

SOSYAL PSİKOLOJİ

ÖĞR. GÖR. AYSU GÜL ŞANLI

Bir psikoloji deneyine katılıyorsunuz ve sadece mandalları çevirerek hayatınızın en sıkıcı anlarını geçiriyorsunuz

Ayrılmak üzereyken araştırmacı bir iyilik yapmanızı istiyor, gelen her bir katılımcıya bunun ne kadar eğlenceli olduğunu anlatırsanız her bir kişi için 1 dolar vereceğini belirtiyor

2 çelişi yaşarsınız

- «görevin sıkıcı olduğuna inanıyorum ama
- küçük bir mazeretle (1 dolar) ilginç olduğunu söyledim»

▪ **BİLİŞSEL ÇELİŐKİ**

▪ **Bu durumda tutum değiştirmek en kolaydır**

▪ **Dolayısıyla davranışımız tutumlarımızı değiştirebilir**

Sigara içen bireylerde bilişsel gelişkiyi azaltmak için;

- **Bilişlerini değiştirmek** (çok da sigara içmediğini zaten bırakacağını düşünmek)
- **Bilişin algılanan önemini değiştirmek** (sigara kanser sebebidir kanıtlarını zayıf bulmak)
- **Yeni bilişler eklemek** (sağlıklı beslenme ve fiziksel egzersizlerin telafi edeceğini düşünme)
- **Bilişlerin birbiriyle ilişkili olduğunu inkar etmek** (sigaranın kanserle hiçbir ilişkisi olmadığına karar vermek)

SOSYAL BİLİŞ: İnsanların başkalarını ve kendilerini anlamlandırdıkları bilişsel süreçler

- Başkaları ile ilgili neyin iyi olup olmadığına nasıl karar veriyoruz?
- Başkalarının özellikleri hakkında nasıl kanıya varıyoruz?

İzlenim oluşturma

- Sosyal psikologlar tarafından «Bir kişiye dair genel bir izlenim oluşturmak için o kişinin hakkında bilgileri organize ettiği süreç» de incelenmektedir
- rn: Bir deneyde öğrencilerden yeni bir ğretim üyesini değerlendirmeleri istenir. 2 gruba ayrılır, bir gruba sıcak, alışkan, eleştirel, pratik olduğu bir gruba soğuk, alışkan, eleştirel, pratik olduğu belirtilir.
- Her iki gruba da aynı şeyleri anlatmasına rağmen iki grup da kendilerine belirtilen şekilde değerlendirmiştir
- İzlenim oluştururken «temel özelliklere» dikkat etmişlerdir

Yükleme kuramı:

- 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.
- Davranışın nedenlerini araştırırken **Durumsal nedenler-kişisel nedenlere** bağlarız

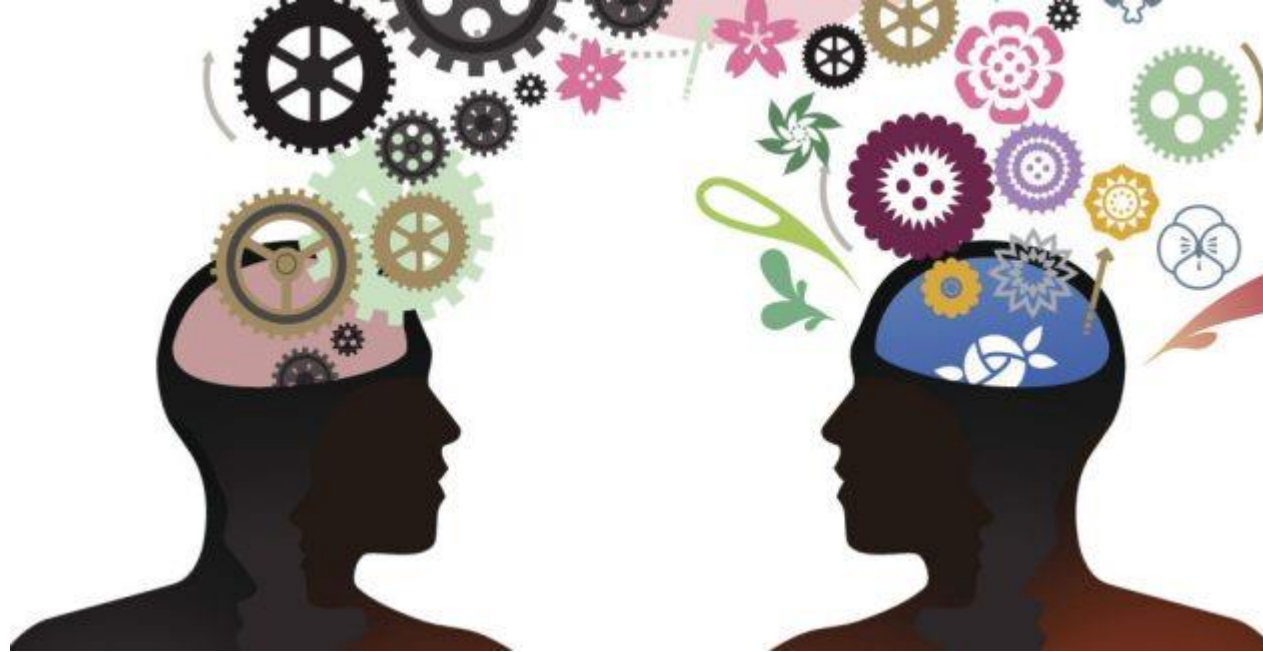
Hale etkisi:

- Olumlu özellikleri olan bir kişinin benzer başka da olumlu özelliklere sahip olacağı fenomenidir
- Bu durumun tersi de gerçekleşebilir



Varsayılan benzerlik yanlılığı:

Yeni tanıyor olsa bile diğerlerinin kendine benzediğini düşünme eğilimi



Kendine hizmet eden yanlılık:

- Başarıyı kişisel faktörlere (beceri-yetenek-çaba),
- Başarısızlığı çevresel faktörlere yükleme eğilimi
- **Öğretmen kötü not verdi!**



Temel yükleme hatası

- Diğerlerinin davranışlarını aşırı biçimde kişisel özelliklerine bağlama **durumsal nedenlerini önemini kabul etmeme**
- rn: sık sık işe geç gelen biri için, evde bakıcıyı beklediği için geç kaldığı yerine tembelliğinden uyanamadığı için geç kaldığını düşünme eğiliminde olmak

SOSYAL ETKİ VE GRUPLAR

GRUP

1. Birbirleriyle etkileşim halinde
2. Kendilerini grubun parçası olarak algılayan
3. 2 ya da daha fazla kişi

İnsanlar hangi durumlarda uyma davranışı gösterir?

- Ait hissettikleri grubun beklentilerini karşılamak için,
- Belirsizlik durumu söz konusu olduğunda

Sponsored by



Designed for non-commercial use

To remove branding, please use Freemake Premium Pack

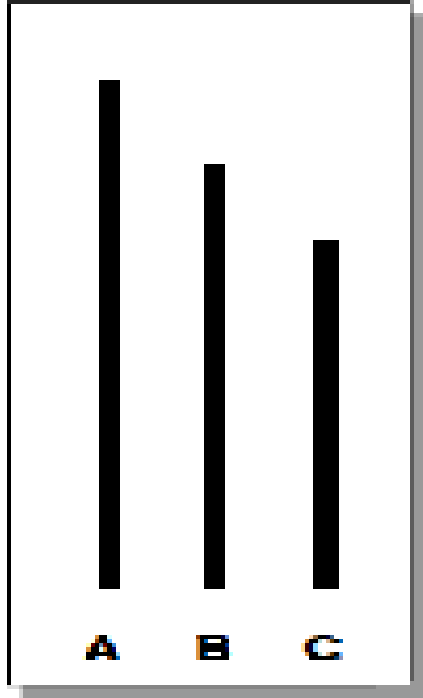
Sosyal baskının 3 türü bulunmaktadır

➤ Uyum

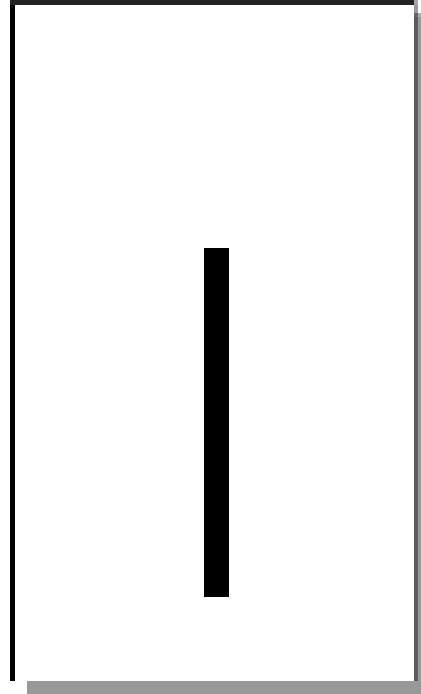
➤ Norma uyma

➤ İtaat

UYMA DENEYİ: SOLOMON ASCH



1. KART



2. KART

Gerçeklik apaçık ortada



TESPİT EDİLEN BULGULAR

1. **Grubun özellikleri:** grubun çekiciliği-kişinin gruptan düşük statüde olması
2. **Bireyin tepki verdiği durum:** insanların alenen tepki verdiği durumda gizlice tepki verdikleri duruma göre daha yüksektir
3. **Görevin türü:** belirsiz görev ve sorular üzerinde çalışan insanlar baskıya daha açıktır
4. **Grupta uyum:** grubun tamamının aynı fikirde olması uyma davranışını artırır. Bir kişi bile karşı görüş belirtirse uyma davranışı düşer

