çalışır. İşte bu uyum isteği, zamanla tutumların değişmesine yol açar (Erdoğan, 1997, s.366).

Tutumlarımız neden değişir?



Bilim adamları neden tutumlarımızın değiştiğini, nelerin etkili olduğunu belirlemek için değişik araştırmalar yapmışlardır. Bu araştırma sonuçlarını da değişik kurallara bağlayarak tutum değişimini açıklamaya çalışmışlardır. Burada her biri çok geniş kapsamlı olan tutum değişim kuramlarına kısaca değinilmeye çalışılacaktır (Baysal, Tekarslan, 1996, s.270-276). Bu kuramları beş grupta toplayabiliriz:

- Öğrenme kuramları,
- İşlevsel kuramlar,
- Bilişsel tutarlılık kuramları,
- Algısal yaklaşımlar,
- İkna edici iletişim.

Öğrenme Kuramları

Bu kuramlar, tutumların koşullandırma yolu ile değiştirilebileceğine işaret etmektedir. Öğrenme, bireyin tutum konusunu birtakım iyi veya kötü deneyimlerle ilişkilendirmesi sonucu oluşur. Deneyim hoş gitmiş ise, o tutum konusuna karşı tutum olumludur ve daha sonraki karşılaşmalarda bu olumlu tutum devam eder. Örneğin ödülleri, ek prim, terfi, sınavdan yüksek not almak, övgüler olumlu tutum kazanılmasına ilişkin pekiştiricilerdir.

İşlevsel Kuramlar

Bu kuramlarda, tutumların bireyin bir takım amaçlarına hizmet ettikleri, diğer bir anlatımla bireyin gereksinimlerinin karşılama da araçsal oldukları belirtilmektedir. Bu kuramcılar, tutum işlevlerini dört grupta incelemektedirler:

- Araçsal işlev,
- Benlik koruyucu işlev,
- Değer ifade edici işlev,
- Bilgi işlevi.

Araçsal işlev, bireyin en fazla ödül ve en az cezayı isteyeceği varsayımına dayanır. Buna göre birey, ödüllendirici ya da ödül vadeden konulara karşı olumlu, cezalandırıcı ya da cezaya götürücü konulara karşı olumsuz tutum sahibi olur.

Benlik koruyucu işlev, bireyin bilmek istemediği öz-algılamalarından kendini koruma isteği ile ilgilidir; birey belirli konulara karşı tutumlar geliştirerek, bu tür tutumlar sayesinde öz-saygısını zedeleyici duygulardan kurtulur. Örneğin, kendini çirkin bulan birinin, yaşamını bir ideolojiye adanarak bu şekilde toplumda saygınlık kazanmaya çalışması gibi.

Değer ifade edici işlev, bireyin merkezi değerleri ile tutarlı tutumları gösterme isteğine dayanır. Bu işlevi yerine getiren tutumlar, bireyin öz kimliğini koruma, olumlu bir öz-görüntü yaratma isteğinden kaynaklanır. Eski değerleri bireyin kimliğine temel olacak öz-görüntüsünü yansıtmadığı durumda, birey tutum değiştirir.

Bilgi işlevi, insanın bilgi edinme ve bu bilgiyi esasta kargaşa halindeki çevreye anlam verecek şekilde örgütleme gereksinimine dayanmaktadır. Basite indirgeme özellikleri ve son derece karmaşık bir toplumsal ortam karşısında, oldukça benzer tepki gösterme kolaylığı sağlamaları açısından bu tutumlar bireye bugünkü ve gelecekteki deneyimlerinde becerili olacağı duygusunu verir. Yeni bilgiler edindikçe veya bilgi değiştikçe bu tür tutumlarda da değişme olur.

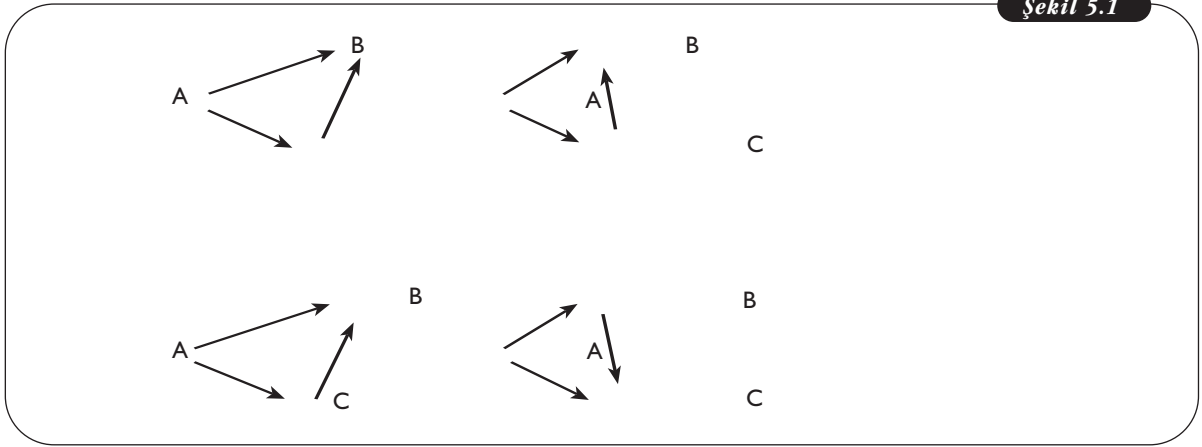
Bilişsel Tutarlılık Kuramları

Bu yaklaşımın savunucularına göre insanların bilişleri arasında bir tutarlılık eğilimi mevcuttur. Bu eğilim tutumların oluşmasına bir temel teşkil eder. Bu yaklaşımın gelişiminde önemli rol oynayan sosyal bilimcilerin geliştirdikleri kuramlara göre kişiler birbirleri ile tutarsız olan birçok inanç ve değere sahiptir. Ama yaşamları içinde bunları birbirleriyle tutarlı hale getirmeye çalışırlar. Tutarlılık konusunda sosyal bilimcilerin geliştirdikleri kuramları şöyle sıralayabiliriz (Güney, 2009, s.125).

Bilişsel Denge Kuramı

Kuramın savunucusu olan Heider, kişilerarası ilişkiler konusunu incelemiştir. Eğer iki birey (A ve B) birbirinden hoşlanıyorlarsa, bu iki bireyin bir üçüncü tutum konusuna (bu bir nesne ya da birey olabilir) karşı tutumlarının da aynı olması beklenebilir. Diğer bir anlatımla bu üç unsur birbirleriyle olumlu ya da olumsuz şekilde ilişkili olabilir (Şekil 1) Böyle bir üçlü ilişkide A'da B'de üçüncü tutum konusunda hoşlanmıyor olabilir. Bu şekilde üç olumlu ya da iki olumsuz ilişki söz konusu olduğunda, dengeli bir durum var demektir. Eğer yalnız bir olumsuz ya da üç olumsuz ilişki söz konusu ise, o zaman dengesiz bir durum vardır ve Heider'in denge durumu sağlanmaya çalışılır (Tekarslan, Kılınç,Şencan, Baysal, 2000,s.215).

Şekil 5.1



Bilişsel Uygunluk Kuramı

Bilişsel uygunluk kuramında bir bireyin sadece başka bir birey ya da nesneye karşı olumlu veya olumsuz tutumun etkisi üzerinde durulmaktadır. Bir kişinin iki farklı tutum nesnesine karşı değişik tutumları söz konusu olduğunda bu iki tutum nesnesinin birbiriyle ilişkili duruma gelmesi sonucunda, kişinin tutumlarında bilişsel uyum sağlamak amacıyla bir değişim olur. Bilişsel uygunluk kuramına göre bu tutumda ortalama bir değişim meydana gelecektir (Güney, 2009, s.126). Örneğin ailesinin düşüncelerine önem veren bir çocuk, annesinin onun sevmediği bir arkadaşına ilişkin olumlu şeyler söylemesi, hem annesine, hem de arkadaşına karşı tutum değiştirmesine neden olabilir. Hangisine karşı tutumunun gücü az ise ona karşı olan tutumunu değiştirebilir.

Bilişsel Tutarsızlık Kuramı

Festinger'in (1957) bilişsel çelişki kuramı insanların tutumlarını davranışları yönünde nasıl değiştirdiklerini anlamaya yardımcı olmaktadır. Bu kurama göre eğer bir insan psikolojik olarak (mantıksal olması gerekli değildir). ayrı iki bilişe sahipse bu ayrılık (uyumsuzluk/çelişki) rahatsızlık vericidir ve kişi bu uyumsuzluğu azaltmaya çalışır. Çelişki, bilişlerin birini yada ikisini de değiştirerek yada yeni bir biliş edinilerek çözümlenebilir. Örneğin kişi sigara içiyorsa ve sigaranın sağlığa zararlı olduğunu biliyorsa bilişsel bir çelişki yaşar çünkü bu iki bilgi psikolojik olarak birbiriyle uyumsuzdur. Unutulmaması gerekir ki bu uyumsuzluk mantıksal değil psikolojiktir. Bu çelişkiyi çözmek için kişi sigarayı bırakabilir ama bu zordur ve olması az olasıdır. Buna alternatif olarak kişi sigaranın sağlığa zararlı olduğu bilgisini değiştirebilir ve örneğin sigaranın aslında iddia edildiği kadar zararlı olmadığını düşünmeye başlayabilir. Ya da, sigaranın sağlığa zararlı olduğunu kabul eder fakat sigarayı stresini azaltmak için ve zevk aldığı için içtiğini söyleyebilir. Bu kurama göre kişiler belirli bir davranışta bulunuyorlarsa tutumlarını yaptıkları bu eyleme göre değiştirme eğilimindedirler. Tutumlar davranışları takip ederler, bunun tersi olmaz.

İnanç veya tutumlarla açık davranışlar arasındaki tutarsızlıktan hareket etme bu kuramın temel noktasını oluşturmaktadır. İnsanlar yaşadıkları iç çatışmaları nedeni ile bu çelişkiden kurtulmaya çalışırlar.

Algısal Yaklaşımlar

Bu yaklaşımlar, tutum değişimi sürecini, inanç ya da kanılarda bir değişim değil de tutum konusunun algılanmasında bir değişim olarak ele almaktadır. Algısal yaklaşımlar çok yeni ortaya atılmış olup, henüz tutum değişimi olgusuna açıklık getirmiş değildirlir.

İkna Edici İletişim

Tutum değişimi konusunda önemli rol oynayan diğer bir kuramsal yaklaşım ikna edici iletişim modelidir. Bu modele göre bir iletişimin etkili olması beş bağımsız değişkene bağlıdır: Kaynak, mesaj, araç, alıcı, erek. Bu değişkenler, bireyin dikkat, kavrama, kabul, saklama ve sözlü ya da davranışsal eylem gibi özelliklerini değişik ölçülerde etkilemektedirler.

İkna edici iletişimle tutum değiştirme konusunda yapılan araştırmaların önemli sayılabilecek bazı bulgularını şöyle sıralayabiliriz:

- Tutum değişiminde yüz yüze ilişkiler bile iletişimden daha etkili olmaktadır.
- İnanırlılığı yüksek olan kaynaktan gelen bilgiler, daha çok tutum değişimi yaratmaktadır.
- Alıcıya katılma olanağı tanıyan iletişim, tutum değişimine yol açmaktadır.
- Tutum değişiminde grup önemli bir etkidir.
- Gerçeklere dayanan bilgi sonucu elde edilen tutum, bu bilginin değişmesi ile kolayca değişmektedir.

SIRA SİZDE



İkna Edici İletişim en çok hangi sektörde kullanılır? Örnekle açıklayınız.

TUTUMLARIN ÖLÇÜLMESİ

Tutumları doğrudan ölçmek mümkün değildir. Bütün sosyal ve psikolojik değişkenlerin ölçülmesinde olduğu gibi tutumların ölçülmesinde de zorluk ve belirsizliklerle karşılaşılabilir. Bu nedenlerle araştırmacılar pek çok tutum ölçme tekniği geliştirmişlerdir. Donald T. Campell testleri; şu dört başlık altında toplamıştır (Şerif, 1996, s.499).

1. Gizlenmemiş yapılandırılmış. Likert'in klasik doğrudan tutum testleri,
2. Gizlenmemiş yapılandırılmamış: Açık uçlu görüşme ve anketleri, biyografi ve denemeler,
3. Gizlenmiş-yapılandırılmamış: Tipik "projektif" testler,
4. Gizlenmiş-yapılandırılmış: Tutumları nesnel bir şekilde test etmeye çalışan testler.

Tutum ölçekleri bugün işletmelerde, pazarlama ve reklam sektöründe sıkça kullanılmaktadır. Yöneticiler işletmelerinde plan ve programlarında çalışma koşullarının düzenlenmesi, çalışanları inanç ve tutumlarının bilinmesinde, çalışanların daha verimli çalışabilmesi için gerekli önlemleri almakta kullanabilirler. Reklam sektöründe de bireylerin ürüne ilişkin tutum ve davranışlarını saptamak ve tutum değiştirerek satın almaya yöneltmek amacıyla tutum ölçekleri sıklıkla kullanılmaktadır.

SIRA SİZDE



Tutum değişimine yol açabilecek hangi iletişim kaynakları vardır? Örneklerle tartışınız.

TUTUMLAR VE İŞ TATMİNİ

Örgütsel davranışta tutumlar, bireyin işe ilişkin duygu, düşünce veya işi sevmeye ve sevmeme derecelerini belirttiğinde, bu konu iş tatmini olarak incelenmektedir. Genel anlamla iş tatmini, bireyin işe verdiği değer ve iş tecrübelerinin çıkardıkları so-

nuca göre pozitif duygusal durumları veya memnuniyetleri olarak adlandırılmaktadır (Hellriegel, Slocum, Woodman, 1986,s.78). İş, bireylerin değer veya ihtiyaçlarını karşıladığında pozitif duygular ve düşünceler ortaya çıkar. Bu durum da bireyin işe ilişkin olumlu tutumlar sergilemesine, yani iş tatminine neden olur.

İş tatmini ölçeklerinde kişinin, işinin belirli yönlerini belirleyen beş tatmin unsuru yer almaktadır. Bunlar, ücretler, ödüller, yöneticiler, işin kendisi ve çalışma arkadaşlarıdır. Bu unsurlar olumlu beklentiler doğrultusunda gerçekleştiğinde bireyler tatmin olacaklar; gerçekleşmediğinde de iş tatminsizliği yaşayacaklardır.

İş tatmini veya tatminsizliği kişiden kişiye değişebilir. Çünkü, iş hayatında bireyin önem verdikleri konular ayrıdır. İş tatmini, bireyin kendi algılamalarına göre önemli olan bir takım faktörlerin birey tarafından değerlendirilmesinin bir sonucudur. İş tatmininin üç önemli boyutu vardır: (Özkalp, Kirel, 2001,s.129). Birincisi, bireyin işine karşı olan duygusal bir tutumdur. Bu nedenle, doğrudan gözlemlenemez ancak işyerine yansıyan davranışlarından anlaşılır. İkincisi, iş ile ilgili sonuçlar tarafından tayin edilir. Yani bireyin önem verdiği şeyler ne derece olumlu ne derece olumsuz biçimde karşılanıyorsa, iş tatminini tayin eden şey bu sonuçlardan kaynaklanmaktadır. Eğer örgüt içinde bir grup, diğer gruptan daha fazla çalıştığını, ancak bunun karşılığında daha az ödüllendirildiklerini düşünüyorlarsa, bu gruptaki insanların işlerine veya yöneticilerine ve arkadaşlarına olumsuz tutumları olacaktır. Çünkü, bu kişiler tatminsizdirler. Eğer bunun karşısı bir durum söz konusu ise, o zaman da tatmin duyguları içinde, işyerlerine ve patronlarına olumlu tutumlar sergileyeceklerdir. Üçüncü olarak da iş tatmini birbirleriyle ilgili tutumlarından oluşur.

İş tatmini ile ilgili altı önemli iş unsurundan söz edilmektedir. Bunlar:

- İşin kendisi,
- Ücret,
- Terfi sistemi,
- Danışmanlık,
- İş arkadaşları
- Çalışma koşullarıdır.

İşin Kendisi: İşin birey için taşıdığı anlam, öğrenme fırsatları ve sorumluluklardır. Bireyin kendi kendine karar verebilmesi, işin yaratıcılık yeteneğini kullanabilmesi imkan vermesi, yapılan işin zevkli olması motivasyonu artırır.

Ücret: Bireyin yaptığı iş karşılığında elde ettiği maddi ödül anlamındadır. Bunun miktarı ve diğer çalışanlarla karşılaştırıldığında eşitliği önem kazanır. Yaptığı işin karşılığını aldığına inanmak motivasyonu artırır. Çünkü, çalışanlar aldıkları ücrete bakarak yönetimin kendileri hakkında ne düşündüğünü tahmin ederler. İyi bir ücret, bireyin işe ilişkin olumlu tutum geliştirmesine yardımcı olur.

Terfi Sistemi: Bireyin işte ilerleme olanağının olup olmamasıdır. Terfi ya da kariyer gelişim fırsatlarının adaletli ve istenilen zamanda değerlendirilmesi iş tatmini yaratır. Terfi sistemlerin örgütte açık, net bir şekilde belirlenmesi, başarı, kıdem ve süreyle ilişkili olarak yürütülmesi iş tatminini artırır.

Danışmanlık: Danışmanın bireye vereceği teknik bilgi ve davranışsal destek anlamındadır. Çalışanların başındaki danışmanlarıyla olan ilişkiler de orta düzeyde bir tatmin kaynağıdır. Tavsiyeler, problemlerin çözümü, bireyin diğer kişilerle olan ilişkilerini düzenleme danışmanın görevleri arasındadır. Katılımcı bir ortamın yaratıldığı bir danışmanlık biçimi etkili bir tatmin ortamı yaratabilir.

İş Arkadaşları: İnsanlar sosyal bir varlık olduklarından sürekli başkaları ile beraber olma ihtiyacı duyarlar. Özellikle iş yerinde arkadaş grupları, bireyleri işe bağlama ve tatmin açısından çok önemlidir. Çoğu zaman yaptığınız işi sevmesiniz bile, arkadaş grubunuzla olan iyi ilişkileriniz, yardımlaşmanız sizi işe bağlayan, memnuniyet duymanızı sağlayan unsurlardır.

Çalışma Şartları: Çalışma şartları veya iş ortamının koşulları da iş tatmini üzerinde etkili olan faktörlerden biridir. Özellikle çoğu birey için işe gidiş geliş saatleri, yapılan işin tehlikeli olup olmaması, işyerinin temizlik, ışıklandırma, nem ve gürültü açısından sağlık koşullarına uygun olması, iş tatminini etkileyen unsurlardır (Özkalp, Kirel, 2010, s.130-132).

Aşağıdaki şekilde çalışanların iş tatminlerini etkileyen kaynaklar ve etkileri bir tablo yardımı ile özetlenmeye çalışılmaktadır.

Tablo 5.1

İş Tatmini Etkileyen Faktörler

Kaynak: Landy FJ. And Trumbo D.A. *Psychology of Work Behavior*. Homewood, III Dorsey, 1980, s.410.

Kaynaklar	Etkileri
İşin Kendisi	Yaratıcılık gerektiren işler kişisel başarıyı oluşturduğu için tatmini arttırır.
İşin Kendisi(Fiziksel Talepler)	Yorucu işler iş tatminsizliği yaratır.
İşin Kendisi(Kişisel Talepler)	Bireyin kişiliği ile uygun işler tatmin yaratır.
Ödüllendirme Sistemleri	Doğru ve adaletli bir performans değerlendirme sistemi yaratır.
Çalışma Koşulları(Fiziksel)	Çalışma koşulları ile fiziksel ihtiyaçlar arasındaki tutarlılık tatmin yaratır.
Çalışma Koşulları(Kişisel amaç-lara ulaşma kolaylığı)	Amaçlara ulaşmada kolaylıklar sağlayan çalışma koşulları tatmin sağlar.

SIRA SİZDE

6



İşyerinizde sizi en çok tatmin eden örgütsel faktörler nelerdir? Bunun kişilikle ilişkisini tartışınız.

Özet



Tutum kavramını tanımlayabilmek.

Tutum bireylerin diğer bireylere, olaylara, objelere karşı geliştirdikleri duygu, düşünce, davranış ve tavır alış biçimleridir.



Tutumla ilgili kavramları öğrenebilmek.

Tutumu, açıklarken bazı kavramlardan yararlanılmaktadır. Bu kavramlar inançlar, değerler, normlar, ideolojiler ve sosyal temsillerdir. İnançlar ise bireylerin kendi duygularının bir yönü ile ilgili algıların ve tanımların meydana getirdiği sürekli duygular ağıdır. Değerler ise neyin iyi, güzel, kötü, çirkin olduğu konusunda paylaşılan fikirlerdir. Normlar toplumda davranışların uygun olup olmadığını gösteren standartlar ve kurallar sistemidir. İdeolojiler, insanların toplumsal hayatının öncesi ve sonrasında dair edindiği fikirlerdir. Sosyal temsiller ise, insanların temsil ettikleri grup ya da toplumlara göre tutum geliştirmelerine yardımcı olurlar.



Tutum bileşenlerini inceleyebilmek.

Bir tutum bireyin düşünce, duygu ve davranış eğilimlerini birbiriyle uyumlu hale getirir. Tutumlarda genellikle birbirleriyle uyum halinde bulunan üç faktöre tutumun bileşenleri denir. Bunlar tutumun duygusal, bilişsel ve davranışsal bileşenleridir.



Tutumsal değişiminde kuramsal yaklaşımları açıklayabilmek.

Kişi etrafındaki değişikliği izler, bu değişimlerden yeni bilgiler elde eder, elde ettiği bilgi ve oluşturduğu inanç ve değer sistemi doğrultusunda dış dünyaya uyum sağlamaya çalışır. İşte bu uyum isteği zamanla tutumların değişmesine yol açar. Tutum değişim kuramları beş grupta toplanmıştır. Bunlar;

- Öğrenme kuramları
- İşlevsel kuramlar
- Bilişsel tutarlılık kuramları
- Algısal yaklaşımlar
- İkna edici iletişimdir.



Tutumların nasıl ölçüldüğünü öğrenebilmek.

Tutumları doğrudan ölçmek pek mümkün değildir. Bütün sosyal ve psikolojik değişkenlerin ölçülmesinde olduğu gibi tutumların ölçülmesinde de belirsizliklerle karşılaşılır. Bu nedenle pek çok tutum ölçekleri kullanılmaktadır. Örnek olarak vermek gerekirse Likert tipi tutum ölçekleri, görüşme teknikleri, anketler, biyografik çalışmalar, bunlardan bazılarıdır.



Tutumlar ve iş tatmini ilişkisini kurabilmek.

İş, bireylerin değer veya ihtiyaçlarını karşıladığında pozitif duygular ve düşünceler ortaya çıkar. Bu durumda bireyin işe ilişkin olumlu tutumlar sergilemesine, yani iş tatminine neden olur. İş tatmininin üç önemli boyutu vardır. Bunlardan birincisi bireyin işine karşı olan duygusal tutumu, ikincisi iş ile sonuçlar tarafından tayin edilmesi, üçüncüsü de iş tatmininin birbirleriyle ilgili tutumlardan oluşmasıdır. İş tatmini ile ilgili beş önemli iş unsurundan söz edilmektedir. Bunlar:

- İşin kendisi,
- Terfi sistemi,
- Danışmanlık,
- İş arkadaşları,
- Çalışma koşullarıdır.

Kendimizi Sınyalım

1. Aşağıdakilerden hangisi tutumla ilgili yanlış bir ifadedir?

- a. Tutum, uyulması gereken kurallar sistemini belirler.
- b. Tutum, yaşantılar ve deneyimler sonucu oluşur.
- c. Tutum, bireyin iç dünyası ile ilgilidir.
- d. Tutum, kişinin sahip olduğu değerlerle ilgilidir.
- e. Tutum, kişilik özelliğine bağlı olarak değişebilir.

2. Bireyin çevresindeki bir simgeyi, nesneyi olayı olumlu ya da olumsuz bir biçimde değerlendirme eğilimine ne ad verilir?

- a. Norm
- b. İnanç
- c. Değer
- d. Tutum
- e. Beklenti

3. Aşağıdakilerden hangisi bir değer **değildir**?

- a. Adalet
- b. Sadakat
- c. Asalet
- d. Yardım severlik
- e. Başarı

4. Bir araba markasından hoşlanıp, diğerinden hoşlanmamamız hangi tutum bileşenine örnektir?

- a. Algı bileşeni
- b. Değer bileşeni
- c. Duyusal bileşen
- d. Bilişsel bileşen
- e. Davranışsal bileşen

5. Aşağıdakilerden hangisi ideolojilerle ilgili yanlış bir ifadedir?

- a. Siyasi eylemi yönlendiren düşünce
- b. İnanç ve görüşler sistemi
- c. Belirli durumlarda beklenen davranış kalıpları
- d. Toplumsal bir sınıfa özgü inançlar bütünü
- e. İnsanların varoluş koşulları, yaşam tarzları ile ilgili tasarımlarının tümü.

6. Aşağıdakilerden hangisi tutum değişiminden yararlanan mesleklerden biri **değildir**?

- a. Pazarlamacılar
- b. Reklamcılar
- c. Eğitimciler
- d. Politikacılar
- e. Sanatçılar

7. Kendini çirkin bulan birinin yaşamını bir ideolojiye adanarak bu şekilde toplumda saygınlık kazanmaya çalışması hangi tutum değişim kuramına bir örnektir?

- a. Araçsal işlev
- b. Benlik koruyucu işlev
- c. Değer ifade edici işlev
- d. Bilgi işlevi
- e. Öğrenme işlevi

8. İnsanların tutumlarını davranışları yönünde nasıl değiştiklerini anlamaya yardımcı olan tutum değiştirme kuramı aşağıdakilerden hangisidir?

- a. Bilişsel Uygunluk Kuramı
- b. Bilişsel Tutarsızlık Kuramı
- c. Bilişsel Denge Kuramı
- d. Bilişsel Algı Kuramı
- e. Bilişsel İletişim Kuramı

9. Aşağıdakilerden hangisi gizlenmemiş yapılandırılmış tutum ölçüm tekniklerinden biridir?

- a. Likert tipi ölçek
- b. Projektif testler
- c. Görüşme anketleri
- d. Biyografik teknikler
- e. Denemeler

10. Aşağıdakilerden hangisi ikna edici iletişim modelinde kullanılan değişkenlerden biri **değildir**?

- a. Algı
- b. Kaynak
- c. Mesaj
- d. Araç
- e. Alıcı

Yaşamın İçinden

“

Bir Tutum Ölçek Kullanım Örneği

Tutum bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan bir eğilimdir (Smith, 1968).

Tutum gözlenebilen bir davranış değil, davranışa hazırlayıcı bir eylemdir. Öyleyse bireyler ilk önce o tutum objesi hakkında bazı bilgiler edinirler. Sonra onu duygusal bir tepki olarak ifade eder. En sonunda da onu davranışa dönüştürür. Sahip olduğu bilgileri, davranışa dönüştürme aşaması boyunca çevreden gelen tepkilere de cevaplar verir (Kağıtçıbaşı, 1968).

Aslında bir bireyin bir konu hakkındaki tutumunu öğrenmek çok zordur, özellikle bunu tutum ölçekleri ile yapmak, Tutum ölçeği geliştirmek çok uğraş gerektiren bir iştir. Daha önce yüksek lisans tezimde fizik laboratuvarına yönelik bir tutum ölçeği geliştirmiştim. Ölçeği geliştirme aşaması yaklaşık 6 ay sürmüştü. Ölçeğin istatistiksel analizlerini yaptığımda sonuçlar oldukça iyiydi. Ölçeğin Cronbac-Alfa iç tutarlık katsayısı=0,8930, Cronbach-Alfa iç tutarlılık katsayısı=0,8930; KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) değeri 0,854, Barlet Testi değeri 33863707 olarak bulundu. Faktör analizi sonucunda ölçeğin tek faktörlü olduğu sonucuna varıldı. Sonuçlara bakıldığında oldukça güvenilir ve geçerli bir ölçek geliştirildi. Ölçek hakkında daha fazla bilgi edinmek için lütfen aşağıdaki linki tıklayınız.

Fizik laboratuvarı tutum ölçeği

Tutum ölçekleri ile ilgili bazı yeni düşüncelerimi denemek istedim ve doktora tezimde yeni bir tutum ölçeği geliştirmeyi planladım. Bu ölçeğin mevcut tutum ölçeklerine göre bazı farklılıkları vardı. Bu farklılıklar:

Tutum maddelerinde genel ifadelerin yanı sıra özel örnekler ve örnek olaylar ile öğrencilerin hareket ve kuvvet konusuna yönelik tutumları ölçülmek istendi.

Amaç:

Geliştirilen tutum ölçekleri incelendiğinde, genellikle genel yargılardan bahsedilmektedir. Mesela; “Fizik konularını severim” ifadesi çok geneldir. Fizikle ilgili pek çok konu vardır, tutum maddesinde bunlardan hangileri bahsedilmektedir. Öğrenci fizikle ilgili her konuyu sevmeyebilir veya seviyorum deyip aslında sevmeyebilir. Bu tutum maddesi ile öğrencinin gerçekteki duygularını anlamak zordur. Bunun yerine daha özelleşmiş bir tutum maddesi hazırlanabilir. Mesela; “Hareketimi sınırlayan nedenleri merak ederim (Mesela; bir cismi nasıl daha kolay kaldırılabirim? Nasıl daha hızlı koşabilirim?). Burada genel bir ifade bir örnekle açıklanmıştır. Burada da aslında yarı genel bir tutum maddesi örneği verildi. “Muzaffer bey, evinin çatısını yenilemek istiyor. Bunun için eski kiremitlerin aşağı, yenilerinin ise yukarı çıkarılması gerekmektedir. Bunun için kaldıraç, palanga ve eğik düzlem gibi araçlar kullanarak bir düzlek kurmasına yardım etmek hoşuma gider.” gibi bir tutum maddesinde örnek bir durum verilerek, öğrencinin bu durum karşısında nasıl davranacağı öğrenilmek istenmektedir. Bu tutum maddesi ile öğrencinin vereceği cevaplar daha gerçekçi olacaktır. Bu tutum maddesine öğrenci olumlu cevap verirse, öğrenci fizikle ilgili öğrendiği konuları günlük hayatta uygulamaya meyillidir, olumsuz bir cevap verirse öğrenci ya bu olayda fizik kurallarını uygulayabileceğini bilemiyordur, ya da bu konu ile ilgili fikir yürütmek istemiyordur ya da bunun başka sebepleri vardır. Aslında tutum, gözlenebilen bir davranış değil, davranışa hazırlayıcı bir eğilimdir. Yani tutum gözle görülmez, fakat gözle görülebilen bazı davranışlara yol açtığından bu davranışların gözlenmesi bu tutumun var olduğu öne sürülebilir. Bu sebeple bu çalışmanın amacı, öğrencilerin hareket ve kuvvet konusuna yönelik tutumlarını öğrenmek ve bu tutumları davranışa dönüştürüp dönüştüremediklerini tespit etmek.

Kaynak: <http://www.bestoffrm.com/66183-tutum-olcegi-gelistirme.html>.

”

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a Yanıtınız yanlış ise “Tutum Kavramı” konusunu tekrar okuyunuz.
2. d Yanıtınız yanlış ise “Tutum İle İlgili Tanımlar” konusunu tekrar okuyunuz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “Tutumlarla İlgili Kavramlar” konusunu tekrar okuyunuz.
4. c Yanıtınız yanlış ise “Tutum Bileşenleri” konusunu tekrar okuyunuz.
5. c Yanıtınız yanlış ise “Tutumlarla İlgili Kavramlar” konusunu tekrar okuyunuz.
6. e Yanıtınız yanlış ise “Tutum Değişimi” konusunu tekrar okuyunuz.
7. b Yanıtınız yanlış ise “Tutum Değişim Kuramları” konusunu tekrar okuyunuz.
8. b Yanıtınız yanlış ise “Bilişsel Tutarsızlık Kuramı” konusunu tekrar okuyunuz.
9. a Yanıtınız yanlış ise “Tutum Ölçekleri” konusunu tekrar okuyunuz.
10. a Yanıtınız yanlış ise “Tutum Ölçekleri” konusunu tekrar okuyunuz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Tutum, kişinin kendi iç dünyası ile ilgili olarak, belirli değer yargılarına ve inançlarına bağlı olarak ortaya çıkan coşku ve tanıma süreçleridir.

Sıra Sizde 2

Bilişsel bileşen tutum nesnesine ilişkin düşünce, bilgi ve inançlardan oluşur. Doğru tutum geliştirmede bilişsel bileşeni kullanmak önemlidir.

Sıra Sizde 3

Bireyler tutum geliştirirken dış dünya ile ilişki kurduklarından, etraflarındaki değişiklikleri izlerler. Bu değişimlerden yeni bilgiler elde ederler böylece daha önceki inanç ve değerleri dış dünyaya uyum sağlamaya çalışır. Zamanla tutum değişimine yol açar.

Sıra Sizde 4

İkna edici iletişim en çok pazarlama ve iletişim, reklam sektöründe kullanılır. Örneğin bir malı satın alma davranışından vazgeçip bir markaya yönelebiliriz.

Sıra Sizde 5

Tutum değişimine yol açabilecek iletişim kaynaklarına örnek televizyon, gazete ve billboardlar, reklam panoları olabilir.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Allport, W.G. (1935) **Attitudes in C. Murchisoned**, Handbook of Social Psychology. Worcester, Mass;Clark University Press, Worcester, Mass.
- Baysal A.C.,Tekarslan E.(19969. **İşletmeler için Davranış Bilimleri**. Avcıol Basım Yayım, İstanbul.
- Erdoğan, İ.(1997). **İşletmelerde Davranış**, İşletme Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Eren, E.(1998).**Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi**, Beta Basım Yayım Dağıtım
- Freedman J.L.D.O.Sears, J.M. Carlsmith, (2003). **Sosyal Psikoloji**, Çev.Ali Dönmez, İmge Yayınevi, Ankara.
- Gordon W.Allport (1970) “Attitudes”, **Handbook of Social Psychology**, Ed.Inc.Murhison. Worcestre MA: Clark University Press.
- Güney, S. (2009). **Sosyal Psikoloji**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Hellriegel, D., Slocum, J.W.,Woodman, R.W. (1986). **Organizational Behavior**, West Publishing Company, New York
- İnceoğlu M. (2004). **Tutum, Algı, İletişim**, Elips Yayınları, İstanbul.
- Kağıtçıbaşı Ç. (2008). **Günümüzde İnsan ve İnsanlar, Sosyal Psikolojiye Giriş**, Evrim Yayınevi, İstanbul.
- Krech D., Crutfield, R.S. (1970). **Theory and Problems of Social Psychology**, Mc Graw Hill Publishing Co.New Delhi.
- Landy,F.J. Trumbs,D.A. (1980). **Psychology of Work Behavior**, Homewood, III Dorsey, New York.
- Moorhead G. Griffin, R.W. (1989). **Organizational Behavior**, HoughtonMifflin Comp, New York.
- Özkalp E., Kirel Ç. (2010). **Örgütsel Davranış**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- Pratkanis,A.R., Greenwald A.G. (1989). **Attitude Structure and Function**, Hillsdale, N.J.Earlbaum.
- Şerif M. Şerif C.W. (1996). **Sosyal Psikolojiye Giriş II**, (Çev: Mustafa Atakay, Aysun Yavuz), Sosyal Yayınlar.
- Şimşek Ş., Akgemci T., Çelik A. (1998). **Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış**, Nobel Yayın Dağıtım, Konya.
- Tekarslan E. Kılınç T., B.Can (2000). **Davranışın Sosyal Psikolojisi**, İstanbul.
- Tolan Barlas, İsen Galip, Batmaz Veysel (1985). **Ben ve Toplum: Sosyal Psikoloji**, Feryal Matbaacılık. Ankara.
- [http://www.psikologlar.org/populer psikoloji/tutumlar.html](http://www.psikologlar.org/populer-psikoloji/tutumlar.html)(22.09.2010).

6

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- kişilerarası çekicilik ve yakın ilişkilerin kaynağını açıklayabilecek;
- toplumsal ilişkilerin yararlarını sayabilecek;
- yalnızlık duygusunun ne olduğunu açıklayabilecek;
- kişilerarası çekiciliğin etkenlerini açıklayabilecek;
- cinsiyet rolleri ve çekicilik konusundaki araştırma bulgularını bilecek;
- cinsiyet rolleri-çekicilik ilişkisini açıklayabilecek;
- aşk türlerini bilecek;
- yetişkinlerdeki romantik bağlanmayı açıklayabileceksiniz;
- romantik aşka ilişkin öteki kuramsal yaklaşımları bileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Bağlanma
- Yakınlık
- Benzerlik
- Toplumsal ilişki
- Tanışıklık
- Fiziksel çekicilik
- Yalnızlık
- Aşk

İçindekiler



Kişilerarası Çekicilik ve Yakın İlişkiler

GİRİŞ

Biyolojik bir varlık olarak dünyaya gelen insanoğlu, kendisini insan yapan bütün değerleri çevresinden öğrenme yoluyla kazanmaktadır. Nerede nasıl davranacağını, nelere sevinip nelere üzüleceğini ya da sinirleneceğini, güzeli, adaleti, hakkı, hukuku, görevi, sorumluluğu, neleri nasıl tüketeceğini, ne zaman ne giyeceğini... Özcesi yaşam biçimini şekillendiren her şeyi öğrendiklerinin sonucu olarak biçimlenmektedir. Buna “toplumsallaşma” diyoruz. Sıkça, kullandığımız ya da duyduğumuz “insan toplumsal bir varlıktır” nitelemesi; insani özelliklerin sonradan kazanıldığını ve yaşayabilmek için birbirimize gereksinimimiz olduğunu işaret etmektedir. Çocuğun annesine, gencin ailesine ve arkadaşlarına, ailenin topluma gereksinimi vardır. Araştırmalar, insanların uyku dışındaki yaşamlarının dörtte üçünü başkalarıyla birlikte geçirdiklerini göstermektedir.

Zamanla nereden ya da nasıl edindiğimizi unuttuğumuz; ancak özü öğrenme olan bir sürecin sonunda, “kendimiz” olup çıkarız. Doğal olarak öğrendiklerimiz insan ilişkilerimizdeki tercihlerimizi de etkiliyor. Bu üniteye üzerinde duracağımız “kişilerarası sevgi ve çekicilik”, toplumsal bir varlık olmamızın çok özel ve ilginç bir boyutudur. İlişki kurma yönündeki temel insan eğiliminin altında nelerin olabileceğini irdeleyeceğiz. Neden bazı insanlarla birlikte olmaktan mutluluk duyarken, bazılarından uzak durmayı tercih ederiz? Yalnızlığın ne olduğuna, “romantik aşk” denilen duyguya ilişkin açıklamaları paylaşacağız.

KİŞİLER ARASI ÇEKİCİLİK VE YAKIN İLİŞKİLERİN TEMELİ

Bir insanın, başka bazı insanlarla (herkesle değil) bir arada olmayı tercih etme eğilimi; psikolojide “çekicilik” ya da “**kişilerarası çekicilik**” olarak isimlendirilmektedir. Daha basit söylersek; kişilerarası çekicilik, bir kişinin başka bir kişiye yaklaşma isteğidir. Birisini tercih edip ona yaklaşmak istiyorsak; bunun nedeni o insan hakkında olumlu duygu ve değerlendirmelere sahip olmamızdır. Günlük dilde sevmek, hoşlanmak, beğenmek gibi farklı sözcüklerle ifade edilmek istenen de çekiciliktir. Sevgi ve çekicilik, insanın toplumsal bir varlık olması nedeniyle yaşanan olgulardır. Toplumsal ilişkiler insanın gelişimiyle birlikte hem çeşit olarak artar, hem de karmaşıklaşır.

Yakın ilişkilerin ilk belirtileri bebeklik çağında ortaya çıkar. Mary Ainsworth ve arkadaşları, bebeklerle onlara bakım veren insanlar (genellikle ebeveyn, ya da be-

Kişilerarası çekicilik: Bir kişinin başka bir kişiye yaklaşma, bir arada olma isteğidir.

beğin bakıcısı) arasındaki yakın ilişkiyi “bağlanma” terimi ile açıklamışlardır. Bu bilim insanları, küçük çocuklar ve anne - babaları arasında üç bağlanma türü tanımlamışlardır. Bunlar,

1. **Güvenli bağlanma:** Ebeveyn genelde çocukla birlikte iken ve çocuğun ihtiyaçlarını karşılamada hevesli ise ortaya çıkar. Güvenli bağlanma stiline sahip bebeklerin ebeveynleri, çocukların gereksinimlerine daha duyarlıdır.
2. **Kaçınan bağlanma:** Ebeveyn genelde çocuğun ihtiyaçlarını karşılamada hevesli - içten değilse, hatta reddedici ise ortaya çıkar. Kaçınan bağlanma stiline sahip bebeklerin ebeveynleri çoğunlukla bedensel temastan hoşlanmayan, azarlayıcı ve reddedici dirler; çocuklarının onlara özellikle gereksinim duyduğu anlarda geri çekilme eğilimi gösterirler. Bebekler başlangıçta bu ilgi eksikliğini protesto ederler, ama sonuçta bu bağlanmalarını yitirirler.
3. **Kaygılı / kararsız bağlanma:** Bakımdan sorumlu olan kişi kaygılı olduğunda ve çocuğun ihtiyaçlarına karşılık veremediğinde ortaya çıkar. Kaygılı/kararsız bağlanma stiline sahip bebeklerin ebeveynlerinin; ocukların gereksinimlerinden çok kendi gereksinimleriyle ilgilendikleri, kendi kaygılarına odaklandıkları ve bakım sağlama konusunda çoğunlukla tutarsız oldukları görülmüştür. Bakıcı bazen vardır ve karşılık vermiyor olabilir, ama diğer zamanlarda yoktur ya da ilgisiz kalmaktadır.

Çocuğun bağlanması, hem doğuştan gelen biyolojik etkenler, hem de öğrenme ile açıklanabilir. Biyolojik görüş bağlanmanın çocuk için hayatta kalma değeri üzerinde durur. Çocuk ve ebeveynin birbirine olan belli davranışları genetik olarak programlandığı için bağlanma olmaktadır.

Bağlanmanın iki temel işlevi vardır. Birincisi çocuk birilerine bağlandığında güvende olduğu duygusunu yaşar. Dikkat etmişsinizdir; korktuklarında ya da rahatsız olduklarında hep o kişileri arar, onlara yönelirler. İkincisi, çocuklar ne yapacaklarını bilmedikleri yeni bir durumla karşılaştıklarında, bağlandıkları insanla göz teması kurarak ondan aldığı işaretlere göre davranmaktadırlar; dolayısıyla bağlanma çevrede ortaya çıkan durumlara uyum göstermede etkili olmaktadır. İşte çocukla ebeveyn arasında kurulan bu karşılıklı bağlanma, bebeklik çağlarında ortaya çıkar ve tüm hayat boyunca devam eder.

SIRA SİZDE



1

Bağlanma ile çocuklar hangi ihtiyaçlarını karşılıyor olabilir

TOPLUMSAL İLİŞKİLERİN YARARLARI

İnsan ilişkilerinin sağladığı yararların neler olabileceği konusunda birçok insan kafa yormuştur. Weis (1974), toplumsal ilişkilerin insana sağladığı getirileri-yararları, beş grup altında toplamıştır:

- Bebeklik yıllarında yaşanan *bağlanma*, bebeğin en sık gördüğü-birlikte olduğu insanlarla (bunlar genellikle ebeveynlerdir) arasında gelişen duygusal bağdır. Bağlanma, bebeğin güvenlik duygusu ve çevreyi tanıması bakımından önemlidir.
- **Toplumsal kaynaşma-bütünleşme:** Yakın çevremizdeki insanlarla benzer duygu ve tutumlara sahip olduğumuz duygusudur. Bu toplumsal yaşamın bir ön-koşuludur. Bize, bir topluluğa ait olma duygusu verir; onlarla ilişki kurmamızı sağlar. Bu duygu daha çok arkadaş grupları, benzer inancı paylaşan insanlar ya da konu-komşuyla ilişki kurmamıza temel olmaktadır.
- **Değer doğrulaması:** Biz kendimizi hep başkalarının gözüyle görürüz. Kendi değerimizi çevremizdekilerin sözlü ya da sözsüz iletilerini esas alarak be-

lirleriz. Değer doğrulaması, çevremizdeki insanların takdirlerini aldığımızda, yetenekli ya da değerli olduğumuz duygusunu hissettiğimizde ortaya çıkar.

- **Güven duygusu:** İhtiyacımız olduğunda yardımımıza koşacak birilerinin olacağından emin olduğumuzda yaşanan bir duygudur. Bu duygu nedeniyle çevremizde hep akraba ya da hemşehrilerimiz olsun isteriz. Yardım gerektiğinde önce onlara başvururuz. Hemşehri olsun çamurdan olsun”
- **Rehberlik:** Bir konuda akıl danışmaya, yol-yordam sormaya ihtiyacımız olduğunda, bunu sağlayabilecek nitelikte insanların olmasının verdiği güven duygusu.
- **Bakım fırsatı:** İhtiyacı olan birilerine bakım verdiğimizde-destek olduğumuzda sağladığımız doyuma bağlı olarak hissettiklerimizdir. Birisine hangi nedenle olursa olsun; isteyerek yardımda bulunma, bize önemli birisi olduğumuz duygusunu yaşatır.

Yukarıda sayılan yararları daha başkaları da eklenebilir tabi. Bu konuda şunu söylemek mümkündür: Toplumsal desteğin pek çok türü vardır; ancak bunların hiçbirisi, insanın ihtiyaçlarını tamamını tek başına karşılayamaz. Öte yanda toplumsal ilişkilerimiz yeterli ve kaliteli olmadığında da, insan olarak yalnızlık duygusu yaşarız.

Çevrenizde hasta ya da yaşlı insanlara isteyerek hatta severek bakım veren insanlar var mı? Bunlarla konuşun; verdikleri hizmetle ilgili ne tür duygular yaşadıklarını öğrenin



SIRA SİZDE

YALNIZLIK DUYGUSU

Bir tanım vermek gerekirse *yalnızlık duygusu*; toplumsal ilişkilerimizin önem verdiğimiz bir yanının eksik olması durumunda hissedilen öznel rahatsızlıktır. İlişkilerimiz yeterince doyurucu olmadığında ya da sayı olarak yetersiz (örneğin yeterince arkadaşın olmaması) olması nedeniyle yalnızlık yaşayabiliriz. “*Yalnızlık*” ve “*yalnız olma*” farklı şeylerdir. Yalnızlık insanın içinde olur ve dışarıdan pek görülmez. Ama yalnız olma, insanlardan ayrı olma ya da uzak durma anlamına gelen nesnel-gözlenebilir bir durumdur.

Yalnızlığın nedenleri arasında bir kente taşınma, okul için evden ayrılma, önemli bir ilişkiyi bitirmek durumunda kalma (örneğin sevgiliden ayrılma), hastaneye ya da hasta yatağına bağımlı duruma düşme sayılabilir. Yalnızlığın kişisel özelliklerle de ilişkisi vardır. Örneğin depresyon, alkol ve uyuşturucu kullanımı, okul başarısızlığı, ölüm korkusu kişisel yalnızlık nedenlerine örnek olarak verilebilir. Ancak yaşamlarıyla ilgili olarak yukarıda örneklenen değişiklikler olmadan da yalnızlık yaşayan insanlar vardır. Bu “*kronik yalnızlıktır*”.

Yalnızlığı, “duygusal” ve “toplumsal” yalnızlık olarak ayıranlar da var. Duygusal yalnızlık, bağlanan bir yakının yokluğu nedeniyle yaşanmaktadır. Sözelimi ebeveynlerin çocuklarından, yetişkin birisinin eşinden ya da sevgililerin birbirinden herhangi bir nedenle ayrı kaldıklarında yaşadıkları yalnızlık duygusal yalnızlıktır. *Toplumsal yalnızlık* ise toplumla kaynaşma-bütünleşme, bir gruba ait olma duygusu eksik olduğunda yaşanır. Bir kişi bu yalnızlık türlerinin ikisini birlikte yaşayabileceği gibi tek birini de yaşayabilir.

Yalnızlık Riski Olanlar

Şöyle bir soru akla gelebilir: Kimler yalnızlık riski altındadır? Hemen belirtmek gerekir ki, hiç kimsenin ya da hiçbir toplumsal kesimin yalnızlığa karşı bağımsızlığı

yoktur. Ancak bu konuda yapılan araştırmalar, kimi insanların yalnızlık yaşama riskinin daha fazla olduğunu göstermiştir. Sözelimi boşanmış ana babanın çocuğu olarak büyüyenlerde, güven duygusu düşük, aşırı utangaç olanlarda yalnızlık durumu daha yaygın görülmektedir. Evli olanlar, bekâr ya da evlenmeksizin birlikte yaşayanlardan daha az yalnızlık yaşamaktadırlar. Ancak evli ama yeterince arkadaş ve tanıdığı olmayanların yalnızlık yaşama olasılığı yüksektir. Yine yalnızlık, yoksullar arasında zenginlere kıyasla daha çok yaşanmaktadır. Yalnızlık yaşla da ilişkilidir. Toplumdaki yaygın kalıp yargının tersine; yalnızlığın, ergen ve genç yetişkinlerde en yüksek, yaşlılar arasında ise en düşük olduğu saptanmıştır. Kapsamlı bir çalışmada 18 yaş altındakilerin dörtte üçünden fazlası (%79'u), bazen ya da sıkça yalnız olduklarını belirtmişlerdir. 45-54 yaşları arasında bu oran %53,55 ve üzeri yaşlarda ise %37 olarak bulunmuştur.

Yalnızlık insanın bir zayıflık belirtisi olarak görülebilir mi? Ya da insanoğlunun, yalnızlığın verdiği mutsuzluktan kaçınması mümkün müdür? Yalnızlık bireyin toplumsal bir varlık olması nedeniyle uzak durmamız gereken insani bir ihtiyaca işaret etmektedir. Bu ihtiyacımızı giderecek olanak ya da yetenekler bakımından herkesin eşit olması elbette söz konusu olamaz. Ama sosyal devlet olmanın temel şartı; toplumsal yaşamın dolayısıyla bireyin mutluluğudur. Zengin ve sağlıklı bir toplumsal yaşam için, vatandaşlarının insanca yaşayacak olanaklara sahip kılınmasını, insani gereksinimlerini karşılayacak ilişki ortamlarının yaratılmasını; herkesten çok devletin bir sorumluluğu olarak görmek gerekir.

KİŞİLERARASI ÇEKİCİLİĞİN ETKENLERİ

Niçin bazı insanları severken bazılarını sevmez hatta yüzünü görmek istemeyiz? Kimi ya da kimleri arkadaş olarak seçmemizi belirleyen nedir? Bu soruların yanıtı olarak bir çırpıda aklımız gelenler: Bize yardım eden, seven, olumlu değerlendiren, ilişki kurmadan kar sağladığımız vb. Aşağıda bu soruların araştırmalara dayalı yanıtları verilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre sevgi ve çekiciliğin dört önemli belirleyicisi vardır: Fiziksel yakınlık, tanışıklık, benzerlik ve kişisel özelliklerdir.

Fiziksel Yakınlık

İnsanların arkadaş olma olasılıklarının temel bir belirleyicisi, birbirinden ne kadar uzakta yaşadıklarıdır. Farklı kentlerde ya da aynı kentin farklı semtlerinde yaşayanların; aynı mahallede yaşayanlara, aynı mahallede yaşayanların aynı apartmanda yaşayanlara oranla arkadaş olmaları daha zayıf bir olasılıktır. Hatta aynı apartmanın aynı katındakilerde bile; kapı komşusu olanlar, iki kapı ötedekilerden önce gelmektedir. Dolayısıyla uzaklık, arkadaşlıkta önemli bir etmendir.

Yakın olmanın ilişki kurmada sağladığı üstünlükler şöyle sıralanabilir: Bir kere yakınlık demek kolay ulaşılabilirlik anlamına gelir. Yakınlık ilişki kuran insanlar arasındaki etkileşimin ödül-bedel dengesini de etkilemektedir. Toplumsal değişim kuramına göre; sözelimi bir komşuyla sohbet ederken ya da bir bilgi sorarken ödediğimiz bedel fazla bir şey değildir: Kısa bir hal hatır sorma, bir-iki tümce ve bunun için harcanan birkaç dakikadır bedel ve öğrendiklerimizin karşılığı olarak hiç de pahalı değildir. Dolayısıyla yakınlık ödül-bedel dengesi bakımından karlı olmaktadır. Tersine uzak mesafeler arasındaki ilişki zaman, planlama ve para gerektirir. “Gözden uzak olan gönülden de uzak olur” deyişi, ulaşılabilirliğin ilişki sıklığı ve sürdürülebilirliği açısından önemli olduğunu göstermektedir.

Tanışıklık

Yakınımızda yaşayan ya da birlikte çalıştığımız insanları tanırız ve bu tanışıklık kişilerarası çekiciliği artırabilir. Deneysel araştırmalar; sık gördüğümüz insanları daha çok sevdiğimizi göstermiştir. Sık görme sevgiyi artırmaktadır. Acaba bu durum nasıl açıklanabilir? Kimi psikologlar; insanlarda yabancı-tanındık olmayan şeylerin tehlikeli olabileceği korkusunun olduğunu ileri sürmektedirler. Tersine tanındık-bildik şeyler insana bir rahatlık duygusu verir. Yine sık görmenin tanımayı sağladığına ve iyi tanımanın sevmeyi kolaylaştırdığına işaret edenler vardır. Bir başka neden, sık gördüğümüz insanların bize benzer olduğunu varsayar öyle algılarız diyenler vardır.

Tanışıklığın yakınlık sağlamadaki etkisi bazı koşullara bağlıdır. Sık gördüğümüz her insanı mutlaka severiz diye bir şeyi iddia etmek yanlış olur. Görme sıklığının sevgiyi artırması; başlangıçta olumlu ya da yansız olarak algılanan insanlar için daha çok geçerlidir. Buna karşılık genellikle ilk görüşte olumsuz izlenim edilen insanlar için bunun geçerliği düşük olacaktır. İki insanın ilgi, ihtiyaç ve kişilik özellikleri farklı ise; bunların birbirini görme sıklığı arttığında; aralarındaki çatışma dolayısıyla sevgi azalacaktır. Benzer bir durum; sık görme bıkkınlığına da neden olduğu için sevgi azalmasını getirebilir.

Benzerlik

Çekiciliği etkileyen bir diğer durum benzerliktir. Tutum, düşünce, ilgi, değer vb. bakımdan kendimize benzeyen insanları sevme olasılığı yüksektir. Bu tencere “yuvanlanmış kapağını bulmuş” özdeyişiyle anlatılan bir durumdur. Benzerlik kavramı, etnik, din, siyaset, toplumsal sınıf, eğitim, yaş vb. özellikleri de kapsamaktadır. Araştırmalar çoğumuzun yaşadığı ya da tanık olduğu şu durumu doğrulamaktadır. Okul çağlarında başarısız, saldırgan eğilimli ya da çekingen olan çocukların genellikle birlikte olduklarını göstermiştir. Yine buna ilişkin hoş bir özdeyiş var dilimizde: “Bana arkadaşını söyle, sana kim olduğunu söyleyeyim”. Kız-erkek arkadaşlıklarını inceleyen bir çalışma, birlikte “duygusal ilişki yaşayanların” hem tutum ve değerler bakımından, hem de yaş, zekâ, boy uzunluğu, fiziksel çekicilik gibi özellikler bakımından benzer olduklarını göstermiştir.

Yukarıdaki bağlamda eşleşen insanların ille de her bakımdan aynı olmaları gerekmez tabi. Farklı ırk ve özelliklere sahip insanlar yeterince birbirlerini tanıdıklarında; pekâlâ benzerlik engellerini aşarak ya da benzer yanlarını bularak birlikte olabilmektedirler.

Acaba benzerlik çekiciliği neden etkilemektedir? Bunun bir nedeni bize benzeyen, bizim görüş, değer ve tutumlarımızı paylaşan insanlar; bizdeki bu değerlerin doğru olduğu konusundaki güvenimizi artırmaktadır. Yani kendimizden hoşnut kalmamızı desteklemektedirler. Pek çok insanın; “ben eleştiriye açığım” derken, benimsediği görüşün tersini ileri sürenlere karşı nasıl sertleştiğine hatta kabalaştığına çoğumuz tanık olmuşuzdur. Öte yanda temel konularda farklı düşündüğümüz insanları psikolojik açıdan da rahatsız edici buluruz. Bu anlaşılır bir durumdur: Bizimle aynı düşünenleri sevmek, farklı düşünenleri ise sevmemek; aslında tutarlı bir davranış örneğidir. Kaldı ki toplumsal beğenilme nedeniyle de kültür, tutum, değer, etnik köken vb. bakımlardan bize benzeyen insanlarla birlikte olmayı yeğlemekteyiz. Büyük kentlerde kurulan il, ilçe hatta köy dernekleri özünde yukarıda saydığımız özellikler açısından benzeyen insanların birlikte olma isteklerinin bir göstergesidir.

Benzerlik genellikle sevgi ve birlikteliğe yol açmakla beraber, bunun istisnaları da vardır. Biz bazen bize benzeyen birisi kötü durumlara düşmüşse; o kötülüklerin bizim de başımıza gelebileceğini düşünerek ondan uzak dururuz. Bazen de “farklılık zenginliktir” anlayışı nedeniyle bize benzeyenlerden uzak dururuz. Farklı insanlar birbirlerinin eksikliklerini tamamlar. Farklı bilgi ve becerilere sahip insanlarla birlikte olmak; başarılı olunabilecek alanların çeşitlenmesi-genişlemesi anlamına gelir.

Olumlu Kişisel Özellikler

Neden A kişisini bir başkasından daha çok severiz? Neden bazı insanlar siyah gözlere, bazıları yeşile bayılırlar. Kimimiz için neşeli olmak önemliken; bunu çocukluk, hafiflik olarak görenler de var. Beğeniler bazen kültürel özellik taşımaktadır. Sözgelimi, güzel kadın olmayı ince olmakla eş tutan toplumlar olduğu gibi; kadının tombulcasının makbul görüldüğü toplumlar da var. Hem bu beğeniler zaman içerisinde değişmektedir de... Kişilerarası çekiciliği sağlayan kişisel özelliklerin neler olduğu konusunda yapılan araştırmalar iki özelliğe işaret etmektedir. Bunlar “cana yakınlık” ve “yetenektir”.

- **Cana yakınlık:** Bir kimse çevresine sevecen davrandığında, olumlu değerlendirmelerde bulunduklarında cana yakın olarak değerlendirilmektedirler. Sevenler-sevgi dolu olanlar daha çok sevilir. Cana yakın insanların çevrelerine yaydığı pozitif enerji; onların sözlerinde kendini gösterebildiği gibi, sözsüz davranışları da yansımaktadır.
- **Yetenek:** Genellikle becerikli, çalışkan ya da zeki insanlar çevrelerinde sevilip sayılırlar. Sözgelimi siz; dersleriniz arasında iyi-anlaşılır yazan ve konuşan hocalarınızı muhtemelen daha çok seviyorsunuzdur. Seçimler, konferanslar ya da televizyonlardaki tartışma programlarında, düşüncesini söze dökemeyen, ne dediği anlaşılmayan, mızımız insanları dinlemekten sıkılır hatta onlara sinirleniriz. Ancak bu yetenekli-başarılı olmanın da bir sınırı vardır. İnsanlar karşılarında hiç hata yapmayan makineler de istemiyor. Karşımızdakini “insanileştirdiği” için olsa gerek; arada bir küçük hatalar yapmak, sevgiyi olumlu etkilemektedir.

Fiziksel Özellikler

Günlük dilde “dış görünüme aldanma” deyimini çok sık kullanırız ama ilk karşılaştığımız insanları da hep dış-fiziksel görünümünü esas alarak değerlendiririz. Çekiciliğin temel belirleyicilerinden birisi de fiziksel görünüştür. Aşağıda insanları dış görünümleriyle güzel ya da yakışıklı olarak nasıl değerlendirdiğimize ilişkin bilgiler verilmiştir.

Öteki her şey eşit olduğunda, fiziksel olarak çekici bulduğumuz insanlara daha bir yakınlık duyar ve severiz. Bunun bir nedeni, çekici insanların öteki özelliklerinin de iyi olacağı kalıp yargısıdır. “İçinin güzelliği yüzüne vurmuş” deyim; fiziksel çekiciliğin, olumlu özelliklerle birlikte bulunduğu kalıp yargısının bir ifadesidir. Çekici insanlar çevrelerinde daha popülerdirler; onlara daha özenli davranırız. Onların başkalarından yardım alma, başkaları tarafından kabul edilme ya da bir iş için önerilme olasılıkları daha yüksektir. Üniversite öğrencileri üzerinde yapılan bir çalışmada öğrenciler çekici kızları “yumuşak”, “aşık olunabilir”, “zeki” gibi ifadelerle nitelendirmişlerdir. İster erkek, ister kadın olsun; kilolu olanlar genel olarak daha az çekici bulunmaktadır.