NORMA UYMA: DİREKT SOSYAL BASKIYI KABUL ETME

➤ Uyma davranışının gelişmesi için kullanılan teknikler:

❑ **Kapıda ayak tekniği;** satıcının küçük bir numuneyi kabul etmenizi sağlayıp daha büyük teklifte bulunması

❑ **Yüze kapı çarpma tekniği;** yardım toplayan biri 500 dolar bir ücret ister, sizin bütçeniz için fazla olduğunu belirttiğinizde 10 dolarlık katkı yapabilir misiniz diye sorar.

❑ **Hepsi bu değil tekniği:** satıcı şişirilmiş fiyatta bir anlaşma sunar. Daha sonra teşvik indirimi ya da bir bonus daha sunar



MILGRAM İTAAT DENEYİ

- Deneyci hafızayı geliştirmek için yeni bir yol olduğunu belirtir,
- Liste halinde kelimeleri öğretmek ve daha sonra teste tabi tutmak
- Hata yaptıklarında git gide artan elektrik şoku vermek
- Elektrik şoku- 15-450 volt arası
- Katılımcıların %65 öğrencileri cezalandırmak için en yüksek 450 voltu kullanmışlardır
- II. Dünya savaşı sonunda Nazi askerleri sadece emirlere uyduklarını söylemişlerdir.

STEREOTİPLER, ÖNYARGI VE AYRIMCILIK



- «O bir Amerikan»
- «O bir Çinli»
- «O bir Kadın» «O bir gey»
- **Stereotip:** belli bir gruba dair genelenmiş inanç ve beklentiler
- **Önyargı:** bir gruba dair negatif (ya da pozitif) değerlendirmeler. Sosyal psikologlar genellikle negatif önyargıya odaklanmıştır
- Yaygın stereotip ve önyargılar; ırksal-dinsel-cinsel-etnik temellidir
- **Ayrımcılık:** insanların belli bir gruba üye olmalarından kaynaklı karşılaştığı davranışlar (olumlu-olumsuz)

OLUMLU VE OLUMSUZ SOSYAL DAVRANIŞ

İnsanlar özünde iyi midir? Kötü müdür?

Sevgi dolu, asil, diğergam olmak insanın doğası mıdır?

İnsan doğuştan saldırgan mıdır?

Hoşlanma ve aşk: kişilerarası çekim ve ilişkilerin gelişimi

- ✓ Yakınlık hoşlanmaya yol açar.
- ✓ Maruz kalmak (tekrar tekrar) yakınlığı artırır
- ✓ Benzerlik (tencere kapak benzetmesi)
- ✓ Fiziksel çekicilik (tüm şartlar uygunsa güzel=iyi denklemi)
- ✓ Mizah-sıcaklık-nezaket-açıklık-konuşkanlık-heyecan verici kişilik vb



SALDIRGANLIK-YARDIM ETME

➤ Saldırganlık: yaralayıcı ya da zarar verici niyetli davranış

- **İçgüdü yaklaşımları:** doğuştan gelen dürtüler neden olur. Hayvanlarda da vardır. Freud öncülerindedir. **Katarsis:** saldırgan enerjinin deşarj edilmesi
- **Engellenme-saldırganlık yaklaşımı:** engellenme saldırganlığa neden olur. Agresif ipuçları da önemlidir. (etrafta silah vb olanlar daha saldırgan tepkiler göstermiştir)
- **Sosyal öğrenme yaklaşımı:** ödül-ceza-öğrenme-taklit



Olumlu sosyal davranış

- Bir olayda yardım edip etmemek çevredeki birey sayısından etkilenir
- Sorumluluğun dağılması: önemli bir müdahale gereken olayda çevredeki bireyler arasında sorumluluğun dağıldığı hissi.

Yardıma etme süreci yaklaşımına göre yardıma etme kararı 4 adımda verilir;

- Yardıma gereken kişi-olay-durumu fark etme
- Olayı yardıma gerektiği yönünde yorumlama
- Yardıma etme sorumluluğu hissetme (bir seyircinin uzmanlığı etkiler)
- Yardıma edip etmeyeceğine ve nasıl yardıma edeceğine karar verme

Diğergamlık=özgecilik=fedakarlık içeren yardıma