Ancak belirtmek gerekir ki kulak kenarlarına 3-5 delik açmanın; saçları rengârenk boyama ya da sıfıra vurdurmanın; vücudu ortaya çıkaran ya da dökümlü giysiler giymenin, kilolu, balıketinde olma ya da inceliğin, insanı daha çekici mi, yoksa itici mi yapacağının evrensel kuralları yoktur.

Güzel ya da yakışıklı olma: Hepimiz fiziksel olarak daha çekici insanları sevgili olarak seçmek ya da onlarla evlenmek isteriz. İstemeye isteriz de herkes umduğunu bulamaz ve sonuçta ortaya çıkan tablo; genellikle aynı çekicilik düzeyindeki insanların eşleşmesi olmaktadır. Böylece “Davul dengi dengine vurmakta”, “Tencere yuvarlanıp kapağını bulmaktadır”.Ancak kadın ve erkeğin çekici olmasında fiziksel görünüm kadar etkili başka faktörler de var. Bunlardan birisi “toplumsal cinsiyet”tir.

CİNSİYET ROLLERİ VE ÇEKİCİLİK

Cinsiyet rolleri ve çekiciliğe ilişkin araştırmalarda, toplumsal cinsiyetlerine uygun rolleri yerine getiren ve getirmeyen kişilerin ne ölçüde çekici algılandıkları incelenmiştir. Cinsiyet, kadınla erkeğin anatomi ve üreme ile ilgili işlevlerine göre yapılan ayırmadır. İnsanın davranışlarına bağlı ayırım ise “toplumsal cinsiyet” (gender) olarak ifade edilmektedir. Çekicilik, bir insanın cinsiyet olarak kadın mı erkek mi olduğunda çok; toplumsal rollerini yerine getirirken kadınsı bir izlenim mi, yoksa erkeksi bir izlenim mi verdiklerine bağlıdır.

Biz birisini değerlendirirken; kadınlarda kadınlığı, erkeklerde de erkekliği belirleyen toplumsal rollerin ne ölçüde yerine getirildiğine bakarız. Belirli özelliklerin sadece kadınlara ya da sadece erkeklere ait olduğunu varsayınız. Sözelimi kadınlardan başkalarıyla ilgilenme, duygularını ifade etme, aileye yönelik olma gibi davranışlar beklenirken; erkeklerin baskın, bağımsız, işe yönelik olmaları beklenir. Dolayısıyla çekicilik algısı da bu yönde işlemektedir.

Çekicilik algılayanın bakışına bağlı bir kavram olsa da; araştırmalarda ortaya çıkan genel sonuçlar şunlardır.

- Fiziksel özelliklerden çok cinsiyete uygun rollerin karşı cins tarafından çekici algılandığını göstermektedir. Yani kadınlar kadınsı, erkekler erkeksi olduklarında daha çekici olmaktadır. Tersinden söylersek; insanlar erkeksi kadınlarla, kadınsı erkekleri çekici olarak algılamamaktadırlar. Dahası, kadınsı olarak algılanan erkekler, hem kadınlar hem de erkekler tarafından hoşlanılmayan kişiler şeklinde tanımlanmaktadır.
- Belirli görevlerde güçsüz-yetersiz olarak algılanan kadınların, güçlü-yeterli görünen kadınlardan daha kadınsı ve çekici algılandığı; buna karşılık sert, soğuk, zeki şeklindeki özelliklerle tanımlanan erkeklerin, bu özelliklere daha az sahip olan erkeklerden daha çekici algılandıkları belirlenmiştir.
- Kadınların bir yanda olabildiğince çekici olmaları teşvik edilirken, öte yanda bilişsel yeteneklerini fazla kullanmamaları, güçlü ve sert özelliklere, sahip olmamaları tercih edilmektedir. Bunun anlamı; bağımlı, boyun eğen, başkalarının fikrine başvuran, çaresiz görünen kadınlar bu özellikleri göstermeyenlerden daha çekici algılanmaktadır. Yapılan bir araştırmada; aynı kadın denek (fiziki görünümü ve bulunduğu ortam aynı iken) patlayan araba lastiğini değiştirirken iki farklı tutum izlemiştir. Birinde güçsüz - çaresiz ne yapacağını bilmez; diğerinde ise kimseden yardım istemeden lastiği değiştiren konumunda olmuştur. Güçsüz çaresiz durumdayken, daha fazla yardım almış ve çekici bulunmuştur. Bunun nedeni, yetersizlik ve güçsüzlük birer kadınsı özellik olarak görüldüğü için kadını çekici algılanmıştır. Erkeklerde

ise durum bunun tam tersidir, bağımsız, güçlü, atılgan, sert özelliklere sahip olan erkekler bu özellikleri taşımayanlardan daha çekici algılanmaktadır.

- Kimi araştırmalarda ise yapılan işin ya da meslekteki başarının; çekici olarak algılanmada etkili olup olmadığı sorgulanmıştır. Sekreter, hemşire, tezgâhtar gibi yardımcı görevlerde çalışan kadınlar çekici olarak algılanırken, erkeksi olarak tanımlanmış yöneticilik, işletmecilik türü görevlerde başarılı olan kadınların daha az kadınsı ve çekici algılandıkları görülmüştür. Yöneticilik konumunun kadının algılanan fiziksel çekiciliğini azalttığı; buna karşılık yöneticilik dışındaki bir işin kadının algılanan çekiciliğini arttırdığı ortaya konulmuştur. Bu bulgular, özellikle erkeklere uygun olduğu düşünülen mesleklerde başarılı olan kadınların, toplumsal cinsiyetlerine uygun olmayan bir rol içinde görüldüğünü, dolayısıyla çekici olarak algılanmadıklarını göstermektedir. Erkekler için de durum aynıdır. Erkeksi olarak algılanan görevlerde bulunanlar ile erkeksi davranış gösterenler daha çekici olarak algılanmaktadır. Bir başka şekilde söylersek; kadınlara uygun olduğu düşünülen işlerde çalışan erkekler olumlu algılanmazken, erkeksi görev olduğu düşünülen performans, güç, otorite gerektiren ya da üst düzey yöneticilik türü görevlerde başarılı erkekler, erkeksi ve çekici olarak değerlendirilmektedir.
- Bazı insanlar kadınsı ve erkeksi cinsiyet rollerine ilişkin özelliklerin her ikisine de sahiptirler veya bazı erkekler kadınsı, bazı kadınlar da erkeksi cinsiyet rollerine yönelebilirler. Eşcinsel olarak tanımlanan bu insanlar hem kadınlar, hem de erkekler tarafından çekici algılanmamaktadırlar. Bu da kişilerin çekici olarak algılanmaları için toplumsal cinsiyetlerine uygun davranışları gerektiğini göstermektedir.
- Eş seçimi: kişilerin arkadaşlık ve aşk tercihleri incelendiğinde; erkekler fiziksel olarak çekici, iyi giyinen ve kadınlık rollerine uygun kadınları hem daha çekici bulmakta, hem de arkadaş ya da sevgili olarak tercih etmektedirler. Kadınların ise mali durumu iyi olan, ekonomik, toplumsal açıdan güçlü erkekleri diğerlerinden daha çekici buldukları saptanmıştır.
- Evlilik tercihlerine gelince; kadınlar fiziksel görünümü çok iyi olmayan, ama iyi bir gelire ve yüksek eğitime sahip olan erkeklerle evlenmeyi yeğlemektedirler. Erkekler ise iş olarak kendinden daha düşük konumda olan, yani kazancı ve eğitim düzeyi kendinden düşük olan kadınlarla evlenmeyi tercih etmektedirler.
- Son olarak şu noktanın altını çizmekte yarar vardır: Konuyla ilgili araştırmacılar; kişilerin esas olarak kadın - erkek ayrımcılığı yapmadığı, ancak kişisel tercihleri söz konusu olduğunda, yukarıda örneklendiği şekilde kadınsı erkeksi niteliklere dikkat ettikleri görüşünde birleşmektedirler. Sözün özü, çekiciliğe ilişkin algılarda ya da tercihlerde, cinsiyet rollerine ilişkin beklentilere uygun tutum ve davranış içinde olma etkili olmaktadır.

ÇEKİCİLİKLE İLGİLİ ARAŞTIRMA BULGULARI

Farklı araştırmacılar tarafından yapılan araştırmalarda çekicilikle ilgili pek çok bulguya ulaşılmıştır <http://www.turkrock.com/ftopic81285.html>.

- Evlilik düşünüldüğünde; fiziksel çekicilik, flört dönemindeki çekicilik kadar önem arz etmektedir.
- Fiziksel çekicilik insanlara sorulduğunda “bizim için karşımızdakinin duyarlı, sıcak, sevecen, entelektüel olması en önem verdiğimiz özelliğidir” yanıtını vermişler. Fakat araştırmalara göre “kişilerarası çekicilik ve cinsel çekicilikte ana belirleyici fiziksel çekiciliktir”.

- Kùltürler arası çalışmalar evrensel olarak insanların fiziksel çekiciliğe önem verdiğini göstermektedir. Buna karşın hangi özelliklerin ve neyin bireyi çekici yaptığı konusunda kùltürler arası farklılıklar bulunmaktadır.
- İnsanlar yüzlerinde bir gülümseme olduğu zaman daha çekici algılanmaktadır.
- Cinsiyet rolüne ilişkin beklentiler algılanan çekicilik üzerinde etkili bir faktördür. Örneğin, girişken, rahat davranan, kendini ifade etmede güçlüğü olmayan dominant erkekler; pasif olanlardan daha çekici algılanmaktadır. “Kadınlığını ön plana çıkaran kadınlar genellikle “maço erkekler” tarafından daha çekici algılanmaktadır. Ancak genelde erkekler; başat olma, girişkenlik, rahat davranma gibi özellikleri kadınların çekiciliğini değerlendirirken pek fazla dikkate almamaktadırlar.
- Kişililerin isimleri fiziksel çekiciliğin algılanmasında bir etkiye sahiptir. Örneğin Tahir, Zübeyir, Recep, Zehra, Kezban gibi isimlerin sahipleri; Orkun, Meltem, Can gibi isimlerin sahiplerinden daha çekici algılanmaktadır.
- 1980’lerde yapılan bir çalışma, erkeklerin uzun süreli ilişkiye girmeyi planladıkları kadınlarda daha çok fiziksel bir takım özellikler aradıklarını; buna karşın kadınların ise daha çok dürüstlük, atılganlık özelliklerine sahip, ideal sahibi olan, ne istediğini bilen erkekleri tercih ettiklerini ortaya koymuştur.
- Erkeğin “genç kadın”a olan ilgisi evrenseldir. Endüstri ve endüstri-öncesi toplumlarda ve hatta yazı-öncesi toplumlarda dahi bu etki gözlenmektedir.
- İnsanlar çekicilik aısından kendilerine benzer insanlarla romantik ilişkilere girmektedirler. Hatta insanlar romantik ilişkiye girdikleri insanların vücut ağırlıkları ile de benzerlik göstermektedir.
- İnsanlar kendileriyle benzer tutumlara sahip olanlar tarafından daha çekici algılanmaktadır.
- “Zıtların birbirini çekmesi konusunda cinsiyet farklılıkları da bulunmaktadır. Kadınlar yeni tanıştıkları kişilere olan ilişkilerinde tutumlardaki benzerliğe erkeklerden daha fazla önem vermektedirler. Erkekler yine yeni tanıştıkları kişilerin fiziksel çekiciliğine daha fazla ağırlık verme eğilimindedirler”

AşK VE TÜRLEİ

Eskiden romanların, şiir ve şarkıların konusu olan aşk, şimdilerde bilim için de çekici bir araştırma konusu olmuştur. Bu konuyla ilgili bilgi ve bulgu birikiminden ne yazık ki pek çoğu ABD’yle ilgili- önemli olanlar aşağıda özetlenmiştir.

ABD’de yapılan araştırmalarda; çoğu kimse evlilik için aşkın gerekli olduğuna inanmaktadır. Bu inanç zaman içerisinde özellikle kadınlarda büyük artış göstermiştir. 1967 yılında üniversite öğrencileri üzerinde yapılan araştırmada; deneklere, âşık olmadan evlenip evlenmeyecekleri sorulmuştur. Erkeklerin yaklaşık üçte ikisi (%64,6) “hayır” yanıtını verirken, çoğu kadın “kararsız” olduğunu belirtmiş ve her dört kadından sadece biri “hayır” “evlenmem” yanıtı vermiştir. Aynı araştırma 1976 yılında tekrarlandığında; bu kez erkeklerin beşte dördünden fazlası (%86,2), kadınların ise %80’i “hayır” yanıtı vermiştir. 1986 yılındaki tekrarında ise oranlar sırasıyla %85,6 ile %84,9 olmuştur.

Bugün ABD’de insanların çoğu aşksız bir evliliği -en azından düşünce olarak reddetmektedir. Buna karşılık geleneksel ve geri kalmış toplumlar; kişisel seçim anlamına gelen “âşık olmayı-iki insanın birbirini beğenmesini” reddetmektedir. Bu toplumlarda karar vericiler; başta ebeveyn olmak üzere aile büyükleridir. Gelin için itaatkârlık, “namuslu” olma, ev içlerinde beceriklilik, görünümdeki güzellik ve

dindarlık... gibi özellikler; damatta ise ailenin toplumsal ve ekonomik durumu, eğitim düzeyi ve para kazanma potansiyeli başta gelen etmenlerdir. Türkiye’de görücü usulünün kimi bölgelerdeki yaygınlığı; “beşik kertmesi” denilen usulün varlığı, ya da sokakta bir erkekle yan yana yürürken görülen kızın yakınlarınca öldürülmesi; giderek seyrekleşse de hala varlığını sürdürmektedir.

Üçgen Aşk Teorisi

Robert Stenberg aşkın üç farklı birleşiminin olduğunu söylemiştir. Bu birleşimler ve bunların olası bileşimlerinin sonucu olan aşk türleri aşağıda kısaca açıklanmıştır.

1. **İçtenlik (yakınlık):** Bir aşk ilişkisinde, kişiler arasındaki yakınlık ve bağlılık duyguları anlamına gelmektedir. Tarafların ilişkiye yaptığı duygusal yatırımlardır. İçtenlik faktörü birçok aşk ilişkisinde temel faktördür. Sevilen kişinin iyiliğini düşünmek, onunla yaşanan mutluluk, onunla ilgilenmek, ona güvenebileceğini bilmek, karşılıklı anlayış, kişinin kendisini ve sahip olduklarını sevdiğiyi paylaşılması, sevilen kişiden duygusal destek alma, ona duygusal destek sağlama, sevilen kişiyle yakın iletişim kurma ve değer vermeyi içermektedir.
2. **Tutku:** Romantizme, fiziksel çekiciliğe ve cinsel birlikteliğe yol açan dürtüleri içermektedir. Büyük ölçüde ilişkilerin güdüsöl yönüdür. Tutku çabucak alevlenir ve biter. Başlangıçta keyif verici iken, alışkanlığa dönüştükçe rutinleşmekte ve kişinin karşı tarafa veya ilişkiye duyduğu hislerin yok olmasıyla sonuçlanmaktadır.
3. **Karar / bağlılık:** Bu unsur, kısa ve uzun zamanlı olmak üzere iki farklı şekilde düşünülebilir. Kısa dönem, kişinin bir başkasını sevdiği yönünde karar vermesini, uzun dönem ise ilişkisini sürdürmek için ilişkiye bağlanmasını içermektedir. Kararlılık ögesi daha çok ilişkideki bilişsel süreçlerle ilgilidir. Bu öge yakın ilişkilerde önemli yere sahiptir ve başarılı ilişkinin konumu durumundadır. Stenberg bu üç birleşimin olası birleşimlerinden yola çıkarak sekiz değişik romantik türü önermektedir. Aşağıda kısaca açıklanan bu aşk türlerinin hangi birleşimlerin sonucu olduğu parantez içerisinde verilmiştir.
 - **Aşksızlık:** Bu üç etmenden hiç birinin bulunmaması durumudur. Aşkı kapsamayan karşılıklı etkileşimlerin söz konusu olduğu kişiler arası ilişkilerdir.
 - **Hoşlanma (içtenlik):** Aşkın yalnızca içtenlik ögesi bulunmaktadır. Her bir eş diğerine yoğun bir tutku, uzun dönemli bağlanmışlık hissetmeksizin yakınlık, bağlılık ve sıcaklık hissetmektedir.
 - **Yıldırım aşk (tutku):** İlk görüşte aşktır. Romantik ilişkinin içtenlik ve kararlılık ögesinin olmayıp tutku ögesinin olduğu türdür. Aşkın bu türü hızlanan kalp atışı, hormon salgılarının artması gibi belirtiler gösterir. Birden bire ortaya çıkar.
 - **Boş aşk (bağlılık):** Bir kişinin bir başka kişiyi sevdiğine karar vermesi ve bu aşkı devam ettirmesi ancak ilişkinin içtenlik ve tutku barındırmaması sonucu boş aşk ortaya çıkar.
 - **Romantik aşk (içtenlik ve tutku):** Bu aşk türünde tutku ve içtenlik ögeleri vardır. Romantik beğenmenin yanı sıra kişilerin birbirlerine karşı fiziksel ve diğer açılardan çekici gelmesi durumunda oluşur. Fiziksel ve duygusal olarak çiftlerin birbirine karşı ilgi duyması gerekir. Bu aşk türünde bağlılık gerekli değildir. Bu tür aşkta gelecekte birlikte olmama durumu söz konusu olabilir (yaz aşkları). Bu açıdan Romeo ve Juliet’in yaşadıkları aşk romantik bir aşktır. Tutkulu bir şekilde birbirlerini severler ancak aşklarının sonucu yoktur.

- **Arkadaşça aşk (içtenlik ve bağlılık):** Burada içtenlik ve bağlılık öğelerinin birleşimi söz konusudur. Uzun süreli, paylaşıma dayalı bir arkadaşlıktır. Tutku unsuru ilişkide pek söz konusu değildir. Birçok evlilik tutku bittikten sonra arkadaşça aşka dönüşür. İnsanların arkadaşlığa dönüşen ilişkiler yaşama düşüncesine alışmaları kişiden kişiye değişir. Kimi insan bunu asla kabullenemez, yaşamında romantizm olmadan yaşayamaz.
- **Aptalca aşk (tutku ve bağlılık):** Tutku ve bağlılık öğelerinin birleşiminden oluşmakta, yakınlık öğesi bulunmamaktadır. Filmlerde gördüğümüz; tanışan çiftin iki hafta sonra nişanlanıp sonraki ay evlenmesini buna örnek verebiliriz. Aptalca aşk stresin oluşmasına uygun bir ortam yaratır, çünkü tutku ortadan kaybolduğunda ya da azaldığında geriye yalnızca bağlılık kalır. Ancak o da zaman içinde gelişir ve derinlik kazanır. Bağlılık, ilişkinin başlangıcında yenidir, sıgıdır.
- **Kusursuz aşk (içtenlik, tutku ve bağlılık):** Tutku, yakınlık, kararlılık, bağlılık öğelerinin üçünün birden yer aldığı yakın ilişki türüdür. Birçok kişinin arzuladığı aşk türüdür. Bu tür aşkı yaşamak zordur, ancak bu türü elde tutmak onu yaşamaktan daha zordur. Bizim için önemli olan ilişkilerde bu aşkı yaşamak isteriz.

Kıskançlık

Ortak (sevilen kişi) ile rakip arasında bir ilişki potansiyeli hissedildiğinde ortaya çıkmaktadır. Çünkü birey için değerli olan bir ilişkinin devamına yönelik bir tehdit algılaması söz konusudur. Kıskançlık iki tür tehdit içerir. Birincisi sevilen insanla yaşanan ilişkiye yönelik bir tehdit; ikincisi ise, sonuçta reddedilme ya da rakibe yenilmiş olma nedeniyle kişinin öz saygısına yönelik tehdit. Kıskançlık yaşayan insanlarda çökkünlük, kırgınlık ve kaygı duyguları yoğunur.

Kıskançlığı tetikleyen birçok etken vardır. Bunlar arasında en yaygın olanları; sevilen kişiye aşırı bağımlılık, ilişkiye verilen değer yüksekliği ve seçeneksizliktir. Kıskançlığı güvensizliğe bağlayan bulgular da vardır. Bir ilişkide yetersiz olduğu duygusu taşıyanlar, tutum ve davranışlarının beklediği düzeyde olmadığını düşünenler kıskançlık yaşamaya daha eğilimlidirler.

Kıskançlık bir kültürden diğerine değişmektedir. Sözgelimi çok eşliliğin kabul gördüğü toplumlarda eşlerin birbirini kıskanması ender bir durumdur. Koca eşler arasında ayırım yapmaz, bir eşten olan çocuklara ayrıcalıklı davranmazsa; kumalar dostça ilişkiler içinde yaşarlar. Ama tek eşli toplumlarda erkeğin bir başka kadınla ilişkisi kıskançlık yaratacaktır. Benzer şekilde kadının çok eşli olmasına izin veren toplumlarda da; kadının kocaları birbirini kıskanmaz.

Kıskançlığın önemli bir nedeni olan eşlerin birbirini aldatmaları -eşin sadakatsizliği- erkek açısından daha önemlidir. Çünkü kadın aldattığında, erkeğin bir başkasının çocuğuna babalık ediyor duruma düşebilir. Ama kadının, bilmeden bir başkasının çocuğuna bakma tuzağına düşmesi söz konusu değildir.

Aşk Davranışları

Değişik yaştan insanlara; romantik bir sevginin ya da eşin; aşkı en iyi ifade eden davranışlarının neler olabileceği sorusuna verdikleri yanıtlar aşağıdaki yedi başlık altında toplanmıştır.

1. Seni seviyorum demek veya diğer sözel sevgi ifadeleri.
2. Sarılmak ve öpmek gibi sevginin fiziksel ifadeleri.
3. Sözel olarak kendini ortaya koyma.

4. Sevgilinin yanında iken mutluluk, rahatlama gibi duyguların sözsüz iletişimi.
5. Hediye verme, ya da sevgiliye yardım için bir şeyler yapma gibi aşkın materyal göstergeleri.
6. Sevgiliye gösterilen hoşgöründe isteklilik ve ilişkiyi sürdürmek için özveri.

Uzmanlar, ilişkilerin evliliğe doğru nasıl ilerlediğini gösteren spesifik gözlemler de yapmışlardır.

Aşk ve sevgi: Aşk, tutkunun, cinsel duyguların, acı ve hazzın, hırs ve güvenin, başkalarını da düşünme ve kıskançlığın aynı anda var olduğu bir duygusal ruh halidir. Sevgi ise bir insana sıkı sıkıya bağlı olma duygusu olarak tanımlanır.

Aşkı ateşleyen psikolojik olguların çeşitli kaynakları: Cinsel arzular, Reddedilme korkusu, birisini tanımanın heyecanı ve çevreden olası müdahalelerin yarattığı gerginlik vb. bunların tümü aşktaki güçlü duyguların etkenleri olabilmektedir.

YETİŞKİNLERDE ROMANTİK BAĞLANMA

Bu ünitenin başında çocukların anne-baba ya da bakıcılarına olan duygusal bağını “bağlanma” kuramı ile açıklamıştık. Bağlanma kuramı, insanların kendileri için önemli olan başka kişilerle güçlü duygusal bağlar kurma eğiliminin nedenlerini açıklayan bir yaklaşımdır. Bebekler, her zaman yanında olan insanlarla olan etkileşimlerini içselleştirerek kendileri ve diğer insanlarla ilgili “içsel çalışan modeller” geliştirirler. İçsel modeller, bireyin kendilik imgesini biçimlendirme, yakın ilişkilere yönelik beklentileri şekillendirme ve yaşantıların yorumlanmasına rehberlik etmektedirler. Ek olarak çocuğun bağlanma stillerini de belirlerler.

Romantik ilişkiler açısından bakıldığında; içsel çalışan modellerin, kaygı uyandıran ya da ilişkinin devamlılığını engelleyen bir durum (beklenmeyen bir terk ediliş ya da ilişkiye yönelik bir tehdit gibi) söz konusu olduğunda bağlanma sürecini harekete geçirmektedir. Ayrıca bireyin içsel çalışan modelleriyle, eşinin içsel çalışan modellerinin birbirini tamamlayıcı ve karşılıklı olarak da kabul görücü /onaylayıcı olma eğiliminde olduğu da bir gerçektir.

Bebeklik döneminde yaşanan bağlanma sistemi, yetişkinlerin romantik ilişkilerine de uyarlanmış ve bebeklerdeki gibi üç tür bağlanma stili tanımlanmıştır. *Güvenli bağlanma* stiline sahip bireyler insanlarla yakın ilişkiler kurmaktan ve onlara bağlı olmaktan dolayı kendilerini rahat hissederler. *Kaçınan bağlanma* stiline sahip bireyler, insanlara yakın ve bağlı olmaktan dolayı huzursuzluk duyarken; *kaygılı/kararsız* stile sahip yetişkinler, insanlarla yakın ilişkiler kurmak için yoğun bir istek duymakla birlikte, onlar tarafından terk edilme ve reddedilme korkusu yaşarlar. Yetişkinler arasındaki romantik bağlanma stillerinin eşler arasındaki ilişkiler sürecine nasıl yansıdığı aşağıda özetlenmiştir.

- **Güvenli bağlanma:** Eşlerine kolaylıkla yaklaşabilirler ve onlara bağlı olmaktan da mutludurlar. Terk edilme ve insanların onlara, onların istediğinden fazla yaklaşmaları yönünde kaygıları yoktur. Uzun süreli ilişkiler kurarlar. Özellikle eşlerle uzun süreli yaşanan cinsellikten hoşlanırlar ve hem kendilerine hem de diğer insanlara duydukları saygı ve güven yüksektir. Stres altındayken sosyal destek ararlar, kendilerini açmaktan ve diğer insanların da kendilerini onlara açmalarından hoşlanırlar.
- **Kaygılı/kararsız bağlanma:** Çoğunlukla eşlerine, onların olduğundan daha fazla yaklaşma gereksinimi içindedirler. Bununla birlikte, eşlerini de kendilerine yeterince yakın olmamakla suçlarlar. Terk edilme korkusu, bu bağlanma stili için en belirgin özelliklerindendir. İlişkileri derinlikli yaşamakla birlikte kısa sürelidir. Bir kayıp sonrası büyük acı duyarlar, kendilik

saygıları değişkenlik gösterir; cinsel birleşmeden çok, sarılıp uyma tarzında bir cinsel yaşam yönelimi gösterirler. İş yaşamlarında diğer insanlarla birlikte çalışmayı tercih ederler; ancak yeterince de takdir edilmedikleri duygusunu yaşarlar. Ebeveynlerini zorba ve adaletsiz olarak değerlendirirler. Romantik ilişkinin güvenliği konusunda aşırı kaygılıdırlar, yoğun bir biçimde eşe odaklanırlar, eşlerini kontrol etmeye yönelik davranışlar gösterirler.

- **Kaçınan bağlanma:** Eşlerine güven duymazlar, insanların kendilerine bağlanmış olduğu duygusu gerginlik yaratır, ilişkilerde son derece sınırlı oranda yatırım yaparlar, eşleriyle cinsel ilişki sırasında başkalarını düşlerler; ayrıca bir aşk yaşantısı olmadan cinsel ilişkiye girme eğilimi de yüksektir. İş yaşamında yalnız yaşamayı tercih ederler, yakın sosyal ilişkilerden kaçınmak için işkoliklik gösterirler, ebeveynlerini azarlayıcı ve reddedici olarak görürler. Kendileri stres altındayken yalnız kalmayı tercih ederler; bununla birlikte eşleri stres altındayken de uzaklaşma eğilimi gösterirler. İnsanların kendilerine yeterince özen göstermeyeceklerine inanırlar ve bu nedenle kendi kendilerine yeterli olmaya çalışırlar. Bir çocuğun bebeklik döneminde ebeveynleriyle kurduğu yakınlık ilişkileri, onun yetişkinlikteki romantik ilişkilerine nasıl yaklaşacağı üzerinde etkili olabilmektedir. Ancak çocuklukta olumsuz bağlanma yaşayan biri, sözgelimi ergenlikte kurduğu olumlu bir ilişki nedeniyle çocuklukta olumsuzluğun etkilerini üzerinden atabilir.
- **Bebeklerdeki bağlanma ile romantik bağlanmanın benzerlikleri:** Bebek - ebeveyn ilişkisi ile romantik ilişki süreçleri benzerlikler göstermektedir. Bir çocuğun, bağlanma figürü yanında olduğunda ve gereksinimlerine duyarlılık gösterdiğinde kendisini güvende hissetmesi gibi; yetişkinler de eşleriyle birlikte olduklarında ve gereksinimlerine yönelik doyum sağladıklarında kendilerini güvende ve rahat hissederler. Birey kendisini, gergin, hasta ya da tehlike içinde hissettiğinde eşi, güvenlik, rahatlık ve koruma sağlar. Bir başka deyişle, aşk yaşantısı, güvenlik duygusu sağlayan yetişkin bir eşle yaşanan duygusal bir bağdır.
- **Bebeklerdeki bağlanma ile romantik bağlanmanın farkları:** Bu noktada, bebeklik dönemi ile yetişkinlik dönemi bağlanma süreci arasındaki farklılıklara da değinilebilir. Bebek ile bakıcısı arasındaki bağ tek yönlüdür, bebek gereksinimlerinin giderilmesi için rahatlık arar, bakıcı da bu isteğe duyarlılık gösterir. Yetişkin romantik ilişkilerindeki bağlanma ise, karşılıklıdır; Eşler hem bakım alan hem de bakım veren konumundadır. Bir başka fark, yetişkin bağlanmaları genellikle yaş olarak aynı ya da yakın olanlar arasında gerçekleşmektedir. Bir diğer fark da, yetişkin bağlanma süreci cinsel ilişkide bulunma ve ortak amaçlara sahip olma gibi etmenleri de içine almaktadır. Dolayısıyla, yetişkin romantik bağlanma sürecinin, bağlanma, ebeveynlik ve cinsel ilişki öğelerinin bir bütünü olduğu söylenebilir.

ROMANTİK AŞKA İLİŞKİN ÖTEKİ KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

İki-etmen kuramı: Bu kurama göre herhangi bir heyecansal yaşantı; yoğun fizyolojik uyarılma ve uygun bilişsel adlandırmadan oluşmaktadır. Bu durumda romantik aşk, yoğun uyarılma ve “bu aşk olmalı” “benim için yaratılmış” gibi adlandırmalardan oluşmalıdır. Buna bağlı olarak, cinsel doyum, heyecan ve doyum gereksinimi gibi olumlu duygusal yaşantıların uyarılmayı arttırdığı ve böylece “aşık olma” duygusunu yükselttiği düşünülmektedir. Bebekte gözlenen bağlanmanın bi-

yolojik kökenlerinin olduğunu ileri süren görüşler de vardır. Buna göre romantik aşk, yetişkin ortaklar arasında bağlanmayı kolaylaştırmak için evrim tarafından tasarlanmış biyolojik bir süreçtir. Aşk geliştiğinde bunların bir bebeklerinin olma olasılığı da doğal olarak yüksek olacaktır. (Hazan ve Shaver, 1987. Anan: Taylor, Peplau ve Sears, 2007).

Tamamlayıcılık kuramı: Kişi ulaşmak istediği ancak ulaşamadığı ya da başaramadığı özelliklere sahip diğer cinsten birine rastladığında âşık olmaktadır. Birey tek başınayken veya benzer biriyle ulaşamayacağı avantajları vadeden, kendisinden farklı kimselere ilgi duymaktadır. Bir birey kendine benzer birine yani kendi cinsinden birine âşık olamaz. Böylece cinsel ilişkide bireyin tek başına ya da aynı cinsten biriyle ulaşamayacağı zevkler elde edilmektedir.

Romantik İlişkilerin Sürdürülmesi

Birçok insan romantik ilişki yaşasa da bütün çiftler mutlu değildir ve doyumlu ya da mutlu olmayan çiftlerin hepsi de ayrılmamaktadır. İlişkinin doyumu her zaman ilişkinin istikrarı anlamına gelmemektedir. Çiftler ne kadar uzun süre birliktelerse, bu birlikteliği devam ettirmeye de o kadar eğilimlidirler. İlişkilerin sürdürülmesini ya da sürdürülememesini açıklayan çeşitli yaklaşımlar arasında en yetkin olanı yatırım modelidir.

- **Yatırım Modeli:** Yatırım modeli ilişkilerin iki önemli özelliği olan doyum ve bağlanım arasında bir ayırım yapmaktadır. Doyum, bireyin ilişkiye yüklediği çekicilik ya da olumlu duygulardır. Bağlanım ise bir ilişkiyi sürdürme ve ilişkiye bağlı olma eğilimidir. Yatırım modelinin temel amacı devam eden ilişkilerden elde edilen doyumun derecesini ilgi ve süreklilik açısından kestirebilmektedir.

Bir birey kendisine fazla doyum sağlamayan bir ilişkiyi bağımlılığın yüksek olması nedeniyle sürdürebilmektedir. Bu nedenle ilişkinin sağladığı doyum ile ilişkiye bağımlı olmanın değerlendirilmesine yol açan ölçütler farklıdır. Karşılıklı bağımlılık kuramına göre bireyler, ödülleri (ilişkiden elde edilen olumlu sonuçlar) en üst düzeye çıkarmak, bedelleri (ilişkinin sürmesi için harcanan çaba) ise en alt düzeye indirmek için güdülenmişlerdir. Bir ilişki doyuma ulaştırıcı olduğu ölçüde bağlanım da güçlü olmaktadır. Bireyler ilişkileriyle ilgili zayıf seçeneklere sahip oldukları sürece bağlanımı daha fazla hissetmektedirler. Bireyin ilişkisine bağlanımı ilişkiye yatırımları oranında büyümektedir.

Özet



Kişilerarası çekiciliğin kaynağını açıklayabilmek.

Kişilerarası çekiciliğin ilk örneği bebeklikte başlayan “bağlanma” davranışdır. Küçük çocuklar ve ebeveynler arasında üç bağlanma türü tanımlanmaktadır.

Güvenli bağlanma: Ebeveyn genelde çocukla birlikte iken ve çocuğun ihtiyaçlarını karşılamada hevesli ise ortaya çıkar.

Kaçınan bağlanma: Ebeveyn genelde çocuğun ihtiyaçlarını karşılamada hevesli - içten değilse, hatta reddedici ise ortaya çıkar. Bebekler başlangıçta bu ilgi eksikliğini protesto ederler, ama sonuçta bu bağlanmalarını yitirirler.

Kaygılı / kararsız bağlanma: Bakımdan sorumlu olan kişi kaygılı olduğunda, çocuğun ihtiyaçlarına karşılık veremediğinde ortaya çıkar. Bakıcı bazen vardır ve karşılık vermiyor olabilir, ama diğer zamanlarda yoktur ya da ilgisiz olabilir.



Toplumsal ilişkilerin yararlarını sıralayabilmek.

Robert Weiss, aşağıdaki altı kavram için, sosyal ilişkilerin bireylere sağladığı ödüllerdin demektir.

Bağlanma: En yakın ilişkilerimizin bize sağladığı güvenlik, rahatlık hissidir.

Sosyal Bütünleşme: Ortak ilgi ve tutumlara sahip olma duygusudur. Genellikle dostlarımız, iş ve ekip arkadaşlarımız, aynı dini duyguları paylaştığımız insanlar, komşularımız vs. tarafından sağlanır.

Değerin teslimi: Başkaları, sahip olduğumuz yetenekleri takdir edip bizi değerli bir insan olarak gördüğü zaman sağlanır.

Destek duygusu: İhtiyaç duyduğumuzda bize yardım edecek insanların olduğunu bilmektir. Acil durumlar ortaya çıktığında yardım için ailemize koşarız.

Yol gösterme: Danışmanlar, öğretmenler, doktorlar, dostlar ve yardım için gittiğimiz diğer insanlar tarafından sağlanır.

Bakım fırsatı: Biz başka birinin sorumluluğunu üstlendiğimizde söz konusudur.



Yalnızlık duygusunun ne olduğunu açıklayabilmek.

Toplumsal ilişkilerimizin önem verdiğimiz bir yannın eksik olması durumunda hissedilen öznel rahatsızlıktır. Yalnızlığın nedenleri arasında bir kente taşınma, okul için evden ayrılma, önemli bir ilişkinin sona ermesi, yatalak hasta durumuna düşme sayılabilir. Yalnızlığın kişisel özelliklerle de ilişkisi vardır: Örneğin depresyon, alkol ve uyuşturucu kullanımı, okul başarısızlığı, ölüm korkusu kişisel yalnızlık nedeni olabilmektedir. Yalnızlık, “duygusal” ve “toplumsal” yalnızlık olarak da ayrılmaktadır. **Duygusal yalnızlık**, bağlanılan bir yakının yokluğu nedeniyle yaşanmaktadır. **Toplumsal yalnızlık** ise toplumla kaynaşma-bütünleşme, bir gruba ait olma duygusu eksik olduğunda yaşanır.



Kişilerarası çekiciliği belirleyen etkenleri açıklayabilmek.

Araştırma sonuçlarına göre sevgi ve çekiciliğin dört önemli belirleyicisi vardır: Fiziksel yakınlık, tanışıklık, benzerlik ve olumlu kişisel özelliklerdir.

Fiziksel Yakınlık, İnsanların arkadaş olma olasılıklarının temel bir belirleyicisi, birbirinden ne kadar uzakta yaşadıklarıdır. Yakınlığın ilişki kurmada sağladığı üstünlüklerden birisi “ulaşılabilirliktir”. Biz ulaşabilecek kadar yakınıımızda olan insanları severiz. Tanışıklığın çekiciliği artırıcı özelliği; “gözden uzak olan gönülden de uzak olur” deyişinden kaynaklanmaktadır. Biz yakınıımızda olan ve “iyi” olarak bildiğimiz insanları daha çok severiz. Çekiciliği etkileyen bir diğer durum **benzerliktir**. Tutum, düşünce, ilgi, değer vb bakımdan kendimize benzeyen insanları sevme olasılığı yüksektir. **Olumlu kişisel özellikler**. Kişilerarası çekiciliği sağlayan kişisel özelliklerin neler olduğu konusunda yapılan araştırmalar iki özelliğe işaret etmektedir. Bunlar “cana yakınlık” ve “yetenektir”.

Fiziksel çekicilik. Çekiciliğin temel belirleyicilerinden birisi de fiziksel görünüştür. Biz ilk karşılaştığımız insanları hep dış-fiziksel görünümlelerini esas alarak değerlendiririz. Bu bağlamda güzel ve yakışıklı olanları tercih etmekteyiz.



Cinsiyet rolleri-çekicilik ilişkisini açıklayabilmek.

Aşağıda da görülebileceği gibi çekiciliğe ilişkin algı ya da tercihlerde; cinsiyet rollerine ilişkin beklentilere uygun tutum ve davranış içinde olma etkili olmaktadır. Sözelimi kadınlar kadınsı, erkekler erkeksi olduklarında daha çekici olmaktadır. Güçsüz-yetersiz olarak algılanan kadınlar, güçlü-yeterli görünen kadınlardan daha kadınsı ve çekici algılanmaktadır. Buna karşılık sert, soğuk, zeki özelliklerle tanımlanan erkeklerin, bu özelliklere daha az sahip olanlardan daha çekici algılandıkları belirlenmiştir. Bağımlı, boyun eğen, başkalarının fikrine başvuran, çaresiz görünen kadınlar daha çekici algılanmaktadır. Özellikle erkeklerle uygun olduğu düşünülen mesleklerde başarılı olan kadınların, dolayısıyla çekici olarak algılanmadıklarını göstermektedir. Örneğin sekreter, hemşire, tezgâhtar olarak çalışan kadınlar çekici olarak algılanırken; erkeksi sayılan yöneticilik, işletmecilik türü görevlerde başarılı olan kadınlar daha az kadınsı ve çekici algılanmaktadır. Benzer şekilde erkeksi olarak algılanan görevlerde bulunan ve erkeksi davranışlar gösteren erkekler daha çekici bulunmaktadır. Eşcinsel olarak tanımlanan insanlar hem kadınlar, hem de erkekler tarafından çekici algılanmamaktadır. Bu da kişilerin çekici olarak algılanmaları için toplumsal cinsiyetlerine uygun davranışları gerektiğini göstermektedir.

Erkekler fiziksel olarak çekici, iyi giyinen ve kadınlık rollerine uygun kadınları hem daha çekici bulmaktadır. Kadınların ise ekonomik ve toplumsal açıdan güçlü erkekleri diğerlerinden daha çekici buldukları saptanmıştır. Evlilik tercihlerine gelince; kadınlar fiziksel görünümü çok iyi olmayan, ama iyi bir gelire ve yüksek eğitime sahip olan erkeklerle evlenmeyi yeğlemektedirler. Erkekler ise iş olarak kendinden daha düşük kumda olan, yani kazancı ve eğitim düzeyi kendinden düşük olan kadınlarla evlenmeyi tercih etmektedirler.



Cinsiyet rolleri ve çekicilik konusundaki araştırma bulgularını betimleyebilmek.

Araştırmalar göstermektedir ki, kişilerarası çekicilik ve cinsel çekicilikte ana belirleyici fiziksel çekiciliktir. İnsanların fiziksel çekiciliğe önem vermesi evrensel bir durumdur. Evlilik düşünüldüğünde, fiziksel çekicilik, flört dönemindeki çekicilik kadar önem arz etmemektedir. İnsanlar yüzlerinde bir gülümseme olduğu zaman daha çekici algılanmaktadır. Dominant erkekler; pasif olanlardan daha çekici algılanmaktadır. Kişilerin isimleri fiziksel çekiciliğin algılanmasında etkili olmaktadır.

Erkeklerin uzun süreli ilişkiye girmeyi planladıkları kadınlarda daha çok fiziksel özellikler aradıkları; kadınların ise dürüst, atılgan, ideal sahibi, ne istediğini bilen erkekleri tercih ettikleri bulunmuştur. İnsanlar kendileriyle benzer tutumlara sahip olanlar tarafından daha çekici algılanmaktadır. Kadınlar yeni tanıştıkları kişilerle olan ilişkilerinde; tutumlardaki benzerliğe erkeklerden daha fazla önem vermektedirler. Erkekler ise, yeni tanıştıkları kişilerin fiziksel çekiciliğine daha fazla ağırlık verme eğilimindedirler. Erkeğin genç kadına olan ilgisi evrenseldir.



Aşk türlerini açıklayabilmek.

İçtenlik (yakınlık): Kişiler arasındaki yakınlık ve bağlılık duyguları anlamına gelmektedir. Tarafların ilişkiye yaptığı duygusal yatırımlardır.

Tutku: Romantizme, fiziksel çekiciliğe ve cinsel birlikteliğe yol açan dürtüleri içermektedir. İlişkilerin güdüsel yönüdür; çabucak alevlenir ve biter.

Karar / bağlılık: Kısa dönemde kişinin bir başkasını sevdiği yönünde karar vermesini, uzun dönemde ise ilişkisini sürdürmek için ilişkiye bağlanmasını içermektedir.

Aşksızlık: Aşkı kapsamayan, karşılıklı etkileşimlerin söz konusu olduğu kişiler arası ilişkilerdir.

Hoşlanma (içtenlik): Her bir eş diğerine yoğun bir tutku, uzun dönemli bağlanmışlık hissetmesizin yakınlık, bağlılık ve sıcaklık hissetmektedir.

Yıldırım aşk (tutku): İlk görüşte aşktır. Romantik ilişkinin tutku ögesinin olduğu türdür.

Boş aşk (bağlılık): Bir kişinin bir başka kişiyi sevdiğine karar vermesi ve bu aşkı devam ettirmesidir. İçtenlik ve tutku içermez.

Romantik aşk (içtenlik ve tutku): Tutku ve içtenlik ögeleri vardır. Romantik beğenmeye ek olarak; fiziksel ve diğer açılardan karşıdakini çekici olarak algılama durumunda oluşur.

Arkadaşça aşk (içtenlik ve bağlılık): İçtenlik ve bağlılık içeren; paylaşımaya dayalı bir arkadaşlıktır.

Aptalca aşk (tutku ve bağlılık): Tutku ve bağlılık ögelerinin birleşiminden oluşmaktadır. Tanışan çiftin iki hafta sonra nişanlanıp sonraki ay evlenmesini örnek verilebilir.

Kusursuz aşk (içtenlik, tutku ve bağlılık): Tutku, yakınlık, kararlılık, bağımlılık ögelerinin üçünün birden yer aldığı yakın ilişki türüdür.



Yetişkinlerdeki romantik bağlanmayı açıklayabilmek.

Yetişkin sevenlerin bağlılığı da bebeklerde olduğu gibi karşılıklıdır. Ayrılıştaki sıkıntı, yakınlığı sürdürmek için çaba ve birlikte zaman geçirmek. Yine bebek bağlanması gibi, yetişkin romantik bağlanmasının da biyolojik bir kökün olduğuna inanılmaktadır.

Kendimizi Sınayalım

1. Çekicilik tanımının kapsamıyla ilgili aşağıdakilerden hangisi söylenebilir?

- Sevilen bir insanın akşam yemeği davetine katılmak
- Bir tur şirketiyle görmek istenilen bir ülkeye gitmek
- Kendisini hep mutlu yapan doğayla baş başa kalmak
- İş gereği kurum yöneticisi ile sıkça seyahat etmek
- İş yerinin düzenlediği toplantılara katılmak

2. Aşağıdakilerden hangisi “yalnızlığın” bir özelliğidir?

- Dışarıdan gözlenebilir olması
- Yalnız olmayla aynı anlama gelmesi
- Nedeninin toplumsal olması
- İçte yaşanması
- Nedeninin duygusal olması

3. Aşağıdakilerden hangisinde **yalnızlık** duygusunun yaşanma olasılığı **daha** fazladır?

- Bekârlara oranla evliler
- Zenginlere oranla yoksullar
- Gençlere oranla yaşlılar
- Ebeveyni olanlara oranla olmayanlar
- Utangaçlara oranla utangaç olmayanlar

4. Kişilerarası çekiciliği artıran yakınlık etkeni bakımından aşağıdakilerden hangisi daha etkilidir?

- Aynı apartmanda yaşamak
- Aynı ülkede yaşamak
- Aynı kentte yaşamak
- Aynı mahallede yaşamak
- Aynı sitede yaşamak

5. Aşağıdakilerden hangisi benzerlik etkeni nedeniyle birbirlerini daha çekici bulurlar?

- Aynı okulun farklı sınıflarındaki başarılı çocuklar
- Aynı okulda okuyan zenginlerle yoksullar
- Aynı okulda okuyan ve aynı mahallede oturan çocuklar
- Aynı okulun en çalışkanları ile en kavgacıları
- Aynı okulun aynı sınıftaki başarılı çocuklar

6. Aşağıdaki özelliklerden hangisi kadını daha çekici yapar?

- Erkek gibi davranması
- Güçlü görünmesi
- Cinsiyetine uygun rolleri oynaması
- Bağımsızlığına düşkün olması
- Çaresiz gözükmemesi

7. Aşağıdaki işlerden hangisini yapan kadınlar daha çekicidir?

- Tezgâhtarlık
- Yöneticilik
- Danışmanlık
- Şoförlük
- Pilotluk

8. Aşağıdakilerden hangisi erkeklerin eş seçerken önem verdikleri bir ölçüttür?

- Kazancının kendisinden yüksek olması
- Fiziksel çekicilik
- Eğitiminin kendisinden yüksek olması
- Yaptığı iş olarak kendisinden yüksek olması
- Toplumdaki tanınırlığının kendisinden yüksek olması

9. Aşkın tutku birleşeni aşağıdakilerden hangisini içerir?

- Sevgilinin iyiliğini düşünmeyi
- Sevgiliyle yaşanan mutluluğu
- Karşılıklı anlayışı
- Duygusal desteği
- Çabuk alevlenir ve kısa sürede biter

10. Aşağıdakilerden hangisi kıskançlığın bir nedeni **değildir**?

- Sevilen kişiye aşırı bağımlılık
- İlişkiyi çok önemli-yaşamsal görme
- İlişkide kendisini yeterli-kusursuz olarak görme
- Kendi tutum ve davranışlarını yetersiz bulma
- Kişinin başka bir seçeneğinin olmaması

Yaşamın İçinden

S.G.’nin ağabeyi Ramazan G., sevdiği kızı ailesinden istedi. Olumsuz yanıt alınca, S.A.’yı kaçırarak dini nikâh kıydı. S.A.’nın ailesi de kaçan kızlarına karşılık aileden 35 bin YTL para ya da ailenin 13 yaşındaki kızı S.G.’nin ‘berdel’ usulüyle oğulları Muttalip A.’ya verilmesini istedi. S.G. ailenin erkek çocuğu Muttalip A.’ya verildi. Zorla imam nikâhıyla evlendirilen S.G. beş ay kaldığı evde yaşadıklarına dayanamadı. İlaç içerek ve bileklerini keserek yaşamına son vermek isteyen S.G. bir fırsatını bularak evden kaçıp polise sığındı. S.G. sosyal gözetmen nezaretinde polise verdiği ifadesinde, yaşadıklarını şöyle anlattı: “S.A. karşılığında beni, ailenin 17 yaşındaki Muttalip A.’ya ‘berdel usulü’ vermek istediler. Ailem başta reddetti. Bizi tehdit edip, ‘Töremizdir vereceksiniz’ deyince ailem vermek zorunda kaldı. Muttalip A.’ye onu istemediğimi söyledim. Ama bana zorla sahip oldu. Eğer birlikte olmazsam bayılıp sahip olacağını söyledi. Beş ay boyunca bana defalarca sahip oldu. “ S.G.’nin ifadeleri üzerine polis Muttalip A. ile babası Medeni A., annesi Emine A.’yı gözaltına aldı. Savcılık Muttalip A.’yı ‘zorla alıkoyma ve tecavüz’, anne ve babayı da ‘suçta iştirak’ suçlamasıyla mahkemeye sevk etti. Muttalip A. ile Medeni A.ve Emine A. tutuklandı. Savcılık olayın ardından S.G.’nin annesi Suzan G. ile babası Fahrettin G. için de yakalama kararı çıkardı. Baba Fahrettin G. tutuklandı.

Kaynak: <http://www.radikal.com.tr/haber.php?haber-no=225884> (5 Mart 2009)

Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı

- | | |
|-------|---|
| 1. a | Yanıtınız yanlış ise “Çekiciliğin Anlamı” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 2. d | Yanıtınız yanlış ise “Yalnızlık Duygusu” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 3. b. | Yanıtınız yanlış ise “Yalnızlık Duygusu” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 4. a. | Yanıtınız yanlış ise “Kişilerarası Çekiciliğin Etkenleri” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 5. e. | Yanıtınız yanlış ise “Kişilerarası Çekiciliğin Etkenleri” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 6. c | Yanıtınız yanlış ise “Cinsiyet Roller ve Çekicilik” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 7. a | Yanıtınız yanlış ise “Cinsiyet Roller ve Çekicilik” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 8. b | Yanıtınız yanlış ise “Cinsiyet Roller ve Çekicilik” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 9. e | Yanıtınız yanlış ise “Aşk ve türleri” konusunu tekrar okuyunuz. |
| 10. c | Yanıtınız yanlış ise “Aşk ve türleri” konusunu tekrar okuyunuz. |

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Bağlanmanın iki temel işlevi vardır. Birincisi çocuk birilerine bağlandığında güvende olduğu duygusunu yaşar. Dikkat etmişsinizdir; korktuklarında ya da rahatsız olduklarında hep o kişileri arar, onlara yönelirler. İkincisi, çocuklar ne yapacaklarını bilmedikleri yeni bir durumla karşılaştıklarında, bağlandıkları insanla göz teması kurarak ondan aldığı işaretlere göre davranmaktadırlar; dolayısıyla bağlanma çevrede ortaya çıkan durumlara uyum göstermede etkili olmaktadır.

Sıra Sizde 2

Yatalak, Parkinson, Alzheimer, ağır beyin hasarı olan, felç ya da romatizması olan insanları her türlü ihtiyaçları nedeniyle özel bakım almaları gerekmektedir. İnsan ömrünün uzaması nedeniyle özel bakım gerektiren hastaların sayıları giderek artmaktadır. Bakımlarının oldukça maliyetli olması bir yana; bakım sağlayacak insanların bulunmasında da ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır. Ancak kimi ailelerde kızlar, gelinler ya da öteki yakınlar arasında bu hizmeti veren ve bundan ciddi anlamda psikolojik doyum sağlayan olabilmektedir. Bu duygu, birisine gönüllü olarak yardım yapanlar önemli, ihtiyaç duyulan birisi olduğu duygusunu yaşatmaktadır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=225884>
(5 Mart 2009)

Sampson, Edward E. (1991). **Social World, Personal Lives (An Introduction to Social Psychology)**. Harcourt Brace Jovanovich, Publishers.

Taylor, S. E.; Peplau, L. A.; Sears, D. O. (2000). **Social Psychology**. Tenth Edition, Prentice Hall.

Taylor, S. E.; Peplau, L. A.; Sears, D. O. (2007). **Sosyal Psikoloji**. Çeviren: A. Dönmez. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

7

Amaçlarımız

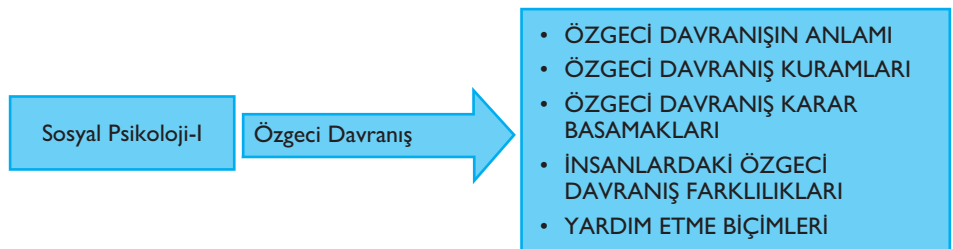
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- özgeci davranışın ne anlama geldiğini açıklayabilecek;
- özgeci davranış kuramlarını bilecek;
- özgeci davranış kararı vermenin basamaklarını sayabilecek;
- insanlar arasındaki özgeci davranış farklılıklarının nedenlerini açıklayabilecek;
- yardım etme biçimlerine örnekler verebileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Özgeci davranış
- Evrimsel yaklaşım
- Yükleme kuramı
- Yardım etme biçimleri
- Kültürel yaklaşım
- Öğrenme yaklaşımı
- Yardım etme güdülleri

İçindekiler



Özgeci Davranış

GİRİŞ

Çevrenizde şu özdeyişlerdeki nitelemeleri hak eden ne çok insan vardır: “Dünya yansa bir tutam otu yanmaz”, “O insana günahını bile vermez”, “Nalinci keseri gibi hep kendine yontar”, “Rab bana hep bana”. Siz bu özdeyişlere daha başkalarını da ekleyebilirsiniz kuşkusuz. Bu tür insanlar sadece kendi çıkarlarını düşünürler. Çıkarıcılık bir yaşam tarzıdır onlar için. Buna karşılık “yoksul babası”, “yardım sever”, “gani gönüllü”, “bir kelebeği bile incitmekten sakınan” insanlar da var çevremizde. Kendilerinden önce başkalarının iyiliğini, yararını düşünüp yardımcı olurlar. Ne o anda ne de gelecekte hiç bir beklentileri olmadan, herhangi bir karşılık düşünmeden insanların iyiliğine koşarlar.

Bu üniteye yukarıdaki ikinci gruba giren insan davranışlarını ele alacağız. Hiçbir karşılık beklemeden başkalarına yardım etme ya da kötülüklerden korumaya özgecilik denilmektedir. Acaba neden çıkar gözetmeksizin başkaları için çabalar, enerji ve zaman harcar, hatta yeri geldiğinde hayatımızı feda ederiz? Özgeci davranışın kökeni nedir? Kimlere ya da hangi durumlarda daha çok yardım ederiz gibi sorulara verilen yanıtları paylaşacağız burada

ÖZGECİ DAVRANIŞIN ANLAMI

Özgecilik (altruizm) kelimesi, “başkası için” anlamına gelen Latince kökenli bir kavramdır. Özgecilik, birisine yarar sağlama ya da onu zarardan-kötülükten koruma dışında herhangi beklentisi olmayan yardım davranışdır. Özgeci davranışta, birey elinden geleni isteyerek yapar. İnsanlara iyilik yapmış olmanın verdiği doyumdan başka bir ödül ya da karşılığı yoktur. Buna göre bir davranışın özgeci olup olmadığının ölçüsü, yardım edenin niyetidir. Yardımda bulunanın kafasında, şimdi ya da gelecekte sağlayabileceğini düşündüğü bir yarar varsa; yapılan iyilik özgeci olamaz. Örnek vermek gerekirse; özgeci davranış boğulmakta olan ya da yanan bir evde mahsur kalanları kurtarmak için yaşamını tehlikeye atma düzeyinde olabilir. Kucağında bebekle zorlanan bir bayanın elindeki poşetleri arabasına kadar götürme, yaşlı birisinin koluna girip caddenin karşısına geçirme ya da birisine yol tarif etme gibi sıradan olabilir. Karşılıksız olmak koşuluyla yapılan her yardım ve iyilik özgecidir. Karda yokuşu çıkmayan bir arabayı itmek, birisinin sıkıntısını dinlemek, hatta bir telefon etmek bile özgeci davranışa girer.

Gruplar halinde yaşayan diğer türlerde özgeci davranışlar göstermektedir. Kuşlar, köpekler, yunuslar ve şempanzelerden; karınca, bal ve eşek arılarına kadar bir-

Özgeci davranış: Herhangi bir ödül beklentisi olmadan, birisine isteyerek yardım etmedir.

çok canlı özgeci davranışlarda bulunmaktadır. Bu davranışlar ebeveyn bakımı, karşılıklı savunma, yardıma koşma, birlikte avlanma ve yiyecek toplama gibi konularda olmaktadır. Doğal yaşamı gösteren belgesel yapımlarda özgeci davranışın pek çok ilginç örneğini görmek mümkündür.

Çeşitli araştırmalar insanların ihtiyacı olan yabancılara yardım etmede istekli olduklarını göstermiştir. Ancak biz, bildik-tanidik insanlara yardım etme konusunda daha istekliyizdir.

ÖZGEÇİ DAVRANIŞ KURAMLARI

Özgecilik gibi olumlu, insan olmaya yakışır davranışı açıklamada farklı görüşler ileri sürülmektedir (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Sözgelimi özgeciliği evrimsel kalıtımla, kültürle ya da öğrenmeyle açıklayan görüşler vardır. Aşağıda bu üç kuramsal yaklaşım kısaca açıklanmaktadır.

Evrimsel Yaklaşım

Hayvanlar arasında var olan özgeci davranışlar bilim insanlarının da dikkatini çekmiştir. Sözgelimi tavşanlar yırtıcı hayvan tehlikesi algıladıklarında, arka ayaklarını kullanarak çıkardıkları seslerle diğerlerini uyarmaya çalışmaktadırlar. Yine yunus balıklarının; bir arkadaşları yaralandığında, su altında havasızlıktan ölmemesi için onu su yüzeyine çıkardıkları gözlenmiştir. Bu ve benzeri birçok örnek, özgecilikle kalıtım arasında ilişki olabileceğini düşündürmüştür.

Hayvanlar ve insanda görülen bu yardım etme, gerektiğinde -başkalarının hayatı kalması için- kendini tehlikeye atma davranışı; evrimsel psikolojiyle ilgilenenler tarafından, bir kuşaktan diğerine aktarılan genetik bir özellik olduğunu ileri sürmüşlerdir. Özgeci davranış sahibi canlılar genlerini paylaştığı soyuna yardımcı olmakta, kendi genlerinin kalıtımla aktarılmasını sağlamaktadır. Bu bakışa göre özgecilik DNA'nın kalıtımla aktarılması şeklindeki bencil biyolojik amaca hizmet etmektedir.

Evrimsel yaklaşımdan yola çıkarak şu kestirimlerde bulunulabilir.

- Hayvanlar genetik olarak öncelikle kendilerine en yakın olanlara yardım etmelidirler. Sözgelimi kendi aile üyelerine yardımcı olma eğilimi, akrabalar ya da yabancılardan daha yüksek olmalıdır.
- Ebeveynler sağlıklı yavrularına, yaşama şansı düşük olanlardan daha özgeci davranmalıdır.
- Anneler yavrularına, genellikle babalardan daha çok yardımcı olmalıdırlar. Çünkü dişilerle kıyaslandığında, erkekler daha çok yavrunun babası olabilmek için gizilgücüne sahiptirler. Erkeğin pek çok dişiye dölleyebilme gücüne karşılık; dişilerin yaşamları boyunca genlerini aktaracağı yavru sayısı doğurduklarıyla sınırlıdır. O nedenle dişi doğurduğu yavrusunun hayatta kalması için onlara yardım etmek durumundadır.

Özgeci davranışın insandan insana geçen genetik bir özellik olduğu görüşü tartışmalı bir görüştür. İnsanoğlunun neslini sürdürebilmesi güdüsünün her durumda basat bir güdü olmama olasılığı söz konusudur.

Kültürel Yaklaşım

Özgeci davranış doğuştan getirilen genlerle açıklayanlara karşı çıkanlar; özgeci davranışın temelinde daha çok toplumsal değerlerin olduğunu ileri sürmektedirler. Bu görüş; evrimsel yaklaşımın, sadece anne babaların çocuklarını bakıp büyütmesiyle sınırlı bir yardım etme davranışını açıklayabileceğini kabul etmektedir. Ancak

evrimsel yaklaşım, hiç tanımadığımız birinin ihtiyacı olduğunda ona yaptığımız yardımı açıklayamamaktadır.

Kültürel yaklaşıma göre toplumlar; gelişim süreci içerisinde insan ve toplum için iyi olan çeşitli beceri, inanç, tutum ve davranışlar geliştirmişlerdir. Yine zaman içerisinde iyi olan tutum ve davranışlar **toplumsal normların** bir parçası haline gelmiştir. Bireyin kültürel normlarına uygun tutum ve davranışlar; yapılacak bir değişiklik ya da verilecek bir hizmetle ilgili özgeci eğilimleri harekete geçirebilmektedir. Üç toplumsal norm yardım etme davranışıyla ilgilidir: Toplumsal sorumluluk, karşılıklılık ve toplumsal adalet (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Aşağıda kısaca açıklanan bu üç norm bütün toplumlarda geçerlidir.

Toplumsal sorumluluk: Bu kural, yaşamak için bize muhtaç olanlara yardım etmemizi söyler. Bununla ilgili pek çok örnek verilebilir. Sözelimi ebeveynler, çocuklarının fiziksel ve ruhsal bakımdan sağlıklı bir şekilde yetişmelerinden sorumludurlar. Yine öğretmenlerin, öğrencilerinin öğrenmesi ve istedik davranışlar geliştirmesine yardımcı olmaları beklenir. Aynı şekilde çalıştırıcıların sporcularına, sporcuların birbirlerine yardım etmesi beklenir. Hemen her dinde insanların ihtiyacı olanlara yardımcı olmaları emredilmektedir. Pek çok yasa ve yönetmelik, toplumsal sorumluluk maddeleri içermektedir.

Karşılıklılık: Bu kural, yardım aldığımız insanlara bizim de yardım etmemizi söyler. Aslında gerçek yaşamda böyle de olmaktadır. İnsanların “borçlu kalmamak” için yardım gördüğü insanlara yardım etmek için fırsat kolladıkları araştırmalarla da kanıtlanmıştır. Bu olgu aşağıda açıklandığı gibi toplumsal adalet duygusuyla da ilgilidir.

Toplumsal adalet: Özgeci ve olumlu sosyal davranışı etkileyen bir diğer etken adalet ve toplumsal eşitlik duygusudur. Bu ilkeye göre, bir işe yaptıkları katkı eşit olan insanların aldıkları ödüller de eşit olmalıdır. Eşitlik duygusu, bir başkasına iyilik yapma sonucunda da görülebilir. Bir iş yapılırken birisinin bize yardım etmesi durumunda, daha sonra onun yardım gereksinimi olduğunda, bizim ona yardım etme eğilimimiz yüksek olacaktır. Bu durum şu şekilde açıklanabilir; birisi size iyilik yaptığında, aranızdaki eşitlik dengesi bozulmuş olur. Eşitliğin yeniden sağlanması için, yardım edenin bir gereksinimi olduğunda, siz de ona yardım etme gereği hissedebilirsiniz. Yapılacak yardım zor olsa bile kolay kolay o kişiye “hayır” denilemeyecektir. Buna göre, bir kişinin yardım etmesini sağlamanın bir yolunun, o kişiye yardım etmek olduğu, yani bir iyiliğe iyilik ile karşılık verme isteğinin oldukça güçlü ve evrensel bir eğilim olduğu söylenebilir (Freedman ve ark. 1993, Gormley 1996).

İnsanların hayır kurumlarına bağış yapmalarının altında yatan da bir tür hakkaniyet-toplumsal adalet duygusudur. Birçok araştırma, insanların paylarına düşenden fazlasını kazandıklarında, kazançlarının bir kısmını, hakkaniyeti sağlamak için isteyerek vermeye hazır olduklarını göstermiştir. Yukarıda özetlenen üç kural toplumsallaşma süreci yoluyla öğrenilmekte ve insanlar onlara uygun düşecek şekilde davranmaktadırlar.

Öğrenme Yaklaşımı

Özgeci davranışı öğrenme ile açıklayan yaklaşım, yardım etmenin toplumsallaşma süreci içerisinde öğrenildiğini öğretildiğini varsaymaktadır. Bu yaklaşım “koşullu öğrenme” kuramlarını esas almaktadır. Buna göre birey, bir davranışı yaptı diye ya da yapmadı diye ödül aldığı (aferin denildiği, başının okşandığı, gülümsendiği, maddi bir karşılık verildiği...) en azından cezalandırılmadığında o davranışı be-

Toplumsal norm: Bir gruba mensup üyelerin nasıl düşünmesi ve davranması gerektiğine ilişkin kural ve beklentilerdir.

nimser. Buna karşılık yaptığı bir davranış ceza gördüğünde ya da hoş karşılanmadığında o davranışı benimsemez. İşte yardım etme davranışı da bu şekilde ödüllendirmelerle pekiştirilerek edinilir.

Araştırmalar; olumlu toplumsal davranışlar ödüllendirildiklerinde, insanlardaki yardım etme ve paylaşma eğiliminin arttığını göstermektedir. Ödül davranışı pekiştirmektedir. Ödüllendirmenin en yaygın biçimi övgü sözleridir. Çocuğun yardımda bulunma eğilimini yani kişiliğini ön plana çıkaran övgüler, yaptığı davranışa vurgu yapan övmelerden daha etkili olmaktadır. Örneğin çocuğun bir konuda yardımcı olmaya çalıştığını belirtip "...çok iyi ve yardımsever bir kişinin" demek, "... bu çok güzel bir davranış" demekten daha etkili olmaktadır. Bunun nedeni, eğilimsel övgünün, çocuğun kendisini gelecekte de yardım etmeye devam edecek bir insan olarak duyumsamasına yardımcı olmasıdır.

Öğrenmeyi etkin ve kalıcı yapan bir başka etken gözlemdir. Çocuk televizyon, sinema ya da çevresindeki bazı insanların davranışlarını gözler, model alır ve kullanır. Çocuk, model alınan kişinin onay gören, alkışlanan ya da hoşnut kalınan davranışlarını kendi yaşamında da kullanır. Gözlem yoluyla hem davranışın ne olduğunu, hem de hangi durumlarda ya da ne zaman kullanılacağını öğrenir.

Yükleme Kuramı ve Özgeci Davranış

Bir kimseye yardım yapılıp yapılmaması, yardımın niçin istendiğine de bağlıdır. Örneğin büyük kentlerde sıkça karşılaşılan dilenciler genellikle "bir ekmek parası ya da açım", "hastanede yatan bir yakının tedavisi", "ilaç parası", "memleketine dönmek için yol parası" gibi nedenlerle para istemektedirler. Bu gerekçelerle para isteyen yardımda bulunma olasılığı, herhalde "elbisem eskidi", "sağlık kontrolünden geçeceğim", "evimde buzdolabım yok", "yıllardır hiç tatil yapamadım" diyenden kat kat yüksek olacaktır. Birinci gruba giren dilencilerin iyi para topladıkları, hatta bankalarda oldukça yüklü hesapları olduğu, zaman zaman gazetelere de yansımaktadır. Yine hastalık nedeniyle yere düşen birisine, sarhoş olduğu için düşene olduğundan daha çok yardım ettikleri saptanmıştır. Bu farklı durumlarda yardım yapılıp yapılmamasını belirleyen; durumu uygunluğuna ilişkin inançlardır.

Sosyal algı ünitesinde açıklanan ve insanların hem kendilerinin, hem de başkalarının davranışlarını açıklayan *yükleme kuramı* da özgeci davranışı açıklamada kullanılabilir. Bu kurama göre insanın başına gelenler onun denetimi dışındaysa, ona yardım etme olasılığı artmaktadır. Birey kendi ihmali, tembelliği vb. nedenlerle mağdur duruma düşmüşse, ona kızgınlık duyulmakta, yardımda isteksiz davranılmaktadır. "Kendi düşen ağlamaz" özdeyişi bu tutumu özetlemektedir.

Özetlemek gerekirse, kendi tutum ve davranışları nedeniyle zarar gören, sıkıntıya düşen insanlara kızgınlık duyar ona yardımdan kaçınılır. Yaşanan duruma kızgınlık ve öfke nedeniyle yapılan yükleme; yardımdan vazgeçmeye, görmezlikten gelmeye neden olmaktadır. Tersine bireyin gücünü aşan, kontrol edilemez bir nedene yükleme ona olan sempatiyi, dolayısıyla yardım etme davranışını artırmaktadır.

ÖZGEÇİ DAVRANIŞ KARAR BASAMAKLARI

Yardım etme davranışı, yapılacak yardımın özelliğine göre hiç düşünmeden ya da enine boyuna düşünülerek belli aşamalardan geçilerek yapılır. Örneğin koltuğun tepesinde düşmek üzere olan bir çocuğu yakalamak için yerinden fırlayan bir kişinin -doğal olarak- düşünmeye zamanı olmayacaktır. Buna karşılık apartmanın yağmur suyu oluğuna düşmüş kediye yardım söz konusu olduğunda; yapılabile-

cekleri düşünme, farklı olasılıkları hesaba katmak gerekebilir. Yardım etme kararının verilmesi süreci, aşağıda kısaca açıklanan dört basamakta tamamlanır.

Birinci basamak: Özgeci davranışta bulunmak için; öncelikle yardım etmeyi gerektiren bir *sorunun algılanması* gerekir. Bu algılamının sonunda, yardımın gerekli olup olmadığı kararı verilir. Bazı durumlarda yardımın gerekliliği açıktır. Sözgelimi oturduğu yerde elini kalbinin üzerine bastıran, yüzü kreç gibi beyazlaşan birsinin yardıma ihtiyacı var mı yok mu diye düşünölmeyecektir. Ama gecenin geç saatinde komşudan gelen bir cıgılık duyulduğunda; yardım gerektirecek bir durumun olup olmadığına karar vermek kolay olmayacaktır. İnsanların yardıma gitmemeleri ya da geç kalmalarının önemli bir nedeni, karar vermede yaşanan zorluktur. Taylor, Peplau ve Sears'ın (2007), Shotland ve Huston'dan aktardığına göre (1979), bir olayın yardım gerektirip gerektirmediğine karar verirken beş gösterenin varlığına bakılmaktadır.

- Olayın aniden ve beklenmedik olması.
- Kurbanı zarar verecek açık bir tehdit durumunun olması.
- Müdahale edilmediği takdirde kurbanın göreceği zararın daha da artacak olması.
- Kurbanın çaresizliği ve yardıma ihtiyacının belirgin olması.
- Sonuç verecek bir müdahalenin mümkün olması.

Acil müdahale edilmesi gereken durumlara bir-kaç örnek verebilir misiniz?



SIRA SİZDE

Bir mağdura yardım önerip önermemede; durumu nasıl yorumladığımız belirleyici olmaktadır. Karşılaşılan bir durum için “Kol kırılır yen içinde kalır”, “karı-koca arasına girilmez”, “onlar dövüşür de sevişir de” diyorsak, o bizim için müdahale edilmemesi gereken bir durumdur.

İkinci basamak: Yardım gerekir kararından sonraki adım, “*kişisel sorumluluk almaz*”. Bankada sıranızın gelmesini beklerken, yanınızda oturan bayanın çantasını oturağa koyup bir süre gözden kaybolduğunu düşünün. Bu sırada bir başkası gelsin ve çantayı kenara koyup otursun. Siz o yeni gelene, oranın sahibi olduğunu muhtemelen söylemezsiniz. Ama o bayan sizden yerini tutmanızı isteseydi, büyük olasılıkla o kişiye müdahale ederdiniz.

Yakınlarımıza yardım için sorumluluk alma eğilimimiz, yabancılardan daha fazladır. Ayrıca yapılacak yardımın gerektirdiği beceriye sahip olduğumuzda yardım için duyduğumuz sorumluluk da artmaktadır.

Üçüncü basamak: Yapılacak yardımın *getiri ve götürüsünün ne olacağını* düşünmektir. “Atılan taş ürkütölen kurbağaya değer mi?” Değer olduğuna karar verildiğinde yardım edilecek, değmez diye düşünöldüğünde ise vazgeçecektir. Bazı durumlarda yardım etmenin hemen hiçbir bedeli yoktur. Ama kimi durumlarda fazlaca enerji ve zaman gerektirebilir. Götürünün yani ödenecek bedelin miktarı arttıkça yardım olasılığı düşmektedir. Buna karşılık yapılacak yardımın getirisi fazla olduğunda, yardımcı olma olasılığı da artmaktadır.

Yardım etmenin getiri ve götürüsüyle birlikte sonuçları da hesaba katılmaktadır. Sözgelimi yardıma ihtiyacı olan birisine yardım etmemek kişide suçluluk duygusuna yol açabilmektedir. Bu konuyu işleyen birçok film yapılmıştır. Öte yanda yardım etmeniz gerekirken yapmamanız, başkaları tarafından görülürse hakkınızda iyi şeyler düşünmeyecektir. Ayrıca zorda olanlara yardım etmeyi emreden bir insanın mensubu olabilirsiniz. Bütün bunlar yardım teklifinde bulunmamızı etkileyen faktörlerdir. Belirtmekte yarar var; yardımın acil olarak yapılması gereken

durumlarda -doğal olarak- bu getiri-götürü hesabı yapılmaz. “Paran çoksa kefil ol, vaktin çoksa tanık ol” özdeyişi bu kar-zarar hesabını açıklar.

Dördüncü basamak: Yardım etme kararı sürecinin son basamağı, “yardımın biçimine karar verme ve harekete geçmedir”. Karşı karşıya olunan duruma nasıl müdahale etmek gerekir. Ne yapılırsa sonuç daha sağlıklı-olumlu olabilir? Bazen yardımın biçimini belirleme konusunda fazla zaman yoktur. Bu aciliyet sıkça, iyilik yapmak isterken son derece olumsuz durumların yaşanmasına neden olabilmektedir.

İNSANLARDAKİ ÖZGEÇİ DAVRANIŞ FARKLILIKLARI

Bu ünitenin giriş başlığı altında “dünya yansa bir tutam otu yanmayan”, “insana günahını bile vermeyen” türde insanlar olduğu gibi; “yoksul babası”, “yardım sever”, “gani gönüllü” insanların da olduğundan söz etmiştik. Bu başlık altında neden bazı insanların yardım etmeye daha eğilimli olduklarını yanıtlamaya çalışacağız. Bu konuda yapılan çalışmalar insanların duygu durumları ile kişilik özellikleri üzerine yoğunlaşmışlardır.

Duygu Durumu ve Özgeci Davranış

İnsanın kendisini keyifli, mutlu, neşeli hissettiğinde başkalarına yardım etmeye daha istekli olduğunu, pek çoğumuz bizzat yaşamışızdır. Taksitleri sizi zorlayacak bir borç altına girdiğiniz zamanki duygu durumunuz ile o borcun son taksitini ödeyip bitirdiğiniz anı düşünün. Küçükde olsa bir ikramiye kazanmak, beklediği bir iş durumunun olumlu sonuçlanması gibi durumlarda her şey, her insan size güzel görünür; her durumdan keyif alacak bir yan bulunur. Deyim yerindeyse havalarda uçarız.

Olumlu duygu durumu ile yardım etme arasındaki ilişkinin varlığı araştırmalarla kesin olarak kanıtlanmıştır. Ancak bunun temelinde yatanın ne olduğuna ilişkin çalışmalar devam etmektedir (Taylor, Peplau ve Sears, 2007). Bu konuda ileri sürülen iddialar vardır. Sözgelimi olumlu duygu durumunun devamını sağlamak için yardım edildiğini ileri sürenler vardır. Yardım etmek o mutluluğu devam ettirmektedir. Bir başka görüşe göre, güzel duygular içinde olmak bizi daha olumlu düşünmeye sevk etmektedir. Buna karşılık yapılacak bir yardım insandaki olumlu duyguları bozacağı düşünüldüğünde özgeci davranışı azaltmaktadır. Sözün özü, olumlu duygu durum yaşayan insanlar bu durumlarını devam ettirmek istemektedirler.

İnsanlardaki kötü duygu durumunun yardım etme davranışı üzerindeki etkilerine ilişkin araştırma sonuçları bir birini tutmamaktadır. İnsanın kendisini kötü hissetmesi, başkalarına yardım davranışını azaltabilmektedir. “Kendi derdine düşmek”, “Kelin ilacı olsa kendi başına sürer” deyişleri bu noktaya ışık tutmaktadır. Buna karşılık bir başkasına yapılacak yardım insandaki kötümserliği, karamsarlığı giderecek ya da hafifletecekse, bu durum insanı yardım etmeye yöneltebilir. Yaşanılan olumsuz duygu durumundan kurtulmak için başkalarına yardım etmek, her zaman işe yaramayacağı gibi; bu konudaki tek seçenek de değildir. Bir dostla dertleşmek, mekan değişikliği, sevilen birisine ziyaret vb. şeyler de bu konuda etkili olabilir. Ancak başkalarına yardım etmenin genel olarak insanın kendisini iyi hissetmesine neden olduğu söylenebilir.



Yardım Etme Güdülleri: Empati ve Kötü Hissetme

İnsanları hiçbir karşılık beklemeden yardım etmeye sevk eden duyguların neler olduğu da araştırma konusu yapılmıştır. Birilerini zor ve çaresizli içinde görmek, insanda güçlü duygular uyandırır. Bunlardan birisi kendini **kötü hissetmedir**. Kötü hissetme, başkalarının yaşadığı olumsuzluklara verilen duygusal bir tepkidir. Bir kişinin tanık olduğu bir durum karşısında hissettiği sarsılma, kaygı ve çaresizlik gibi duygusal tepkiler kötü hissetmedir. Buna karşılık empati, bireyin kendisini bir başkasının yerine koyarak onu duygularını anlama ve bunu karşısındakine hissettirmesidir. Empati, kurban durumundaki kişinin duygu ve düşünceleri üzerinde odaklanıldığında gerçekleşir.

Kötü hissetme: Başkalarının yaşadığı olumsuzluklara verilen duygusal bir tepkidir.

Kötü hissetmede korkma, kaygılanma, isteksizlik gibi duygular yaşanır. Yine kötü hissetme insanı, kendi rahatsızlığını azaltmaya güdüler. Bunu da zor durumdaki insana yardım ederek yaparız. Ancak kötü hissetme ile yardım etme davranışı arasında zorunlu bir ilişki yoktur. Bazı insanlar çevresindeki olumsuzlukları görmezden gelerek, oradan uzaklaşarak da kendisini iyi hissetmesini sağlayabilir. Empatide ise karşısındakini anlamaya çalışmak esastır; duygudaşlık ve şefkate yol açar ve bizi yardım etmeye güdüler. Amacı da başkalarının kendisini iyi hissetmesine yardımcı olmaktır. Dolayısıyla empati özgeci bir davranıştır.

Biz kendimize benzer insanlara empati duymaya daha eğilimliyiz. Denetlenmeyen durumlar nedeniyle ya da elinde olmayan nedenlerden ötürü sıkıntı yaşayan insanlara daha çok empati duyarız. Empati, bir durumu yaratan nesnel koşullar üzerine odaklanılarak da artırılabilir. Yani kendimizi zor duruma bulunan birisinin yerine koymak, duruma onun gözüyle bakmak empatiyi dolayısıyla yardım etmeyi artırmaktadır.

YARDIM ETME BİÇİMLERİ

Araştırmalar yardım gerektiren bir durumda başka insanların da olması, yardım gerektiren durumun yaşandığı çevre ve zaman sınırlılığının getirdiği baskının yardım etme biçimlerini etkilediğini göstermiştir. Bu üç değişken aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Başkalarının Varlığı

Araştırmalar, başkalarının olması durumunda yardım etme davranışının azaldığını ortaya koymuştur. Bu durum için getirilen açıklamalardan birisi, yardım gerektiren ortamda başkalarının da olmasının “*sorumluluk dağılması*”na neden olduğudur. Zor durumdaki bireye çevrede yardım edebilecek başka kimse yoksa; yardım etme sorumluluğu bütünüyle ona ait olacak, dahası yardım yapmazsa suçlanacaktır. Ama birçok insan olaya tanık olmuşsa, o zaman sorumluluk paylaşılacak demektir. İnsanlar yardım gerektiren durumu insanların uzaktan görüyor ya da duyuyor olmaları halinde her biri bir diğerinin yardım için gerekeni (örneğin polise haber vermeyi) yapmış olabileceğini varsayabilir.

Araştırmalar bir grupta lider konumunda olanın, kurbanı yardım etmeye daha eğilimli olduğunu göstermiştir. Başkalarının varlığı söz konusu olduğunda durumun yardım gerektirecek kadar acil olup olmadığı yorumu da farklılaşabilmektedir. Çevredeki insanların bir duruma tepkisiz kalması ya da görmezden gelmesi, ortada yardım gerektirecek bir durum olmadığı şeklinde algılanabilir.

Tanıkların etkisiyle ilgili üçüncü bir yorum, “*değerlendiriliyor olma kaygısı*” olabilmektedir. Birileri bizi seyrediyorsa, yanlış yapma ya da başaramama korkusu biz harekete geçmeden alıkoymalıdır.

Çevresel Koşullar

Yardım yapılması gereken durumla ilgili çevresel koşullar, yardım davranışını etkileyebilmektedir. Sözelimi arabası arıza yapmış bir kişiye yardım etme olasılığı hava güneşli ya da yağmurlu olduğunda mı daha yüksektir? Karanlık ve ıssız bir sokakta mı yoksa hareketli, aydınlık bir bulvarda mı? Şehirlerarası bir yolda mı yoksa şehir içinde mi?

Yukarıdaki soruları sanırım çoğunuz doğru yanıtladınız. Yardım etme davranışı havanın çok sıcak ya da çok soğuk olmadığı günlerde daha yüksek bulunmuştur. İlginçtir; lokantada yemek yiyenler, havaların güzel olduğu günlerde daha çok bahşiş bırakmaktadırlar. Araştırmalarda, zorda kalmış yabancılara yardım söz konusu olduğunda, küçük yerleşim birimlerinde yardım etmenin daha yüksek olduğu bulunmuştur. Yabancıya yardım etme davranışı ile kent büyüklüğü arasındaki ilişki birçok araştırmada benzer sonuçlar vermiştir. Yani kent büyüdükçe yardım etme davranışı azalmaktadır.

SIRA SİZDE



Yabancılara yardım etme davranışının küçük yerleşim birimlerinde yüksek, büyük kentlerde ise düşük olması sizce nasıl açıklanabilir?

Zaman Baskısı

Zaman baskısının yardım etme davranışı üzerindeki etkisi son derece güçlüdür. İnsanlar geç kalmamak, bir toplantıya, bir randevuya yetişmek gibi zaman baskısı altında olduklarında yardım etme davranışı azalmaktadır.

Özet



Özgeci davranışın ne anlama geldiğini açıklayabilmek.

Özgecilik, birisine yarar sağlama ya da onu olası kötülüklerden koruma amacıyla yapılan yardım davranışdır. Özgeci davranış, isteğe bağlıdır. Yani birey sıkıntı içerisindeki birisine isteyerek yardımda bulunur ve bir muhtaca iyilik yapmış olmanın verdiği doyumdan başka bir karşılık da beklemmez. Buna göre bir davranışın özgeci olup olmadığının ölçüsü, yardım edenin niyetidir. Gruplar halinde yaşayan öteki hayvan türlerinde de özgeci davranışlar görülmektedir. Araştırmalar insanların ihtiyacı olan yabancılara yardım etmede de istekli olduklarını göstermiştir; ancak bildik-tanidik insanlara yardım etme konusunda daha istekliyizdir.



Özgeci davranış kuramlarını tanımlayabilmek.

Başkalarına isteyerek ve karşılık beklemeden yardım etmeyi evrimsel kalımla, kültürle ve öğrenmeyle açıklayan görüşler vardır. **Evrimsel yaklaşım**, hayvan ve insanlarda görülen yardım etme davranışını; bir kuşaktan diğerine aktarılan genetik bir özellik olarak görmektedir. Özgeci davranış sahibi canlılar genlerini paylaştığı soyuna yardımcı olmakta, kendi genlerinin kalımla aktarılmasını sağlamaktadır. Ancak, yardım etme davranışının insandan insana geçen genetik bir özellik olduğu görüşü tartışmalıdır. İnsanoğlunun neslini sürdürebilmesi güdüsünün her durumda başat bir güdü olma olasılığı söz konusu olmadığı ileri sürülmektedir. **Kültürel yaklaşıma göre**, özgeci davranışın temelinde daha çok toplumsal değerler bulunmaktadır. Olumlu toplumsal davranışlar bireylerin yararına olduğu için toplumsal normların bir parçası olmuştur. Bireyin içinde yetiştiği kültürel normlar arasında üç tanesinin yardım etme davranışıyla ilgili olduğu saptanmıştır: Toplumsal sorumluluk, karşılıklılık ve toplumsal adalet. **Toplumsal sorumluluk**, yardımımıza muhtaç olan insanlara yardım etmemizi söyleyen bir normdur. **Karşılıklılık**, yardım aldığımız insanlara bizim de yardım etmemizi söyler. **Toplumsal adalet** ise, eşit işe eşit ödül ilkesini öne çıkarmaktadır. Eşitlik duygusu, bir başkasına iyilik yapma sonucunda da görülebilir.

Bir iş yaparken birisinden yardım almamız, gereksinimi olduğunda, bizim ona yardım etme eğilimimizi artırmaktadır. Yardım etme davranışına **öğrenme yaklaşımı**, bunun toplumsallaşma süreci içerisinde öğrenildiğini -öğretildiğini varsaymaktadır.



Özgeci davranış kararı vermenin basamaklarını açıklayabilmek.

Yardım etme kararının verilmesi süreci dört basamakta tamamlanır. Birinci basamak yardım etmeyi gerektiren bir **sorunun algılanması** basamağıdır. Bu algılamanın sonunda, yardımın gerekli olup olmadığı kararı verilir. İkinci basamak, **kişisel sorumluluk almadır**. Üçüncü basamak, üstlenilecek sorumluluğun **getiri ve götürüsünün ne olacağını** düşünmektir. Elde edilecek sonuç göze alınanlara değmelidir. Yardım etmenin getiri ve götürüsüyle birlikte sonuçları da hesaba katılmaktadır. Yardım etme kararı sürecinin son basamağı, **yardımın biçimine karar verme ve harekete geçmektir**.



İnsanlar arasındaki özgeci davranış farklılıklarının nedenlerini açıklayabilmek.

Duygu durumu insandaki özgeci davranış üzerinde etkili olmaktadır. Sözgelimi keyifli, mutlu, neşeli olduğunda yardım etme isteği de artmaktadır. Bu durum gözlemlerimizle de araştırma bulgularıyla da tutarlılık göstermektedir. Bunun nedeni olarak, güzel duygular içinde olmak insanı daha olumlu düşünmeye sevk ettiği ileri sürülmektedir. Buna karşılık insanın kendisini kötü hissetmesi, başkalarına yardım davranışını azaltabilmektedir. Ancak, yardım etmek insandaki kötümserliği, karamsarlığı giderecek ya da hafifletecekse, bu durum insanı yardım etmeye yönelebilir.

Empati ve kötü hissetme de özgeci davranış üzerinde etkili olmaktadır. Birilerini zor ve çaresizlik içinde görmek, iki tür duygunun ortaya çıkmasına neden olmaktadır: Kötü hissetme ve empati. Kötü hissetme, başkalarının yaşadığı olumsuzluklara verilen duygusal bir tepkidir. empati, bireyin kendisini bir başkasının yerine koyarak onu duygularını anlama ve bunu karşısındakine hissettirmedir.



Yardım etme biçimlerine örnekler verebilmek.

Yardım gerektiren bir durumda; çevrede başkalarının olması yardım etme davranışını azaltmaktadır. Grup içerisinde lider konumunda olanın, kurbana yardım etmeye daha eğilimli olduğu saptanmıştır. Çevredeki insanların bir duruma tepkisiz kalması yardım gerektirecek bir durumun olmadığı şeklinde algılanabilir. Yardım yapılması gereken durumla ilgili çevresel koşullar, yardım davranışını etkileyebilmektedir. Ayrıca zaman baskısının yardım etme davranışı üzerindeki etkisi oldukça güçlüdür. İnsanlar geç kalmamak, bir yerlere yetişmek gibi zaman baskısı altında olduklarında yardım etme davranışı azalmaktadır.

Kendimizi Sınayalım

1. Aşağıdakilerden hangisi özgeci bir davranıştır?
 - a. İhtiyacı olan birisine borç para vermek
 - b. Fala baktırmak
 - c. Avukat tutmak
 - d. Tanıdık aracılığıyla beklemeden işini yaptırmak
 - e. Salıncaktan düşüp yararlanan bir çocuğu hastaneye götürmek
2. Hayvanlar söz konusu olduğunda aşağıdakilerin hangisinde özgeci davranış **sayılmaz**?
 - a. Yardıma koşma
 - b. Avlanma
 - c. Tehlike olduğunda uyarma
 - d. Oynaşma
 - e. Saldırıya karşı koyma
3. Aşağıdakilerden hangisi özgeciliğin evrimsel olabileceğine kanıt olarak kullanılmaktadır?
 - a. İnsanın toplumsal bir varlık olması
 - b. Hayvanların grup liderliği için dövüşmeleri
 - c. Hayvanlar arasındaki yardımlaşma
 - d. İnsanın sosyal bir varlık olması
 - e. Hayvanların tehlike hissettiklerinde kaçması
4. Aşağıdakilerden hangisi kültürel yaklaşımın evrimsel yaklaşımın özgeci davranış anlayışına yönelttiği bir eleştiridir?
 - a. Canlıların neslini sürdürme güdüsü hiçbir zaman başat bir güdü değildir.
 - b. Evrimsel yaklaşım yabancı birine yaptığımız yardımı açıklayamamaktadır.
 - c. Canlılarda yavru sahibi olma, çiftleşmeden zevk almanın doğal bir sonucudur.
 - d. Yavrular yeterince büyüdüklerinde kendi başlarına bırakılmaktadırlar.
 - e. Hayvanlar arasındaki yardımlaşmanın belli kuralları yoktur.
5. Aşağıdakilerden hangisi özgeci davranışın karşılıklılık normuyla ilgili davranıştır?
 - a. Yapılan bir iyiliğin karşılığını vermek
 - b. Çocuğun sağlıklı yetişmesi için çaba göstermek
 - c. Vatandaşın işini yokuşa sürmemek
 - d. Bir futbol takımında galibiyet için işbirliği yapmak
 - e. Öğretmen olarak öğrencilerin yetişmesi için çaba göstermek
6. Aşağıdaki kavramlardan hangisi özgeci davranışı öğrenmeyle açıklayan görüşe uygun **değildir**?
 - a. Kalıtım
 - b. Ödül
 - c. Ceza
 - d. Pekiştirme
 - e. Koşullu öğrenme
7. Aşağıdakilerden hangisi birisine yardım edip etme kararını verirken etkili olan durumlardan biri **değildir**?
 - a. Yardıma ihtiyacı olanın yaşamını tehlikede olması
 - b. Yardıma ihtiyacı olanın cinsiyeti
 - c. Müdahale edilmezse tehlikenin artması olasılığı
 - d. Kurbanın kurtulma olasılığının zayıf olması
 - e. Yapılacak yardımın olumlu sonuç vermesi olasılığının yüksek olması
8. Aşağıdakilerden hangisi yardım etme davranışını engelleyecek etkenlerden biri olabilir?
 - a. Çevrede yardım edecek başkalarının olmaması
 - b. Yardım etme konusunda söz verme
 - c. Yapılacak yardımın fazla zaman alacak olması
 - d. Yardım alacak olanın tanıdık olması
 - e. Yardıma ihtiyacı olanın erkek olması
9. Aşağıdaki duygu durumlarının hangisi özgeci davranma olasılığını artırır?
 - a. Kızgınlık
 - b. Öfke
 - c. Sinirlilik
 - d. Neşe
 - e. Korku
10. Empati için aşağıdakilerden hangisi doğrudur?
 - a. İnsanda çaresizlik duygusu yaratır
 - b. Kaygıya neden olur
 - c. Sarsılma etkisi yapar
 - d. Korkuya neden olabilir
 - e. Özgeci bir davranıştır

Yaşamın İçinden

“

Kurtarmak İsteyen Öldü

Ağrı'nın Patnos ilçesinde su deposunda mahsur kalan çobanı kurtarmaya köy imamı, gazdan zehirlenerek öldü. Zehirlenen çoban ise tedavi altına alındı. Akyemiş mezrasında hayvanları otlatan iki çobandan Mehmet Güler'in (25) yardımına köylülerin tarlada olması nedeniyle tek başına koşan köy imamı Hüseyin Taş (28) depoya indi ancak gazdan zehirlenerek öldü. Depoya inen imamın da çıkmaması üzerine çobanın arkadaşı bu kez bütün köylüleri yardıma çağırdı. Kurtarma çalışmaları sırasında çok sayıda kişi kısmen zehirlenirken, uzun süre metan gazına maruz kalan çoban Güler kurtarıldı (Cumhuriyet Gazetesi, 15 Temmuz 2009).

”

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. e Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranışın Anlamı” konusunu tekrar okuyunuz.
2. d Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranışın Anlamı” konusunu tekrar okuyunuz.
3. c Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Kuramları” konusunu tekrar okuyunuz.
4. b Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Kuramları” konusunu tekrar okuyunuz.
5. a Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Kuramları” konusunu tekrar okuyunuz.
6. a Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Kuramları” konusunu tekrar okuyunuz.
7. b Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Karar Basamakları” konusunu tekrar okuyunuz.
8. c Yanıtınız yanlış ise “Özgeci Davranış Karar Basamakları” konusunu tekrar okuyunuz.
9. d Yanıtınız yanlış ise “İnsanlardaki Özgeci Davranış Farklılıkları” konusunu tekrar okuyunuz.
10. e Yanıtınız yanlış ise “İnsanlardaki Özgeci Davranış Farklılıkları” konusunu tekrar okuyunuz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Birisinin kalp krizi geçiriyor olması, bir araba kazası, kaçınıldığını haykıran bir çocuk, bisikletinden düşerken çarptığı kafasından kanlar akan birisi, yoksulluk içinde yaşayan, silahlı çatışmada vurulan... Bu örneklerle siz daha başkalarını da ekleyebilirsiniz.

Sıra Sizde 2

Daha önce de belirtildiği gibi özgeci davranış kişinin niyetiyle tanımlanır. Özgeci davranıştan söz edebilmek için, yapılan bir yardımın hiçbir karşılık beklenmeden yapılması temel koşuldur. Kendi sıkıntısını hafifletir diye birisine yardımda bulunmak, özgeci davranış tanımındaki “karşılık beklememe” ilkesine ters düşmektedir. Bu bağlamda öte dünyası içi fakir fukaraya yardım eden, malını-canının sadakası diye yoksula para verenlerin yaptıkları özgeci davranış olarak görülemez. Bu anlamda öte dünya kaygısıyla yapılanlar özgeci değil bencil davranışlardır. Varsın özgeci davranış olmasın, yapılan şey kötü müdür? diyebilirsiniz. Yanıt; hiç kötü olur mu, elbette değil.

Sıra Sizde 3

Büyük kentlerde yardım gerektiren kimi durumlar (sözgelimi iki insanın sokak ortasında kavga etmesi), özel olarak senaryolaştırılıp oynanırken; yardıma koşanlara zarar verilmesi (üzerlerindeki değerle eşyaların çalınması) nedenlerden birisi olabilir. Bu olayların sıkça yaşanması ve kitle iletişim araçlarında yer alması; insanlara karşı bir güven eksikliği yaratmaktadır. Kent yaşamı bir yanda insanlar arasındaki ilişkileri zayıflatırken, öte yanda insanlarda bıkkınlık ve çaresizlik duyguları yaratmaktadır. Bütün bunlar insanların tepkisiz kalmasına neden olmaktadır.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Bilgin, N. (1991). **Sosyal Psikolojiye Giriş**, 2. Basım, Editör: Nuri Bilgin, Ege Üniversitesi, Ed.Fak.Yayınları, No: 48.
- Franzoi, S. L. (2000). **Social Psychology**, Second Edition, McGraw Hill.
- Freedman, J.L.; Sears, D. O.; Carlsmith, J. M. (1993). **Sosyal Psikoloji**, 2. Baskı, Çev.:Ali Dönmez, İmge Kitabevi Yayınları: 76.
- Goldstein, J. H. (1980). **Social Psychology**, Academic Press, Inc.
- <http://www.psikoloji.gen.tr/modules.php?name=News&file=article&sid=53>
- Semerci, B. (26 Mayıs 2009). **Seçimler ve sosyal algı** <http://arsiv.sabah.com.tr/2009/02/21/ct/haber,FDE33DB5A3404D8BA2338112A5E82FB6.html>
- Michener, H.A.; Delatmar, J.; Schwartz, S.H. (1986). **Social Psychology**, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Öz, Fatma (12 Temmuz 2009). **Hemşirelikte özgecilik-Yardım edicilik** <http://www.nuveforum.net/1634-hemsirelik-yuksekokulu/55195-hemsirelikte-ozgecilik-yardim-edicilik-nursing-altruism-guilt/>
- Taylor, S. E.; Peplau, L. A.; Sears, D.O. (2000). **Social Psychology**. Tenth Edition, Prentice Hall.
- Taylor, S. E.; Peplau, L. A.; Sears, D.O. (2007). **Social Psychology**. Çeviren: D. Ali. İmge Kitabevi

8

Amaçlarımız

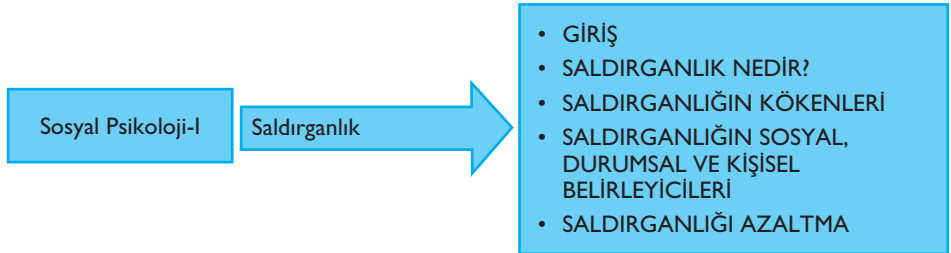
Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- 👁️ saldırganlığı tanımlayabilecek;
- 👁️ çeşitli saldırganlık tiplerini ayırt edebilecek;
- 👁️ saldırganlığın kökenlerini açıklayabilecek;
- 👁️ saldırganlığın sosyal, durumsal ve kişisel belirleyicilerinin neler olduğunu saptayabilecek;
- 👁️ saldırganlığı azaltma yollarını sayabileceksiniz.

Anahtar Kavramlar

- Saldırganlık
- Engellenme
- Şiddet
- Tahrik
- Araçsal saldırganlık
- Medyada şiddet
- Düşmanca saldırganlık
- Duyarsızlaştırma
- Özgeci saldırganlık
- Model alarak öğrenme
- Antisosyal saldırganlık
- A Tipi kişilik
- İzin verilmiş saldırganlık
- Arınma (Katarsis)

İçindekiler



Saldırganlık

GİRİŞ

Hepimiz günlük yaşamımızda tanık ya da belki de kurbanı olduğumuz belirli saldırganlık biçimlerini kabul edilemez bulmaktayız. Bazı saldırganlık türlerini kabul edilemez buluruz ama pek çok saldırganlık biçimine de ses çıkarmayız. Bazen bir anne ya da babanın ya da bir öğretmenin çocuğuna ya da öğrencisine uyguladığı cezayı, çocuğu disipline sokmanın bir parçası olarak görür ve hatta gerekli buluruz. Bunlara ek olarak, saldırganlık fiziksel olduğu gibi psikolojik de olabilir. Kimi zaman sözler bizi bir bıçak kadar yaralayabilir.

SALDIRGANLIK NEDİR?

Gerek bilimsel literatürde gerekse gündelik dilde sık ve yaygın kullanılmasına karşılık, **saldırganlık** kavramının, üzerinde anlaşmaya varılan bir tanımı bulunmamaktadır. Herhangi bir saldırganlık tanımında herkesin kesin olarak kabul ettiği nokta, saldırganlığın diğer bir kişiye zarar vermeyi ya da onu incitmeyi içermesidir. Ancak ölçüt olarak sadece zarar verme ya da incitme davranışına odaklanılması, pek çok davranışın saldırganlık olarak görülmesine yol açmaktadır. Örneğin bir doktorun boğulan bir kişinin boğazına delik açarak nefes almasına yardım etmesi, sonuçta kişiye acı vermiş olsa da saldırganlık olarak değerlendirilemez. Dolayısıyla, zarar verme ya da incitme davranışı, saldırganlığı tarif etmede açıkça yetersiz kalmaktadır.

Araştırmacıların çoğu bu problemi, saldırganlık tanımına niyet ögesini ekleyerek çözmüştür (Brewer ve Crano, 1994; . Yani, bütün zarar verme ya da incitme eylemleri değil, sadece zarar verme ya da incitme niyeti ile yapılanlar saldırganlık olarak görülmektedir. Ancak, eylemin niyetli yapılması da sorunu çok fazla çözmemektedir. Bu kez de “Kişinin niyetini nasıl bilebiliriz?” sorusu karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, niyeti, direkt olarak gözleyemeyiz, sadece tahmin edebiliriz.

Her ne kadar niyet kavramı ile ilgili problem varsa da, bugün pek çok sosyal psikolog saldırganlığı tanımlamada niyet kavramını vazgeçilmez olarak görmektedir. Bu durumda, birbirine benzer olsa da birkaç saldırganlık tanımı vermek yararlı olabilir. “Saldırganlık, diğer bir kişiye niyetli olarak zarar vermek ya da onu incitmektir (Feldman, 1998; s. 297)”. Ya da “saldırganlık, diğerini incitme niyetiyle yapılan eylemler ve söylenen sözlerdir (Brewer ve Crano, s. 305)”. Üçüncü bir tanım ise şöyledir: “Saldırganlık, fiziksel ya da psikolojik acıya yol açmayı amaçlayan niyetli davranıştır (Aronson, Wilson ve Akert, 1999; s. 457)”.

Saldırganlık: Diğer kişiye fiziksel ve psikolojik olarak zarar vermeyi ya da incitmeyi amaçlayan davranıştır.

Yukarıdaki tanımlardan, zarar verme ya da incitme niyetiyle yapılmamış eylemlerin, sonuçta karşıdaki kişiye acı vermiş bile olsa saldırganlık sayılmaması gerektiği açıktır. Örneğin, dış doktorunun bize acı yaşattığı doğrudur; ancak bu, zarar verme niyeti sonucu değil, tam tersine sağlığını koruma niyetiyle bize yaşattırılan acıdır ve bu yüzden saldırgan bir eylem olarak görülemez. Ya da kalabalık bir belediye otobüsünde ayağımıza basan ve hemen arkasından nazik bir biçimde özür dileyen kişinin davranışını da saldırgan olarak yorumlamayız. Diğer yandan, zarar verme ya da incitme niyetiyle yapılmış, ama bir şekilde bu niyetin gerçekleşmediği, diğer bir deyişle hedefin ıskalandığı durumlar olabilir. Örneğin, karısına kızan alkolik bir adam elindeki bira şişesini ona fırlatmış ve isabet ettirememiş olabilir. Kadının bu olayda incinmemiş olmasına rağmen, adamın şişe atması hâlâ saldırgan bir eylem olarak görülmelidir.

Yukarıda verilen saldırganlık tanımlarının üçüncüsünde açıkça ortaya konduğu gibi, zarar verme ya da incitme fiziksel ya da psikolojik olabilir. Bu noktada saldırganlık ile şiddeti birbirinden ayırmak gereklidir. “**Şiddet**, kasti olarak yapılan ciddi fiziksel incitme eylemleridir (Feldman, 1998; 297)”. O halde şiddet, psikolojik değil, sadece fizikseldir. Saldırganlık ise aktif, fiziksel bir şiddet olabileceği gibi pasif, sözel ya da başka bir biçimde de ortaya çıkabilir. Örneğin, sevmediği bir memurun terfi kararnameini geciktiren bir yönetici ya da sınıf içindeki tartışmalarda herhangi bir öğrenciyi sürekli önemsememe tavrı gösteren bir öğretmen saldırgan davranış göstermektedir. Bunlar **pasif saldırganlık** örnekleridir. “Pasif saldırganlık, hiçbir faaliyet yapılmamasına rağmen, karşıdakine zarar vermeyi amaçlayan faaliyetizlik” olarak tanımlanmaktadır (Bilgin, 2000; s. 276).

Saldırganlığı daha iyi anlamak için başka bir ayrım daha yapmak gereklidir: **Araçsal saldırganlık** ve **düşmanca saldırganlık**. Araçsal saldırganlık, değerli bir hedefe ulaşmayı sağlamak üzere gerçekleştirilen zarar verme ya da incitme eylemidir. Büyük bir mirasa konmak için kişinin akrabasını öldürmesi, profesyonel bir boksörün rakibine vurması, bir hırsızın girdiği evin sahibine vurması ya da futbolcu rakip oyuncunun gol atmasını engelleme araçsal saldırganlık örnekleridir. Bütün bu davranışlarda karşıdakine zarar verme niyeti vardır, ama ana amaç saldırganlık yoluyla hedefe ulaşmaktır. Temel olarak boksör kazanmak, hırsız yakalanmamak ve futbolcu golü engellemek için saldırganlık gösterir.

Araçsal saldırganlığın tam tersine, düşmanca saldırganlıkta, amacın kendisi karşıdakine zarar vermek ya da onu incitmektir. Bu saldırganlık biçiminde hedef sevmeyen ya da nefret edilen biridir. Bu yüzden, düşmanca saldırganlık öfke ya da kızgınlık duygusuyla birlikte ortaya çıkmaktadır. Adamın tartışma esnasında öfkelenip eşine bağırması ya da vurması ya da bir kahvehanede veya bir kumarhanede hileli kart ya da zardan dolayı patlak veren bir kavga düşmanca saldırganlık örnekleridir. Hem araçsal saldırganlık hem de düşmanca saldırganlık niyetli yapılan eylemlerdir (Feldman, 1998).

Araçsal saldırganlık ve düşmanca saldırganlık ayrımı, saldırgan bir davranışın arkasında yatan nedeni anlamamız için bir dereceye kadar yararını gördüğümüz bir ayrımdır. Ancak, çoğu zaman bu iki saldırganlık türü birbirine karıştığından, ayrım zorlaşmaktadır. Örneğin bazı spor dallarında, özellikle futbol, basketbol gibi oyuncular arasında fiziksel temasın olduğu spor dallarında, saldırganlık başlangıçta araçsal bir şekilde ortaya çıkmakta, ancak bunun rakip oyuncuda kızgınlık ve öfke yaratması sonucu düşmanca saldırganlığa dönüşmektedir. Yine bazı durumlarda saldırgan davranışımızın altındaki düşmanlık duygularını gizleyerek, davranış-

Şiddet: Diğer kişiye fiziksel olarak zarar vermeyi amaçlayan davranıştır.

Pasif Saldırganlık: Diğer kişiye zarar vermeyi ya da onu incitmeyi amaçlayan faaliyetizlik halidir.

Araçsal Saldırganlık: Kişi tarafından değerli görülen bir amaca ulaşmak için gösterilen saldırganlıktır.

Düşmanca Saldırganlık: Amacı diğer kişiye zarar verme ya da onu incitmek olan saldırganlıktır.

şımızı bir takım araçsal güdülerle açıklamaya çalışırız; “Canını acıtmak istemiyordum; ama emredilmişti”, “Ya ben ya o idi, başka seçim şansım yoktu.”, “Paraya çok ihtiyacım vardı, bu yüzden onu vurmak zorundaydım” (Bilgin, 2000).

Son olarak, bazı sosyal psikologların (Baron ve Byrne, 2000; Taylor, Peplau ve Sears, 2000), saldırgan davranışları toplumsal normlara uygunluğu açısından belirli sınıflara ayırma çabalarından da söz edilmelidir. Saldırgan davranışların bir kısmı toplumsal normlara uygun olarak görülür ve onaylanır, diğerleri normlara uygun olarak görülmezler ve toplum tarafından onaylanmazlar. Aslında saldırganlığın hep kötü bir davranış biçimi olduğunu biliriz, ama bazı durumlarda onu onaylarız da. Polisin kamu güvenliğini koruma görevinde, bir suçluyu vurması nedeniyle alkışlanması en sık karşılaşılan örnektir. Yukarıda verilen polisin davranışı da belki başka bir örnek olabilir. Bu saldırganlık biçimine **özgeci saldırganlık**, yani toplumca onaylanan saldırganlık adı verilmektedir. Diğer yandan, suikast, dövme, cinayet, saldırı gibi davranışlar açıkça toplumsal normları çiğneyen davranışlardır. Bu tarz davranışlar toplum tarafından onaylanmadığı için **antisosyal saldırganlık** olarak adlandırılmaktadır. Aslında toplumsal yaşamda onaylanan pek çok saldırganlık biçimi bulunmaktadır. Yasaları uygulamaya ve desteklemeye yönelik eylemler, uygun anababa disiplini, ya da savaş sırasında komutanın emirlerine uyma uygun hatta gerekli görülmektedir. Bir de özgeci saldırganlık ile antisosyal saldırganlık arasında bir yere yerleştirilebilecek ve **izin verilmiş saldırganlık** olarak adlandırılan başka bir saldırganlık biçimi daha tanımlanmaktadır. Bir kişinin kendini savunma amacıyla karşısındakinin saldırganlığına karşılık vermesi, bir kadının kendine tecavüze yeltenen bir adama engel olmak için saldırması özgeci saldırganlık olarak değerlendirilmeyebilir ama toplum kurallarının sınırları dahilindedir ve çok da kötü olarak görülmez (Baron ve Byrne, 2000; Taylor, Peplau ve Sears, 2000).

Özgeci Saldırganlık:

Toplumsal normlara uygun olarak görülen ve toplum tarafından onaylanan saldırganlıktır.

Antisosyal Saldırganlık:

Toplumsal normları çiğneyen ve toplumca onaylanmayan saldırganlıktır.

İzin Verilmiş Saldırganlık:

Toplum kurallarının sınırları içinde olan ve açık bir onay verilme de toplum tarafından meşru olarak algılanan saldırganlıktır.

Bilindiği üzere, güvenlik güçlerinin, toplum güvenliğini ve toplum huzurunu sağlarken “güç kullanma” yetkisi bulunmaktadır. Sizce yukarıda verilen tanım ve kavramsal ayrımlar çerçevesinde, Türkiye’de güvenlik güçlerinin kişi ya da kitleler üzerindeki çeşitli tarzlardaki güç kullanımının saldırganlık ve/veya şiddet sayılabileceği durumlar var mıdır? Varsa bunlar çoğunlukla araçsal mı yoksa düşmanca mıdır? Eğer böyle bir şeyin olmadığını düşünüyorsanız, o zaman aynı soruları polisin insan hakları ihlalleri kapsamında tartışınız.



SALDIRGANLIĞIN KÖKENLERİ

Bilim insanları, filozoflar ve diğer tüm düşünürler saldırganlığın doğuştan gelen içgüdüsel bir davranış mı, yoksa öğrenilmiş bir davranış mı olduğu konusunda tam bir görüşbirliğine varamamışlardır. Bu iki görüş arasındaki çatışma yüzyıllardır süregelmektedir (Aronson, Wilson ve Akert, 1999). Aşağıda saldırganlığın doğuştan getirildiğini ileri süren iki kuramsal yaklaşıma ve bunun karşısı olarak, saldırganlığın öğrenilmiş bir davranış olduğunu ileri süren sosyal öğrenme yaklaşımına yer verilmiştir.

Aslında bugün pek çok sosyal psikolog bu iki görüş arasındaki çatışmanın yanlış olduğunu ve saldırganlığın doğuştan mı getirildiği ya da sonradan mı öğrenildiği sorusunun reddedilmesi gerektiğini ileri sürmektedirler. Saldırgan davranışların sadece doğuştan gelen içgüdülerden kaynaklandığı ya da bütün saldırgan davranışların öğrenildiği görüşünün fazlasıyla basitleştirilmiş olduğu, gerçeğin muhte-

melen bu iki görüşün arasında bir yerde olduğu düşünülmektedir. Doğuştan getirdiğimiz genetik etmenler, belirli durumlarda saldırgan dürtülerimizi ortaya çıkarıyor olabilir; ama gerçekte bunu davranışa dönüştürüp dönüştürmememiz, bu eylemin o ortamda sosyal olarak ne kadar uygun gördüğümüze bağlıdır. Bir sosyal ortamda hangi davranışın uygun hangi davranışın uygun olmadığı konusundaki beceri ise doğuştan getirilmez, öğrenilir (Feldman, 1998).

Özetle, saldırgan eylemin gerçekte gösterilip gösterilmeyeceği, doğuştan gelen yatkınlıklar, çeşitli öğrenilmiş ketleyici tepkiler ve sosyal ortamın özellikleri arasındaki karmaşık etkileşime bağlıdır (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

İçgüdüsel Yaklaşımlar

Saldırganlıkla ilgili ilk kuramsal gelişme, saldırgan davranış, insan ve hayvan doğasının doğuştan gelen, genetik kökenli bir içgüdüünün dışavurumu olarak gören anlayıştır. Freud'un psikanaliz çerçevesinde geliştirdiği bu kuram, insanlarda ikili bir içgüdü olduğunu savunur. Buna göre, bireyin davranış, iki temel güç tarafından yönetilir: Yaşam içgüdü (eros) ve ölüm içgüdü (thanatos). Eros, kişileri haz aramaya ve isteklerini gerçekleştirmeye yönlendirirken, thanatos benlik-yıkımına yönelir. Bu iki içgüdü, kişinin içinde hiç bitmeyen bir psikolojik çatışma yaratır. Bu çatışma, yıkıcı gücün, kişinin kendinden diğerlerine yöneltilmesiyle çözülür. Böylece, birey diğer bir kişiye saldırgan davranarak, kendi psikolojik dengesini korumuş olur. Bu kurama göre, saldırganlık insan doğasının kaçınılmaz bir parçasıdır ve bireyin kontrolü dışındadır (Mummendy, 1996).

Saldırgan davranışların kökenini biyolojik bir içgüdüünün varlığına bağlayanlar yalnız psikanalizciler değildir. Saldırganlığı hayvan davranışlarını gözlemleyerek inceleyen *etologlar* (*hayvan davranışlarını doğal ortamlarında gözleyen araştırmacılar*), saldırganlığın evrim süreci içinde önemli bir işlevi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu yaklaşıma göre, saldırgan davranış, türün en güçlü ve genetik olarak en uygunlarının hayatta kalmasını sağlayarak, türlerin evrimsel gelişiminde uyumsal bir işlev görmektedir.

Bu yaklaşım, her ne kadar hayvan davranışlarına odaklanmışsa da, insan davranışlarını açıklamak için de kullanılmakta ve bu yüzden eleştirilmektedir. Organizmanın sürekli saldırgan enerjiyi biriktirdiğini varsayan bu görüşte, insanın psikolojisi hidrolik bir modele benzetilmiştir. Sürekli kaynayan bir kazanda biriken buhar, azar azar serbest bırakılmalıdır. Eğer buharın dışarı çıkmasını sağlayan emniyet sübabı devre dışı bırakılırsa, basınç çok artacak ve buhar kendiliğinden ve daha şiddetli bir biçimde dışarıya çıkacaktır (Akt. Krahe, 1996).

Hem psikanalizciler hem de etologlar, saldırganlığı, insan doğasının kaçınılmaz bir özelliği olarak görmüşlerdir. Ancak etologlar saldırganlığı, uyum sağlayıcı bir davranış olarak görürken, psikanalizciler saldırganlığı yıkıcı dürtülerin temsilcisi olarak görmektedirler. Buna bağlı olarak da, saldırganlığın nasıl azaltılacağı ya da bertaraf edileceği sorusuna verdikleri yanıtlar farklıdır. Etolojik görüşe göre, saldırganlık gibi saldırganlığı ketleme de içgüdüeldir. Evrim süreci boyunca kendi türlerini yok etmelerini önleyen birtakım ket vurmalar geliştirmiş olan hayvanlar, saldırganlığı yararlı bir şekilde kullanmışlardır. Ama, insanlar çoğunlukla uzaktan kullanılan ve anında ölüme yol açabilecek çok güçlü silahlar geliştirmişlerdir. Tüm dövüşler sadece elle ya da fiziksel olarak, en ufak bir taş parçası ya da sopa kullanmaksızın yapılıyorsa, belki insanlar da türlerinin yok olmasını önleyecek kette-

meler geliştirebilirdi. Etolojik görüş açısından, eğer saldırganlık doğuştan gelen ve çıkış arayan bir içgüdüyse, o zaman, daha barışçı bir toplum için, saldırgan enerjinin sosyal olarak kabul edilebilir yollarla boşaltılması, yıkıcı saldırganlıktan kaçınmak için çok önem taşımaktadır. Sosyal olarak kabul edilebilir bir saldırganlık biçimi olarak spor, özellikle de yarışmacı sporlar bir emniyet sübabı olarak önerilmiştir. Etologların ketleme anlayışından farklı olarak, psikanalizde ketlemeler çevreyle etkileşim içinde geliştirilir; bunlar, bireyin ilk yaşlardaki aile ilişkileri ve daha sonra süperegounun gelişimi ve toplumsal olarak kültürleşme sürecinin sonucu olarak kazanılırlar. İnsanın saldırgan dürtülerinden kurtulması mümkün değildir; ama bu enerji başka kanallara yönlendirilebilir (Krahè, 1996).

Saldırganlığı içgüdü temelinde açıklayan yaklaşımlar, araştırmacılar tarafından başta içgüdülerin gözlenemeyeceği, dolayısıyla varlıklarının kanıtlanamayacağı gerekçesi olmak üzere pek çok gerekçe yüzünden eleştirilmiştir.

Sosyal Öğrenme Yaklaşımı

Saldırgan davranışı insan doğasının kaçınılmaz bir dışavurumu olarak kabul eden görüşlerin tersine, **sosyal öğrenme kuramına** göre, saldırgan davranış ve diğer tüm davranışlar, öğrenilmiş davranışlardır. Bir bisikleti kullanmayı, bir arabayı sürmeyi nasıl öğreniyorsak, saldırgan davranış göstermeyi ve saldırgan davranışı ketlemeyi (göstermemeyi) de aynı şekilde öğreniyoruz (Brewer ve Crano, 1994). Bu görüşe göre, saldırgan davranışı öğrenmenin en temel yolu, bireyin bu tür davranışlarının direkt olarak pekiştirilmesidir. **Pekiştirme**, bireyin saldırgan davranışının ödüllendirilerek, tekrar yapma olasılığını artırma anlamına gelmektedir. Örneğin okuldan eve gözyaşları içinde gelen küçük bir oğlan çocuğunu düşünün. Arkadaşının ona vurduğunu ağlayarak anlatan çocuğa babası, neden onun da arkadaşına vurmadığını, yani karşılık vermediğini sorar ve oğluna kızar. Bir dahaki sefere okuldan eve burnu kanamış ama zafer kazanmış edasıyla gelen çocuk, babasından arkadaşına vurduğu için övgü dolu sözler işitir. Bu örnek, intikam temelinde gösterilen saldırganlığın çok yaygın görülen öğrenilme biçimidir (Taylor, Peplau ve Sears, 2000). Anaokulundaki çocuklar, bir kez, arkadaşlarının oyuncaklarla birlikte oynama önerisine saldırgan bir şekilde tepki verince, en güzel oyuncaklarla tek başlarına oynayabileceklerini öğrenmişlerse, artık oyuncaklarla tek başlarına oynamak için aynı saldırgan tepkileri tekrar göstereceklerdir (Feldman, 1998).

Saldırgan davranış, sadece direkt pekiştirme (kişinin kendi yaptığı davranışın ödüllendirilmesi) yoluyla öğrenilmez. Saldırganlık dolaylı yollarla da pekiştirilebilir. Bu yollardan biri, **model alarak öğrenme** ya da *taklittir*. Bazı sosyal psikologlara göre saldırgan davranışın en önemli öğrenilme yolu, saldırgan bir **modelin** gözlemlenmesi ile gerçekleşir. Model, davranışının taklit edildiği ve uygun davranış için rehber olarak alınan kişidir. Anaokulu çocukları ile yapılan klasik bir deneyde, çocukların, gözledikleri saldırgan davranışı hiçbir ödüllendirme olmaksızın bile taklit ettikleri görülmüştür (Akt. Brewer ve Crano, 1994; Feldman, 1998). Eğer gözlenen yetişkin model; 1- Gösterdiği saldırgan davranış için ödüllendirilmişse, 2- Çocukla aynı cinsiyetten ise ve 3- Çocuğun daha önce yakın ilişki içinde oldukları kimseler (anababa veya öğretmen ya da diğer sevilen yakınlar) ise, çocukların modeli daha çok taklit ettikleri görülmüştür (Taylor, Peplau ve Sears, 2000).

Sosyal Öğrenme Kuramı:

Sosyal davranışların direkt pekiştirme ve model alma yoluyla öğrenildiğini öne süren kuramsal yaklaşımdır.

Pekiştirme:

Davranışı izleyen ve organizma üzerinde hoş gidiçi bir etki yaratarak, davranışın tekrar olma olasılığını arttıran uyarıcıların verilmesidir.

Model Alarak Öğrenme:

Değer verilen kişilerin davranışlarını gözlemleyerek öğrenmedir.

Model: Davranışının taklit edildiği ve uygun davranış için rehber olarak alınan kişidir.

Saldırganlığın doğuştan mı getirildiği yoksa sonradan mı kazanıldığı neden önemlidir, tartışınız.



SIRA SİZDE

2

SALDIRGANLIĞIN SOSYAL, DURUMSAL VE KİŞİSEL BELİRLEYİCİLERİ

Sosyal Belirleyiciler: Engellenme, Tahrik ve Medyada Şiddet

Engellenme

Sizi muhtemelen terfi ettirecek çok önemli bir iş toplantınız var. Tam vaktinde, hatta toplantıdan biraz önce işyerinde olmak istiyorsunuz. Sabah erkenden kalkıp tüm hazırlığınızı yapıp arabanıza biniyorsunuz. Bir süre gittikten sonra dikkatsiz bir sürücü gelip arabanıza çarpıyor ve polisin gelip zabıt tutması ve diğer işlemler için beklemek zorunda kalıyorsunuz. Artık büyük olasılıkla toplantıya geç kalacaksınız. Kendinizi nasıl hissedersiniz?

Yukarıda verilen örnekte yaşanan engellenme ve öfke duygusu bir hayli yoğundur. Ama bazen günlük yaşamımızda çok daha küçük olaylarda bile engellenme duygusunu yaşarız. Bankamatik kuyruğunda olduğunuzu, para çekmek zorunda olduğunuzu ve üstüne üstlük çok da aceleniz olduğunu farz edin. Büyük bir sabırla sıranın size gelmesini bekliyorsunuz ve sıra tam size geldiğinde ekranda “Hizmet dışıdır” yazısını okuyorsunuz. Belki yukarıdaki gibi meslek kariyerinizi etkileyecek denli önemli bir toplantıyı kaçırmıyorsunuz; ama gene de hatırı sayılır bir engellenme duygusu yaşadığınız muhakkak.

Hiç kuşkusuz saldırganlığın en önemli nedeni **engellenmedir** (Engellenme, kişinin amaca yönelik davranışının dışsal olarak bloke edilmesi demektir). Bu konudaki en önemli kuramlaştırma 1930’lu yıllarda ortaya atılan **engellenme-saldırganlık modelidir**. Saldırganlığı içgüdü kuramlarından farklı bir biçimde açıklayan engellenme-saldırganlık modelinde, saldırganlık bir dürtü olarak görülmüştür. Bir içgüdü’nün tersine, dürtü her zaman varolan, sürekli artan bir enerji kaynağı değildir. Dürtü, organizmanın yaşamsal bir ihtiyacı tatmin edilmediğinde ortaya çıktığından, yoksunluğu sona erdirici bir güç olarak hizmet eder. Yetersiz besinin açlık, yetersiz suyun susuzluk dürtüsünü ortaya çıkardığı gibi, engellenme de saldırganlık dürtüsünü ortaya çıkarır.

Engellenme-saldırganlık modelini ortaya atan araştırmacılar, ölüm içgüdü’sünü ya da saldırganlığa ilişkin özgül, doğuştan gelen içgüdü kavramını reddetmişlerdir. İlk ortaya atılan orijinal modelde, saldırganlığın her zaman engellenmeden kaynaklandığı, engellenmenin de her zaman saldırgan davranışa yol açtığı ileri sürülmüştür. Bu ilk model, daha sonraları pek çok araştırmacı tarafından eleştirilmiştir. Zira çok açık bir biçimde engellenmenin her zaman saldırganlığa yol açmadığı, engellenen insanın saldırganlıktan başka tepkiler de gösterebileceği görülmüştür. Örneğin işsiz kaldığı için engellenme yaşayan bir insan, saldırgan davranışlar göstermek yerine umutsuzluk, üzüntü tepkileri gösterebilir ya da depresyona girebilir. Ya da tüm bu tepkiler yerine, engellenme yaşadığı problemi çözmeye çalışır; gidip kendine başka bir iş aramaya başlayabilir ya da bilgisayar veya yabancı dil kurslarına gidip yeterliliğini artırma kararı verebilir. Benzer şekilde, her saldırgan davranışın engellenme nedeniyle ortaya çıkmadığı da çok açıktır. Örneğin, saldırgan bir davranış gösteren asker, bunu engellenme yaşadığı için değil, komutanı emir verdiği için yapmaktadır. Ya da boksör, rakibine engellendiği için değil, ödülü kazanmak için vurmaktadır.

Engellenme-saldırganlık modeli son zamanlarda yeniden yorumlanmış ve engellenmenin kişide yarattığı olumsuz duygular ölçüsünde saldırganlığa yol açabi-

Engellenme: Engellenme, kişinin amaca yönelik davranışının dışsal olarak bloke edilmesidir.

Engellenme-Saldırganlık Modeli: Engellenmenin, saldırganlığın güçlü bir belirleyicisi olduğunu öne süren kuramsal yaklaşımdır.

leceği ileri sürülmüştür. Bu görüşe göre, saldırganlığa yol açan şey, engellenmenin kendisi değil, engellenmenin yarattığı olumsuz duygulardır. Engellenme yaşantısı, bireyde öfke, düşmanlık ya da rahatsızlık duyguları hissetmesine yol açacak ve bu duygular da saldırganlıkla ilgili daha önceki yaşantıları ve saldırganlığa eşlik eden fiziksel tepkileri harekete geçirecektir. Bu bilişsel sürecin sonunda saldırgan davranışın gösterilmesi çevresel koşullara bağlıdır. Eğer saldırganlığı destekleyen bazı unsurlar çevrede varsa, örneğin bir silah ya da saldırgan davranan başka biri, saldırgan davranışın gösterilme olasılığı yüksektir (Feldman, 1998).

Son olarak, engellenmenin, ancak belirli koşullar altında saldırganlığın ortaya çıkmasında büyük bir rol oynadığını eklemek gereklidir. Eğer engellenme birey tarafından bir niyetin sonucu olarak algılanırsa, haksız, keyfi ve gayrimeşru bir uygulama sonucunda olduğu düşünülürse, saldırgan davranışa yol açma olasılığı büyüktür. İşyerinde yüksek performansı olan ve iyi bir terfi bekleyen bir kadın çalışanın, beklediğinden çok daha az bir terfi ile ödüllendirilmesi, kadında yöneticilere ya da şirkete ya da kuruma karşı düşmanca düşünceler, öfke ve intikam hisleri yaratabilir (Baron ve Byrne, 2000).

Tahrik

Saldırganlığın muhtemelen en meşru görüldüğü durumlar, saldırgan davranışın tahrik sonucu göstermiş olduğu durumlardır.

Saldırganlık sıklıkla fiziksel ya da sözel tahrik sonucu ortaya çıkmaktadır. Saldırgan davranış söz konusu olduğunda, bireyler arasında karşılıklılık ilkesi geçerlidir. Bir yanağına vurana diğer yanağını dönmektense, insanlar “dişe diş, göze göz” intikam almayı istemektedirler. Genellikle, karşımızdakine bize verdiği kadar acı vermek hatta gerçekten kötü niyetli olduğuna inanıyorsak bize çektiğinden daha fazlasını çekirmek isteriz (Baron ve Byrne, 2000).

Kişiler tahrike her zaman saldırganlıkla karşılık vermezler. Saldırganlığın karşılığını saldırganlıkla vermek, tahrikin ne kadar niyetli bir davranış olarak algılandığına bağlıdır; eğer yapılan davranışın kasti olmadığına ikna olursak, o zaman saldırganlıkla karşılık vermeyiz, aslında bu durumda muhtemelen olayı, tahrik olarak algılamaktan da vazgeçeriz. (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Saldırgan davranışın en sık rastlanan nedenlerinden biri tahrik olsa da, yukarıda da belirtildiği üzere, tahrik her zaman saldırganlığa yol açmaz. Sözel ya da fiziksel olarak tahrik edilen bir kişi saldırganlık yerine farklı tepkiler verebilir. Örneğin, tahrik eden kendinden güçlü biriye, kişi, tahrikin gerçekten var olduğunu inkar edebilir. Ya da kafasında tahriki yeniden tanımlayabilir; bunu kendini ne kadar kontrol edebilen bir kişi olduğunu veya diğerlerine anlayışla yaklaşan biri olduğunu gösterme fırsatı ya da belki barışa bağlılığının sınanması olarak görebilir. Burada önemli olan nokta, tahrike ne tür tepkilerin verildiği değil, tahrike zorunlu olarak saldırgan tepki verilmeyişini vurgulamaktır (Bilgin, 2000).

Medyada Şiddet

Televizyon programları ve sinema filmlerini çok sistematik olmayan bir inceleme bile, bize, bu iletişim araçlarının bol miktarda, uzun süreli ve çok canlı şiddet sahneleri içerdiğini göstermeye yetecektir. Görsel medyada tanık olduğumuz şiddetin, gerçek hayatta karşılaştığımızdan çok daha fazla olduğu ifade edilmektedir (Baron ve Byrne, 2000).

Kitle iletişim araçlarının özellikle de, görsel olanlarının saldırgan davranış üzerindeki etkisi sosyal psikolojide en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Bu konuda yirmi yıldan daha uzun bir süredir, deneysel ve korelasyonel olmak üzere yüzlerce çalışma yapılmış ve halen de yapılmaya devam edilmektedir. Bu araştırmalarda temel olarak yanıtı aranan soru şudur: Şiddet içeren görsel materyalleri (filmler, diziler, çizgi filmler, gerçek hayattan kesitler, belgeseller vb.) izlemek çocuklar ve/veya yetişkinlerdeki saldırganlığın artmasına neden olur mu?

Medyadaki şiddetin etkisini gösteren kanıtlar, üç farklı yöntemle yapılan araştırmalardan elde edilmiştir; laboratuvar deneyleri, korelasyonel surveyler ve alan deneyleri. Laboratuvar çalışmaları, çok kesin olmasa da, medyada gözlenen şiddetin saldırgan davranışı artırma eğiliminde olduğunu göstermiştir. Korelasyonel çalışmaların büyük bir çoğunluğu, çocukların şiddet içeren televizyon programlarından hoşlanmaları ile sergiledikleri saldırgan davranışlar arasında orta derecede olumlu bir ilişki elde etmişlerdir. Yani, şiddet içerikli televizyon programlarından hoşlanan çocukların saldırgan davranma olasılıklarının daha yüksek olduğu belirtilmektedir. Diğer yandan, gerçek yaşam ortamlarında gerçekleştirilen alan deneyleri, genel olarak, medyadaki şiddetin kişiler arasındaki saldırganlık üzerinde sadece orta derecede bir etkisi olduğunu göstermektedir (Taylor, Peplau ve Sears, 2000).

Bu alandaki çalışmaları toplu bir biçimde değerlendiren sosyal psikologlar, genelde, şu yorumu yapmaktadırlar: Saldırgan davranışı ortaya çıkarmak için medya şiddeti yeterli bir etmen değildir. Yani, tek başına medyada şiddeti izlemek saldırgan davranışı ortaya çıkarmamaktadır. Diğer yandan saldırgan davranışın gösterilmesi için medyadaki şiddeti izlemek gerekli de değildir. Diğer bir deyişle, böyle bir şiddete tanık olmaksızın da insanlar şiddet sergileyebilmektedirler. Ancak, sonuçta, bütün bu belirsizliğe rağmen, medyadaki şiddete maruz kalmak ve saldırgan davranış göstermek arasındaki ilişki şöyle ifade edilmektedir: Medyadaki şiddete maruz kalmak, bazı insanların bazı saldırgan davranışları sergilemesine etki eden etmenlerden sadece biridir (Baron ve Byrne, 2000; Taylor, Peplau ve Sears, 2000; Hogg ve Vaughan, 1995).

Medyadaki şiddetin etkileri konusundaki araştırmalar, çok anlaşılabilir nedenlerle, çocuklar üzerinde yoğunlaşmıştır. Araştırmacılar, şiddet içerikli program izlemenin, saldırgan eğilimli çocuklarda, saldırganlıklarını dışarı vurmak için bir zemin oluşturabileceğini ifade etmektedirler. Bundan da önemlisi, şiddet içerikli tek bir film izlemenin değil ama uzun bir dönem boyunca pek çok şiddet içerikli film izlemenin, saldırganlığa eğilimi olmayan çocuklarda bile saldırganlığı arttırabileceği bildirilmektedir. Ayrıca, araştırmacılar, medyadaki şiddetin sadece çocukları değil yetişkinleri de etkilediğini belirtmektedirler (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Medyadaki şiddetin, izleyicilerin saldırganlığı üzerindeki etkileri çeşitli yollarla gerçekleşmektedir. Birincisi, şiddet içerikli film ve programları izleme yoluyla, izleyiciler yeni saldırganlık teknikleri öğrenebilirler. Örneğin, yetişkin izleyiciler, hırsızlık, cinayet, uçak kaçırma vb. gibi şiddet eylemlerine ilişkin daha önce hiç akıllarına gelmeyen tuhaf ya da ustaca yöntemleri öğrenebilir ve belki de bunu uygulamaya kalkışabilirler. Medyadaki şiddeti izlemenin ikinci etkisi, **duyarsızlaştırma etkisi** olarak adlandırılmaktadır. Çok gerçekçi şiddet sahneleri izledikten sonra, insanlar kurbanın çektiği acıya duyarsızlaşmaya başlamakta ve daha önce gösterdikleri duygusal tepkiler azalmaya başlamaktadır. Şiddete duyarsızlaşmanın, insanların kendilerinde saldırganlığa ilişkin sınırlamaları da gevşetebileceği düşünülmektedir. Son zamanlarda yapılan araştırmalar medyadaki şiddetin üçüncü bir et-

Duyarsızlaştırma Etkisi:
Uzun süre şiddeti izleme sonucunda, bireyin acı çeken insanlara karşı duyarsızlaşması ve eskiye oranla daha az duygusal tepkiler vermesidir.

ki biçimini daha ortaya çıkarmıştır. Buna göre, medyada şiddeti izlemek, şiddet sahnelerinin kişide düşmanca duyguların daha öne çıkmasına ve bu duygulara bilinçte kolayca ulaşılmasına yol açmaktadır. Düşmanca duygular bu kadar kolay ulaşılabilir olduğunda, en küçük fırsatta bilince gelmeleri ve kişinin davranışlarını etkilemesi zor değildir. Sürekli şiddet sahneleri izlemek, belki bu etkiyi daha da güçlendiriyor olabilir (Baron ve Byrne, 2000).

Durumsal Belirleyiciler: Alkol ve Yüksek Sıcaklık

Alkol

Bilindiği üzere, alkollü içkiler saldırganlık da dahil olmak üzere toplum tarafından onaylanmayan davranışlar üzerindeki ketlemeleri gevşetmektedir. Rastgele gözlemler bile alkol tüketimi ile saldırganlık arasında bir ilişki olduğunu düşündürmektedir. Bar, gece kulübü veya gazino gibi alkollü içkilerin tüketildiği eğlence yerlerinde kavgaların bolca çıkması bir tesadüf değildir. Bu sıradan gözlemlerle edindiğimiz izlenim, istatistiksel veriler tarafından doğrulanmaktadır. Cinayet, saldırı ve diğer suçlardan dolayı tutuklanan kişilerin % 75'inin yakalandıklarında alkollü olduğu bildirilmektedir. Diğer yandan deneysel çalışmalar da, alkol alan kişilerin almayanlara göre, tahriklere, şiddet içeren davranışlarla karşılık verdikleri görülmüştür (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Alkol alan kişilerde saldırganlığın otomatik olarak arttığını söylemek pek mümkün değildir; aynı şekilde bütün alkol alan kişiler kavga çıkarmak için fırsat da kollamazlar. Daha ziyade çalışmalar, alkolün ketlemeyi gevşetici bir etkisi olduğunu, sosyal ketlemeleri azaltarak, davranışlarımız konusundaki özeni de azaltmamıza yol açtığını göstermektedir. Sadece bu koşullarda, birey şiddete eğilimli ise, daha saldırgan hale gelecek ya da duygusal bir kişiye daha da duygusallaşacaktır. Benzer şekilde, alkollüken engellenme hissedene ya da tahrik edilen bir kişinin saldırgan davranışlar üzerindeki ketlemeleri daha zayıftır (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Yüksek Sıcaklık

Genellikle sıcaklığın yüksek olduğu zamanlarda insanların, havanın etkisiyle de daha kolay öfkeye kapıldıkları ve saldırgan davrandıkları düşünülmektedir. Bu bağlamda, sosyal psikologlar, "Yüksek sıcaklık ve saldırganlık arasında bir ilişki var mı?" sorusuna yanıt aramışlardır. Bazı laboratuvar çalışmaları sıcak havanın sadece belirli bir noktaya kadar saldırganlığı arttırdığını, ancak o noktadan sonra saldırganlığı arttırmayıp azalttığını göstermiştir (Baron ve Byrne, 2000; Feldman, 1998). Ancak sıcaklıkla saldırganlık arasındaki bu ilişkiye ilişkin kanıtlar çok net değildir. Dolayısıyla, bu konuda kesin bir sonuca ulaşamamıştır. Yüksek sıcaklıkla saldırganlık arasında nasıl bir ilişki olduğunun bilinmesi önemlidir, zira küresel ölçekte bir ısınmadan söz ediyorsak, belki de şiddetin daha da artış göstereceği yıllara tanık olabiliriz (Baron ve Byrne, 2000).

Fiziksel çevrenin sıcaklığı kadar kalabalık ve hava kirliliği gibi diğer durumsal etmenler de saldırganlığın ortaya çıkışını etkilemektedir. Hem insanlarda hem de hayvanlarda kalabalığın saldırgan davranışı arttırdığı bulunmuştur. Genel olarak hava kirliliğinin de saldırganlıkta artışa yol açtığı bildirilmektedir (Feldman, 1998).

Kişisel Belirleyiciler: Kişilik ve Cinsiyet Farklılıkları

Kişilik

İnsanlar, bazı kişilerin diğerlerinden daha saldırgan olduğunu, bunun da “saldırgan kişilik”ten kaynaklandığını düşünme eğilimindedirler. Saldırganlıkla ilişkili olduğu varsayılan kişilik özelliklerinden birisi sosyal onay ihtiyacıdır. Diğerlerinin onayını isteyen bireylerin reddedilme (itilme) korkusu nedeniyle saldırgan davranışlardan kaçınacakları tahmin edilmektedir (Bilgin, 2000).

Kişiliğin saldırganlığı etkilediğine ilişkin en çarpıcı bulgu, araştırmacıların yaptıkları çalışmalar sonunda **A tipi kişilik** adı verilen bir davranış biçiminin varlığını ortaya koymuş olmalarıdır. A tipi kişiliği olanların, aşırı rekabetçi, sürekli acelesi olan, zamana karşı yarışan ve çok aktif kişiler oldukları ve kalp hastalığına yatkın oldukları ifade edilmektedir. Bunların tam tersi özellikler ise *B tipi kişilik* adı verilen davranış tarzını işaret etmektedir (Baron ve Byrne, 2000).

A tipi insanların stresliyen diğerleriyle değil tek başına çalışmayı tercih ettikleri, zira hem yetersizliklerini göstermekten kaçındıkları hem de durumu kontrol altına alma istekleri olduğu belirtilmektedir. Bu kişilerin bu çalışma tarzlarıyla belki yaşamda bir noktaya kadar başarılı olabilecekleri, ama bu kişilik özelliklerinin hem kendileri hem de yakınlarındaki kişiler için yıkıcı etkileri olabileceği ileri sürülmektedir. Nitekim, A tipi kişilik özelliklerine sahip insanların çocuk istismarına daha yatkın olduğu bildirilmektedir (Baron ve Bryne, 2000; Hogg ve Vaughan, 1995).

A tipi kişilik özellikleri göz önüne alındığında, bu özelliklere sahip olan kişilerin, B tipi kişiliği olanlara göre daha saldırgan oldukları kolayca tahmin edilebilir. Araştırmalar, yüksek düzeyde testosteron hormonu (bir cinsiyet hormonu) ile A tipi kişilik özelliklerinin saldırgan davranışı ortaya çıkarmada önemli bir rol oynadıklarını göstermiştir.

Son olarak, A tipi kişiliği olanların düşmanlık hisleriyle dolu oldukları için, araçsal saldırganlıktan çok düşmanca saldırganlık gösterdikleri belirtilmektedir (Akt. Baron ve Byrne, 2000).

A Tipi Kişilik: Yüksek düzeyde rekabetçilik, zamanla yarışma ve düşmanlık içeren bir kişilik örüntüsüdür.

SIRA SİZDE



3

Saldırganlığın bir kişilik özelliği olduğu görüşünü toplumdaki çeşitli meslekleri düşünerek tartışınız.

Cinsiyet Farklılıkları

Saldırganlık söz konusu edildiğinde, sorulacak en önemli sorulardan biri, saldırganlık açısından kadınla erkek arasında farklılık olup olmadığıdır. Genel olarak erkeklerin kadınlardan daha saldırgan olduğu yönünde kanıtlar mevcuttur (Baron ve Byrne, 2000; Hogg ve Vaughan, 1995).

Cinsiyetlerin farklı biçimlerde sosyalleşmesi, saldırganlıkta görülen cinsiyete bağlı farklılıkların önemli bir kaynağıdır. Modern toplumların çoğunda, küçük yaşlardan itibaren erkek çocukların saldırgan davranış göstermesi, kız çocuklarınıninkine göre daha fazla teşvik edilmektedir. Kız çocuklar saldırgan davranış gösterdiğinde ise, aileler bunun önüne geçmek için çaba harcamaktadırlar (Hogg ve Vaughan, 1995).

Cinsiyet açısından saldırganlıkta bir farklılık olup olmadığına ilişkin araştırma sonuçları, ilk bakışta erkeklerin kadınlardan daha saldırgan olduğunu doğrulamaktadır. Fakat biraz daha yakından bakınca, konunun daha karmaşık olduğu görülecektir.

Araştırma sonuçları özetle şöyledir (Baron ve Byrne, 2000):

- Erkekler genel olarak kadınlardan hem daha fazla saldırgan davranış göstermekte ama hem de daha fazla saldırganlığın hedefi olmaktadır. Ve cinsiyetler arasındaki bu farklılık ömür boyu sürmektedir.
- Saldırganlık açısından iki cinsiyet arasındaki farklılık tahrik olmadığı durumda daha fazladır. Diğer bir deyişle, erkekler tahrik söz konusu olmadığında kadınlardan daha fazla saldırgan davranış göstermektedirler. Ancak tahrik varsa ve bu tahrik yoğunsa, kadınlar da erkekler kadar saldırgan davranış göstermektedirler.
- Saldırganlık açısından iki cinsiyet arasındaki farklılık, saldırganlığın tipine göre değişmektedir. Araştırmalar sonucunda, erkeklerin *direkt saldırganlığı* (fiziksel saldırı, itme, hedefe bir şeyler atma vb.) kadınlara göre daha fazla gösterdikleri bulunmuştur. Kadınlar ise, dolaylı saldırganlığı erkeklerden daha fazla göstermektedirler. *Dolaylı saldırganlık*, hedef kişi hakkında çevreye söylentiler yayma, hedefin arkasından dedikodu yapma, hedef kişiyi zor durumda bırakacak hikayeler uydurma vb. eylemleri içermektedir. Son olarak cinsiyetler arası bu farklılığın erken yaşlarda ortaya çıktığı ve farklı kültürlerde gözlemlendiği de belirtilmektedir.

Kadınlara erkekler arasında saldırgan açısından görülen farklılıkları kadına yönelik şiddet bağlamında tartışınız.



SIRA SİZDE

SALDIRGANLIĞI AZALTMA

Arınma (Katarsis)

Saldırganlığın kökenlerine ilişkin kuramlardan hatırlanacağı üzere, psikanalizciler ve etologlara göre, saldırgan eylemin başlaması içgüdüsel; engellenme-saldırganlık modeline göre ise, saldırganlık, bir kez uyarıldığında dışarı vurulması gereken bir dürtüdür. Saldırganlığa ilişkin yaklaşımları farklı da olsa, üç kuram da saldırgan bir eylemin, içsel olarak üretilen saldırganlık içgüdüsü veya dürtüsünü azaltmaya hizmet ettiğini ileri sürmektedir. Bu, **arınma (katarsis)** ilkesidir.

Genellikle içimizde biriken ya da bir kez harekete geçen öfke duygusunu ya da saldırganlığı, daha zararsız bir biçimde boşaltırsak, rahatlayacağımızı düşünürüz. Popüler kültürde de, insanlara, öfkeye kapılınca, bunu içinde tutmamaları tavsiye edilir, öfkenin bir şekilde dışarı atılmasının (bağırarak, çığlık atmak, duvara bir şeyler fırlatmanın vb.) kişiye iyi geleceği varsayılır.

Saldırganlığı görece zararsız yolla boşaltmak, daha sonra gösterilmesi olası saldırganlığı gerçekten de azaltır mı? Örneğin, yaygın bir şekilde, futbol gibi birtakım rekabetçi sporlarla uğraşmanın saldırganlığı azaltmak için iyi bir yol olduğu düşünülmektedir. Araştırma sonuçları, hem rekabetçi sporlar yapmanın hem de bu tür sporları izlemenin, saldırganlığı azaltmadığını, aksine arttırdığını göstermiştir (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Peki, saldırgan eylemlerimizi, öfkemizin kaynaklandığı kişiye yöneltirsek, daha sonraki saldırgan davranışlarımızda bir azalma olur mu? Laboratuvar deneyleri de gerçek yaşamda yapılan gözlemler de bu tür durumlarda saldırganlığın azalma yerine arttığını göstermiştir. Sonuç olarak arınma (katarsis) kavramı, araştırmalar tarafından desteklenmemiştir (Aronson, Wilson ve Akert, 1999; Feldman, 1998).

Arınma: Uyarılmış (harekete geçmiş) psikik enerjinin harcanması ve sistemin tekrar psikolojik denge durumuna dönmesidir.

Cezalandırma

Saldırganlığı kontrol altına alma ya da azaltma yollarından bir diğeri, saldırgan davranış göstereni cezalandırmaktır. **Ceza** karmaşık bir olgudur; bir yandan saldırgan davranışın sıklığını azalttığı söylenebilir. Ama öte yandan, aşırı durumlarda cezanın kendisi kolayca saldırgan bir biçim alabileceğinden, aslında cezayı veren kişi, taklit edilecek bir saldırgan davranış için model oluşturuyor olabilir. Bu nokta, cezalandırılan özellikle çocuklar olduğunda büyük bir önem kazanmaktadır (Aronson, Wilson ve Akert, 1999).

Toplumların büyük bir çoğunluğu, toplum genelinde şiddeti kontrol etmek için, saldırı, gasp, cinayet, tecavüz gibi şiddet içeren suçlara uzun dönemli hapis cezaları veren bir adalet sistemi oluşturmuş, hatta bazılarında bazı suçlar (örneğin adam öldürme) için ölüm cezası verilmesi, adalet sisteminin bir parçası haline gelmiştir. Günlük yaşam düzeyinde ise, modern toplumlarda bile daha son zamanlara kadar çocukları disipline sokmak için okullarda ve evde fiziksel ceza verilmesi meşru ve yasal görülmekteydi (Feldman, 1998). Hatta Türkiye’de bu tür cezaların en azından evlerde ana babalar tarafından uygulanmasının hâlâ meşru görüldüğü söylenebilir.

Cezanın veya misilleme tehdidinin kısa bir süre için saldırgan davranışın ortaya çıkışını bastırdığı ve böylece saldırganlığı kontrol altına almada işe yaradığı düşünülebilirse de, uzun vadede etkili bir yöntem olduğu çok tartışmalıdır. Saldırgan oldukları için sık sık cezalandırılan, çoğunlukla da fiziksel yöntemlerle cezalandırılan çocukların, uzun vadede daha saldırgan hale geldikleri ileri sürülmektedir. Bu çocukların, yetişkin olduklarında özellikle eşlerine kötü mumalede bulunma olasılıklarının yüksek olduğu belirtilmektedir (Taylor, Peplau ve Sears, 2000).

Saldırgan Olmayan Davranışların Model Alınması

Sosyal öğrenme kuramı, daha önce belirtildiği üzere, saldırgan modelleri gözlemenin, saldırgan davranışa yol açacağını ileri sürmektedir. Peki aynı öğrenme ilkesi gereğince, saldırgan olmayan modelleri gözlemek, saldırganlığı azaltmaya hizmet edebilir mi? Diğer bir deyişle, tahrik edilen biri, tahrike saldırganlık yerine daha kontrollü, mantıklı ve hoş bir tepki verdiğinde, bunun, izleyiciler üzerinde ne tür bir etkisi olur? Bu sorulara, çocuklarla yapılan laboratuvar deneylerinde yanıt aranmıştır. Araştırma sonuçları, saldırgan olmayan modelleri izleyen çocukların daha sonraki saldırgan davranışlarında bir azalma olduğunu göstermiştir (Aronson, Wilson ve Akert, 1999; Feldman 1998).

Bu araştırma sonuçları, saldırganlığı azaltabileceğimize dair umutlarımızı artırıyor olsa da, ne yazık ki, gerçek yaşamda saldırgan olmayan modellerden ziyade saldırgan modellerle daha sık karşılaşmaktayız. Üstelik, saldırgan modellerin davranışları daha dikkat çekici olarak algılanmakta, saldırgan olmayan modellerin davranışları ise daha pasif ve sönük kalmaktadır (Feldman, 1998).

Sosyal Beceri Eğitimi

Pek çok insanın saldırgan davranış göstermesinin altında yatan en önemli nedenlerden biri, temel sosyal becerilere sahip olmamasıdır. Çoğumuz tahrik karşısında nasıl bir tavır alacağımızı, insanlara ricada bulunurken nelere dikkat edeceğimizi, insanlar bize bir ricada bulununca, eğer yapamayacağımız bir şeyse, onları kızdırmadan nasıl “hayır” diyeceğimizi bilemiyoruz. Dolayısıyla, insanlara, diğer insanlarla nasıl iletişimde bulunacakları ve nasıl iyi ilişkiler kurabilecekleri konusunda

birtakım sosyal beceriler kazandırılırsa, kişiler arası ilişkilerde saldırgan davranışların azalması beklenebilir (Baron ve Byrne, 2000).

Her şeyden önce, yaşamı engellenme, kızgınlık, öfke, hayal kırıklığı vb. olumsuz duyguları hissetmeden sürdürmemizin olanaksız olduğu kabul edilmelidir. Bazı koşullar altında bu olumsuz duyguları yaşamamanın yanlış olan hiçbir yanı yoktur; insan olmanın bir parçasıdır bu duygular. Esas probleme yol açan şey, bu duyguların saldırgan bir tarzda ifade edilmesidir. Hiçbirimiz öfkemizi ya da kızgınlığımızı saldırgan olmayan bir tarzda nasıl ifade edeceğimizi bilerek doğmuyoruz; ama bu bilgiyi sonradan kazanabiliriz. Temel iletişim becerilerini ve problem çözme becerilerini öğreten programlar mevcuttur ve bu programlar hem çocuklara hem de yetişkinlere bu becerileri hızlı bir biçimde kazandırabilmektedir (Aronson, Wilson ve Akert, 1999; Baron ve Byrne, 2000).

Özet



Saldırganlığı tanımlayabilmek.

Modern sosyal psikolojide yapılan saldırganlık tanımlarında, saldırganlığın sonucu kadar niyete de vurgu yapılmaktadır. Birbirlerine benzerlikleri olsa da, üç farklı saldırganlık tanımı şunlardır: “Saldırganlık, diğer bir kişiye niyetli olarak zarar vermek ya da onu incitmektir”. Ya da “saldırganlık, diğerini incitme niyetiyle yapılan eylemler ve söylenen sözlerdir”. Son olarak “saldırganlık, fiziksel ya da psikolojik acıya yol açmayı amaçlayan niyetli davranıştır”.



Çeşitli saldırganlık tiplerini ayırt edebilmek.

Çeşitli saldırganlık tiplerini ayırt etmeden önce, günlük yaşamda çok sık aynı anlamda kullandığımız saldırganlık ve şiddeti birbirinden ayırmak gereklidir. “Şiddet, kasti olarak yapılan ciddi fiziksel incitme eylemleridir”. O halde şiddet, psikolojik değil, sadece fizikseldir. Saldırganlık ise aktif, fiziksel bir şiddet olabileceği gibi pasif, sözel ya da başka bir biçimde de ortaya çıkabilir. Saldırganlıkla ilgili ilk ayırım, araçsal saldırganlık ve düşmanca saldırganlıktır. Araçsal saldırganlık, değerli bir hedefe ulaşmayı sağlamak üzere zarar verme ya da incitme eylemidir. Araçsal saldırganlığın tam tersine, düşmanca saldırganlıkta, amacın kendisi karşıdakine zarar verme ya da onu incitmedir.

Saldırganlıkla ilgili diğer önemli bir ayırım, saldırgan davranışları toplumsal normlara uygunluğu açısından değerlendirmektir. Toplum tarafından normlara uygun görülen ve onaylanan saldırganlık biçimine özgeci saldırganlık adı verilmektedir. Diğer yandan, suikast, dövme, cinayet, saldırı gibi davranışlar açıkça toplumsal normları çiğneyen davranışlardır. Bu tarz davranışlar toplum tarafından onaylanmadığı için antisosyal saldırganlık olarak adlandırılmaktadır. Son olarak, özgeci saldırganlık ile antisosyal saldırganlık arasına yerleştirilen ve izin verilmiş saldırganlık olarak adlandırılan başka bir saldırganlık biçimi daha tanımlanmaktadır. Bir kişinin kendini savunma amacıyla karşısındakinin saldırganlığına karşılık vermesi, bir kadının kendine tecavüze yelte-

nen bir adama engel olmak için saldırması özgeci saldırganlık olarak değerlendirilmeyebilir; ama toplum kurallarının sınırları dahilindedir ve çok da kötü olarak görülmez.



Saldırganlığın kökenlerini açıklayabilmek.

Saldırganlığın kökenlerinin doğuştan gelen içgüdüler olduğunu iddia eden ve buna karşılık, saldırganlığın doğuştan getirilmediğini, sonradan öğrenildiğini iddia eden yaklaşımlar mevcuttur. Psikanalizciler ve etologlar, saldırganlığı, insan doğasının kaçınılmaz bir özelliği olarak görmüşlerdir. Ancak etologlar saldırganlığı, evrim sürecinde uyum sağlayıcı bir davranış olarak görürken, psikanalizciler saldırganlığı yıkıcı dürtülerin temsilcisi olarak görmektedirler.

Diğer yandan sosyal öğrenme yaklaşımı, saldırganlığın diğer tüm sosyal davranışlar gibi öğrenildiğini savunmaktadır. Saldırganlık çok temel olarak iki yolla öğrenilmektedir: Direkt olarak pekiştirme ve model alma. Direkt olarak pekiştirme, saldırgan davranış gösteren bireyin, bu davranışının pekiştirilerek tekrar yapmasını sağlamayı ifade etmektedir. Model alma ise, bireyin saldırgan davranış gösteren ve bu davranış için pekiştirilen kişiyi gözlemesi ve bu davranış taklit etmesini ifade etmektedir.



Saldırganlığın sosyal, durumsal ve kişisel belirleyicilerinin neler olduğunu saptayabilmek.

Saldırganlığın pek çok sosyal belirleyicisi vardır, ancak bunlar içinde en önemlileri engellenme, tahrik ve medyada şiddettir. Engellenme hissettiğimizde vereceğimiz olası tepkilerden biri saldırganlıktır. Diğer yandan kişiler arası ilişkilerde karşılıklılık ilkesi gereğince, bizi sözel ya da fiziksel olarak tahrik eden birine aynı düzeyde acı vermeye çalışırız. Toplumda şiddetin yaygın olarak görülme nedenlerinden biri, görsel medyada şiddet içeren sahneleri çok sık izlememizdir. Saldırganlığın ortaya çıkışını belirleyen pek çok durumsal etmenden ikisi sıcaklık ve alkoldür. Yüksek sıcaklıkta insanların daha fazla saldırganlık gösterme eğiliminde oldukları bulunmuştur.

Ancak bir noktadan sonra sıcaklık artsa da saldırganlık artmamaktadır. Diğer yandan alkolün normal zamanlardaki davranışlarımız üzerindeki ketlemeleri gevşeterek saldırganlığa yol açabileceği düşünülmektedir. Ancak her alkol alanın değil, sadece saldırganlık eğilimi olanların alkol aldığı saldırgan davrandığı görülmüştür.

Kişilik yapısındaki farklılıklar ve cinsiyet farklılıkları saldırganlığın ortaya çıkmasında belirleyici bir role sahiptirler. Rekabetçi, zamanla yarışan ve kalp hastalıklarına yatkın olan A tipi kişilikten söz edilmektedir. Bu tür kişiliğe sahip olanların daha fazla saldırganlık gösterdikleri belirtilmektedir. Cinsiyet farklılıkları açısından bakıldığında, beklendiği üzere erkekler kadınlardan daha fazla saldırganlık göstermektedir. Ancak, bazı durumlarda, örneğin tahrikin varlığında, kadınlar da erkekler kadar saldırgan davranış göstermektedirler.



Saldırganlığı azaltma yollarını sıralayabilmek.

Saldırganlığı azalttığı düşünülen yollardan biri, saldırganlık enerjisinin sporla uğraşma ya da spor izleme gibi zararsız bir takım faaliyetlerle boşaltılmasıdır. Buna arınma adı verilmektedir. Ancak araştırmalar arınma düşüncesine destek vermemektedir. Saldırganlığı azaltmada diğer bir yol cezalandırmadır. Ancak ceza kısa vadede saldırganlığı durdursa da, uzun vadede etkili değildir. Üçüncü bir yol saldırgan olmayan davranışları model almadır. Bu yolun işe yaradığı, ancak bu tür modellerle günlük hayatta çok sık karşılaşıldığı ifade edilmektedir. Saldırganlığı azaltmada son bir yol olarak da bireylere iletişim kurma ve problem çözme becerilerinin kazandırılması sayılabilir.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi araçsal saldırganlığa iyi bir örnektir?

- Kıskanç bir kadın, kocasını başka bir kadınla uygun olmayan bir durumda yakalayınca ikisini de tabancayla vurması
- Televizyonu açmak istediğinde, bozulduğunu anlayan bir adam, öfkelenip televizyonu pence-renden aşağı atması
- Bir adamın, yüksek bir ücret karşılığında adam öldürmesi
- Bir futbolcu, oyun sırasında rakip bir futbolcuya sinirlenip çelme takması
- Bir kişinin üzerine kahve döken garsonu to-katlaması

2. Aşağıdakilerden hangisi saldırganlığı azaltma etkisi **en az** olan yoldur?

- Saldırgan olmayan davranışı ödüllendirmek
- Şiddet içerikli filmleri izlemekten kaçınmak
- İnsan ilişkilerinde nazik olmak
- Saldırgan davranışı cezalandırmak
- Hümanist düşünceyi benimsemek

3. Aşağıdakilerden hangisi arınma (katarsis) düşüncesi ile ilgili doğru bir ifadedir?

- Arınma, kişinin içindeki saldırganlık enerjisinin artması anlamına gelir.
- Araştırma sonuçları arınma fikrini destekleme-mektedir.
- Arınma kavramı sosyal öğrenme yaklaşımını sa-vunanlar tarafından geliştirilmiştir.
- Rekabetçi sporları izlemek kişide arınmaya yol açar.
- Saldırganlığı öfkenin hedefine yöneltmek arın-maya yol açar.

4. Aşağıdakilerden hangisi medyada izlenen şiddetten etkilenme yollarından biri **değildir**?

- Medyadaki şiddet, izleyicileri şiddete duyarsızlaş-tırır.
- Şiddet içerikli programları izlemek, insanın bi-lincinde düşmanlık duygularını ön plana getirir.
- Medyadaki şiddet, insanların acıma duygularına seslenerek, bireyin düşmanlık duygularını azal-tır.
- Şiddet içerikli filmler, insanlara değişik saldır-ganlık teknikleri hakkında yeni ufuklar açar.
- Gerçekçi şiddet sahneleri izlemek, önceden bu tür olaylara gösterilen duygusal tepkileri azaltır.

5. Engellenme-saldırganlık modeli ile ilgili olarak aşağıdakilerden hangisi **yanlıştır**?

- Yeniden yorumlanan engellenme-saldırganlık modeline göre, engellenme her zaman saldır-ganlığa yol açmaz.
- Birey yaşadığı engellenme sonucu, bu engellen-menin ne kadar haksız ya da gayrimeşru oldu-ğuna bakmaksızın saldırganlık gösterir.
- Engellenme, bireyde öfke, kızgınlık vb. olum-suz duygulara yol açmaktadır.
- İnsanlar engellenme yaşamadan da saldırgan davranış gösterebilirler.
- Engellenme yaşayan bireyin, çevrede saldırgan-lığı çağrıştıran unsurlar olduğunda saldırgan davranma olasılığı yükselir.

6. Sosyal öğrenme yaklaşımına göre aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- Araçsal saldırganlık öğrenilir, düşmanca saldır-ganlık doğuştan gelir.
- Saldırgan modelleri gözlemek, saldırgan davra-nışı artırır.
- Saldırganlık, bireyin içinde bir buhar kazanı gi-bi sürekli biriken bir enerjidir.
- Saldırganlığın evrim sürecinde türlerin ayakta kalmasında önemli bir işlevi vardır.
- İhtiyaçlar giderilince saldırganlık sona erer.

7. Saldırganlıkla ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

- Ffiziksel acıya neden olur.
- Öfke ve kızgınlık duygularıyla birlikte ortaya çı-kar.
- Birisine zarar verme niyetini içerir.
- Engellenme sonucu ortaya çıkar.
- Maddi hasara yol açar.

8. Aşağıdaki saldırganlığa ilişkin görüşlerden hangisi, etolojik yaklaşımı diğerlerinden ayırır?

- Saldırganlık öğrenilmiş bir davranıştır.
- Saldırganlık bir güdüdür.
- Saldırganlığın yıkıcı olmaktan çok uyumsal bir işlevi vardır.
- Saldırganlık sadece insanlara özgü bir içgüdü-dür.
- Saldırganlık bir dürtüdür.

Yaşamın İçinden

9. Saldırganlıkta cinsiyet farklılıkları ile ilgili olarak aşağıdakilerden hangisi **yanlıştır**?

- a. Kadınlar erkeklerden daha fazla saldırgan davranışlara maruz kalırlar.
- b. Genel olarak erkekler kadınlardan daha fazla saldırgan davranış gösterirler.
- c. Kadınlar tahrik edildiğinde erkekler kadar saldırgan olurlar.
- d. Erkekler direkt saldırganlık, kadınlar dolaylı saldırganlık biçimlerini gösterirler.
- e. Aileler kız çocukların saldırgan tutumlarının önüne geçmeye çalışırlar.

10. Çocuğunu sürekli ihmal ederek, onun sevgisiz büyümesine neden olan bir anne aşağıdaki saldırganlık türlerinden hangisini göstermektedir?

- a. Araçsal saldırganlık
- b. Özgeci saldırganlık
- c. İzin verilmiş saldırganlık
- d. Pasif saldırganlık
- e. Antisosyal saldırganlık

AİLE İÇİ ŞİDDET

“Toplumumuzda “İtilmiş-Kakılmış” tiplmesiyle medya ve gösteri dünyasında da yerini bulan “kadınların dövülmesi” olgusu, aile içi şiddetin ve dolayısıyla saldırganlığın önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Bunun diğer bir boyutu da çocukların dövülmesidir.

Basın yayın organlarında, hemen her gün “kadın ve çocuklara dayak” haberlerine rastlanmaktadır. Dayak pek çok ailevi dramı (boşanma, intihar, ayrılma, evden kaçma ve hatta öldürme olayları gibi) beslemektedir. Konunun ancak polisiye vaka haline gelen kısmının bilinbilmesi nedeniyle gerçek boyutlarını kestirmek oldukça güç olmakla birlikte, uzmanlar aile içi şiddetin ürkütücü boyutlarda olduğunu belirtmektedirler. Üstelik, bu şiddet sadece olayın olup bittiği anla sınırlı kalmayıp daha sonraki şiddet olaylarına kaynaklık edebilmektedir. On yıl kadar önce gazetelerde, bir Batı ülkesinde 14 üniversite öğrencisi arkadaşını öldürdükten sonra intihar eden ve eylemini, feministlerden nefretiyile haklılaştırmaya çalışan bir gencin, çocukken babası tarafından sürekli dövüldüğü ve çocuğun annesinin de aynı muameleye maruz kaldığı şeklinde haberler çıkmıştı. Buna benzer olaylar, ne yazık ki, pek de nadir değildir.

Starus (1988), aile içi şiddetin çeşitli yönlerini saptamayı amaçlayan ve “*Çatışma Taktikleri Ölçeği (Conflicts Tactics Scales)*” denilen bir ölçek geliştirmiştir. Bununla 6000’den çok aile üyesiyle görüşen araştırmacılara göre, son bir yıl boyunca aile üyelerinin %16’sı şiddet olarak nitelenen bir davranışa maruz kaldıklarını beyan etmişlerdir; kadınların hedef olduğu şiddet oranı yaklaşık % 12’dir. Ailelerin istisnasız hepsi, son yıl boyunca en az bir kez çocuklarına vurmuş ve bunların % 11’inin aşırı olduğu sonucuna varılmıştır.

Aile içi şiddet, belirli kültürel gruplara, sosyal sınıflara veya ortamlara özgü değildir. Araştırmacılar ailelerdeki şiddetin hemen her tür ailede görüldüğünü kaydetmektedirler. Ancak bazı değişkenler, şiddet olgularıyla bağlantılı görünmektedir: Stres yaratıcı olaylar (işini kaybetme, istenmeyen gebelik), sosyal soyutlanmanın eşlik ettiği fakirlik, aile üyelerinin çocukluk yaşantıları, vb. Dayak, dövülen kişilerde çaresizlik ve umutsuzluk, yalnızlık ve terkedilmişlik duygularına, depresyona, öz-

saygı düzeyinin düşmesine ve gerçeklik duygusunun yitirilmesine vb. yol açabilmektedir. Şiddete maruz kalanlar tek tip değil, çok çeşitli duygusal veya davranışsal tepkiler göstermektedir. Öte yandan, aile içi şiddetin, büyüklerden küçüklere, nesilden nesile geçtiğini düşündüren somut bulgular bulunmaktadır ve bu olgunun açıklamasını yapmak üzere çeşitli yaklaşımlar geliştirilmektedir: Bandura'nın sosyal öğrenme teorisi; Bowlby'nin bağıllık teorisi (güven ihtiyacıyla çocuğun anababasına bağlanması; şiddete maruz kalan çocuğun kaygılı bir bağıllık tarzı geliştirmesi, çatışma ve gücün hakim olduğu bir dünya temsiline sahip olması); Patterson'ın aile dinamiği teorisi (Anababanın tepkilerinde istikrar / düzen eksikliği, çocuğun uygun olmayan davranışlarına uygun olmayan yaptırımlar uygulamaları)."

Kaynak: Bilgin, 2000; s. 298.

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlık Nedir?" konusunu tekrar okuyunuz.
2. d Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığı Azaltma" konusunu tekrar okuyunuz.
3. b Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığı Azaltma" konusunu tekrar okuyunuz.
4. c Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığın Sosyal, Durumsal ve Kişisel Belirleyicileri" konusunu tekrar okuyunuz.
5. b Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığın Sosyal, Durumsal ve Kişisel Belirleyicileri" konusunu tekrar okuyunuz.
6. b Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığın Kökenleri" konusunu tekrar okuyunuz.
7. c Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlık Nedir?" konusunu tekrar okuyunuz.
8. c Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığın Kökenleri" konusunu tekrar okuyunuz.
9. a Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlığın Sosyal, Durumsal ve Kişisel Belirleyicileri" konusunu tekrar okuyunuz.
10. d Yanıtınız yanlış ise, "Saldırganlık Nedir?" konusunu tekrar okuyunuz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Güvenlik güçlerinin toplumun huzur ve güvenliğini sağlarken, güç kullanmak durumunda kaldığı zamanlar olabilir. Güç kullanma yetkisi güvenlik güçlerine yasalarca verilen bir yetkidir. Buna ek olarak, güvenlik güçlerinin güç kullanımı halkın nezdinde meşru görüldüğü için bu saldırganlık biçimi özgeci saldırganlık ayrımıyla anlaşılabilir. Diğer taraftan, güvenlik güçleri zanlıyı yakalamak ya da düzeni sağlamak için saldırganlık gösterdiği için bu, araçsal bir saldırganlık olarak nitelenmelidir. Ancak, elbette ki zanlının ya da göstericilerin güvenlik güçlerine saldırganlıkla karşılık verdiği zincirleme saldırganlık olaylarında araçsallığın rdüşmanca saldırganlığa dönüşmesi de mümkündür. Bu konudaki asıl mesele, güvenlik güçlerinin kullandığı gücün sınırlarıdır. Bu sınırların muğallaklığı dolayısıyla son zamanlarda medyada güvenlik güçlerinin şiddetin dozunu arttırdığı durumlarda “orantısız güç” deyiimi kullanılmaktadır. Bu durum, bazı çevreler tarafından insan hakları ihlali olarak değerlendirilmektedir.

Sıra Sizde 2

Saldırganlığın doğuştan gelen bir davranış mı yoksa sonradan kazanılan bir davranış mı olduğu önemlidir. Çünkü bir davranışın doğuştan gelmesi demek, çoğu kez o davranışın değiştirilemez olduğunu söylemek anlamına gelir. Diğer bir deyişle, söz konusu davranış insan doğasının bir parçası olarak görülür. Diğer taraftan saldırganlığın sonradan öğrenilmiş olması demek, insanın doğasından gelmediğini, yani değiştirilebileceğini ima eder. Oysa her öğrenilmiş davranışın çok kolay değişmeyeceğini hatırlatmak gerekir. Saldırganlığın insan doğasının bir parçası olduğu görüşü karamsarlık verici bir bakış açısidir. Ancak saldırganlık gibi karmaşık bir davranış ne sadece içgüdüyle ne de sadece öğrenmeyele açıklamak mümkündür. Muhtemelen her iki durumun etkileşimi söz konusudur.

Sıra Sizde 3

Psikolojide kişilik değişmez ve istikrarlı bir psikolojik yapı olarak görülür. Eğer saldırganlık bir kişilik özelliği olarak görülürse, bu, bu tür insanların her ortamda saldırganlık gösterme eğilimi olduğu anlamına gelir. Saldırgan kişilik yapısına sahip olan kişi toplumda bir polis, bir öğretmen ya da diyelim ki bir doktor ya da hemşire olarak görev yapıyorsa, saldırganlık eğilimlerini mesleklerine de yansıtmaları beklenebilir. Her meslek-

te u eğilimin ortaya çıkaracağı sonuçlar farklı olabilir. Saldırgan eğilimleri olan bir öğretmen öğrencilerinin özgüvenlerini zedeleyebilir ve saldırganlığın problem çözme yöntemi olduğu konusunda bir model teşkil edebilir. Diğer yandan elinde güç kullanma yetkisi olan bir poliste saldırganlık eğilimi varsa bu gücü kötüye kullanabilir. Diğer yandan bir doktor ya da hemşire hastasına saldırganca bir tutum gösterirse bu hastanın ruh sağlığını tehdit edebilir. Her durumda, saldırgan kişilik eğilimlerinin mesleklere yansımalarının ciddi sonuçları mevcuttur.

Sıra Sizde 4

Erkeklerle kadınlar arasında saldırganlık açısından görülen farklılıklar, günümüzde pek çok toplumda kadına yönelik şiddetin büyük çaplı bir sosyal problem olmasını açıklar niteliktedir. Kadın ve erkek arasında fiziksel güç başta olmak üzere, ekonomik durum ve statüden kaynaklanan güç türleri açısından ciddi bir eşitsizlik vardır. Bu eşitsiz durum, sistematik olarak kadınları şiddetin mağduru, erkekleri şiddetin faili yapmaktadır. Erkekler, özellikle toplumca kendilerine öğretilmiş olan erkeklik değerlerine sahip olmayı çok önemsedikleri için, bu değerlere yönelik herhangi bir tehdite kolaylıkla saldırgan tepkiler gösterebilmektedirler.

Yararlanılan ve Başvurulabilecek Kaynaklar

- Aronson, E., Wilson, T. D. & Akert, R. M. (1999). **Social Psychology**. Longman, New York.
- Baron, R. A. & Byrne, D. (2000). **Social Psychology**. Allyn and Bacon, London.
- Bilgin, N. (2000). **Sosyal Psikolojiye Giriş**. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları: 48, İzmir.
- Brewer, M. B. & Crano, W. D. (1994). **Social Psychology**. West Publishing Company, New York.
- Feldman, R. S. (1998). **Social Psychology**. Prentice Hall, New Jersey.
- Hogg, M. A. & Vaughan, G. M. (1995). **Social Psychology: An Introduction**. Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, London.
- Krahè, B. (1996). Aggression and Violence in Society. In G. R. Semin & K. Fiedler, (Eds.), **Applied Social Psychology**. Sage Publications, London.
- Mummendey, A. (1996). Aggressive Behavior. In M. Hewstone, W. Stroebe & G. F. Stephenson (Eds.), **Introduction to Social Psychology**. Blackwell, Oxford.
- Taylor, S. E., Peplau, L. A. & Sears, D. O. (2000). **Social Psychology**. Prentice Hall, New Jersey.

Sözlük

A

A Tipi Kişilik: Yüksek düzeyde rekabetçilik, zamanla yarışma ve düşmanlık içeren kişilik örüntüsüdür.

Atfetme: Olayların ya da davranışların nedenlerine ilişkin izlenim oluşturmak için bilgileri kullanma sürecidir.

Antisosyal Saldırganlık: Toplumsal normları çiğneyen ve toplumca onaylanmayan saldırganlık biçimidir.

Araşsal Saldırganlık: Saldırganlığın, kişi tarafından değerli görülen bir amaca ulaşmak için gösterilmesidir.

Arınma: Uyarılmış psişik enerjinin harcanması ve sistemin tekrar psikolojik denge durumuna dönmesidir.

Atıf Kuramı: İnsanların sosyal etkileşimde neden ve sonuç ilişkilerini nasıl çıkarsadıklarını açıklamak üzere geliştirilmiş bir yaklaşımdır.

B

Bağımlı Değişken: Bir deneyde bağımsız değişkende yapılan değişimlerin, üzerinde yol açacağı etkiyi görmek için ölçülen değişkendir.

Bağımsız Değişken: Bir deneyde bağımlı değişken üzerindeki etkisini görebilmek için değişime uğratılan değişkendir.

Benzeştirme: Çok çekici iki kişi birlikte görüldüğünde, daha az çekici olmanın, olduğundan daha çekici olarak algılanmasıdır.

Boyun Eğme: İstemese de yapmamız istenen bir şeyi yapmaktır .

C

Ceza: Davranışı izleyen ve organizma üzerinde hoş gitmeyen bir etki yaparak davranışın tekrar olma olasılığını azaltan ya da durduran uyarıcılardır.

Cinsel Kimlik: Erkek veya dişi bilgisinin içselleştirilmesidir.

D

Denek: Bir deneyde tepkileri ya da cevapları gözlenen ya da ölçülen bireylerdir.

Denence (Hipotez): Bir kuramdan çıkarılan özel sınanabilir tahminlerdir.

Deney Grubu: Bir deneyde bağımsız değişkende yapılan değişimin uygulandığı gruptur.

Doğal Gözlem: Belirli bir davranış konusunda doğrudan ve betimsel bilgi edinilen yöntemdir.

Duyarsızlaştırma Etkisi: Uzun süre şiddeti izleme sonucunda, bireyin acı çeken insanlara karşı duyarsızlaşmasıdır.

Duyuş: Şemanın içeriğine ilişkin sahip olduğumuz duygulardır.

Düşmanca Saldırganlık: Amacı diğer bir kişiye zarar verme ya da onu incitmektir.

E

Engelleme: Kişinin amaca yönelik davranışının dışsal olarak bloke edilmesi.

Engelleme – Saldırganlık Modeli: Engellenenin, saldırganlığın güçlü bir belirleyicisi olduğunu öne süren kuramsal yaklaşım.

İ

İnanç: Bireylerin kendi duygularının bir yönü ile ilgili algıların ve tanımların meydana getirildiği sürekli duygular ağıdır.

İzlenim Oluşturma: Bir kişinin başka birisi hakkında genel bir yargıya varmak için, değişik bilgi kaynaklarını birleştirme sürecidir.

K

Kalıpyargı: Bir Sosyal grubun üyeleri hakkında yaygın bir biçimde paylaşılan genellemedir.

Kişilerarası Çekicilik: Bir kişinin başka bir kişiye yaklaşmasıdır.

Korelasyon: İki ya da daha çok değişken arasındaki ilişkidir.

Kötü Hissetme: Başkalarının yaşadığı olumsuzluklara verilen duygusal bir tepkidir.

Kuram: Bir konunun sistemli bir biçimde açıklanmasıdır.

Kültür: Doğanın ya da tanrının yarattıklarına karşılık, insanlığın yaşayarak yarattığı, öğrendiği, öğrettiği, aktardığı, geliştirdiği maddi manevi anlamda herşeydir.

Kültürleme: Bir toplumdaki kültürü, o toplumun bireylerine kazandırma sürecidir.

M

Model: Davranışın taklit edildiği ve uygun davranış için rehber olarak alınan kişidir.

Model Alarak Öğrenme: Değer verilen kişilerin davranışlarını gözlemleyerek öğrenmedir.

N

Nedensellik Yükleme: İnsanların yaptıkları ya da yapmadıkları davranışların nedenlerini anlamaktır.

Normatif Etki: Ödüller almak ya da cezalandırmaları önlemek isteğine bağlı uyumdur.

O-Ö

Olumluluk Yanlılığı: Tek Tek insanları, grup ya da nesnelerden daha olumlu değerlendirme eğilimidir.

Örneklem: Geniş bir evreden, evrenin özelliklerini temsil eden katılımcıların seçilmesiyle oluşturulan gruptur.

Özgeci Davranış: Herhangi bir biçimde, ödüllendirilme beklentisi olmaksızın bir başkasına yardım etmesidir.

P

Pasif Saldırganlık: Diğer bir kişiye zarar vermeyi ya da onu incitmeyi amaçlayan faaliyetsizlik halidir.

Pekiştirme: Davranışı izleyen ve organizma üzerinde hoşagidici bir etki yaratarak davranışın tekrar olma olasılığını arttıran uyarıcıların verilmesidir.

Prototip: Bir sınıfın özelliklerini en iyi temsil eden elemandır.

R

Rol Şemaları: Bunlar belli bir roldeki insanlar için eliminde olan, organize edilmiş kavramlardır.

S-Ş

Saldırganlık: Diğer kişiye fiziksel ve psikolojik olarak zarar vermeyi ya da incitmeyi amaçlayan davranıştır.

Seçkisiz Örneklem: Her potansiyel katılımcının örnekleme seçilme şansının eşit olduğu örneklemdir.

Sosyal Algı: Başka insanları ve olayları tanıma ve anlatma çabasıdır.

Sosyal Bilgi: Toplumsal dünyaya ilişkin bilgilerin yorumlama, analiz etme, anımsama ve kullanma biçimi.

Sosyal Hızlandırma: Diğer insanların varlığının bireysel performansı arttırdığı süreçtir.

Sosyal Karşılaştırma: İnsanların kendi yetenek ve fikirleri hakkında bilgi sahibi olmak için kendilerini diğerleriyle karşılaştırma sürecidir.

Sosyal Kategorizasyonu: Sosyal dünyanın belirli özellikler (cinsiyet, yaş, ırk din vb.) temelinde gruplara bölünmesidir.

Sosyal Kimlik: Bireyin bir gruba aidiyeti ile elde edilen kimliktir.

Sosyal Norm: Bir grup tarafından belirlenen ve zorunlu tutulan davranış ve inanç ölçütüdür.

Sosyal Öğrenme Kuramı: Sosyal davranışların direkt pekiştirme ve model alma yoluyla öğrenildiğini öne süren kuramsal yaklaşımdır.

Sosyal Psikoloji: Bir bireyin, davranış, duygu ve düşüncelerinin başkalarının gerçek ya da hayal edilen varlığından nasıl etkilendiğinin bilimsel yollarla araştırılmasıdır.

Sosyal Sınıflama: İnsanları ortak özelliklerine göre gruplara ayrılmasıdır.

Şiddet: Diğer kişiye fiziksel olarak zarar vermeyi amaçlayan davranıştır.

T

Temsiledici Örneklem: Evrenin özelliklerine oldukça yakın özelliklere sahip katılımcıların seçildiği örneklemdir.

Toplumsal Norm: Bir gruba mensup üyelerin nasıl düşünmesi ve davranması gerektiğine ilişkin kural ve beklentileridir.

Tutum: Bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturulan eğilimdir.

U

Uyum: İddiasız ve uzlaşıcı bir davranışın ifade edilmesidir.

Y

Yanılıcı ilişki: Gerçekte aralarında çok az ya da hiçbir ilişki yokken: iki değişkenden birinin diğeriyle ilişkili olduğu inancıdır.

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

Z

Zıtlık Etkisi: İlk edinilen izlenime bağlı olarak, sonrasındaki izlenimlerin daha olumlu ya da olumsuz olmasıdır.