SOSYAL ETKİ: UYMA, RAZI OLMA VE İTAAT DAVRANIŞLARI

• I. SOSYAL ETKİNİN ANLAMI, ÖNEMİ VE KAYNAĞI • A. Sosyal etkinin anlamı

• Toplumun veya çeşitli grupların insan yaşantısı davranışı üzerindeki çok yönlü etkisine özetle “sosyal etki” denebilir.

• Sosyal etkinin çerçevesi davranış kalıplarından, yeme içme alışkanlıklarına; mimari uygulamalardan, estetik anlayışa kadar her şeyi etkileyebilecek ölçüde geniştir.

• B. Sosyal etkinin önemi • Sosyal etki sonucu meydana gelen gruba uyma davranışı, kişilerin ‘benzerliğini’ ve dolayısıyla sosyal davranış düzenliliğini yaratır. Sosyal davranışın düzenli olması sonucu da, bireyler başkalarının davranışını önceden tahmin edebilir ve kendi davranışlarını da ona göre ayarlayabilirler.

Sosyal Etki

Uyma Benzerlik

• C. Sosyal etkinin gücü ve kaynağı • • Sosyal etki çeşitli kaynaklardan beslenir ve bunların her biri uygun bir şekilde davranışın kontrolüne katkıda bulunur.

• Sosyal etkinin gücünün kaynakları:

– Ödül, – Baskı, – Uzmanlık, – Bilgi, – Referans gücü – Yasal otorite.

Sosyal etki kişi üzerindeki gücünü belli şartlara bağlı olarak gösterir. Bu gücün etkisini göstermesi çoğunlukla bazı ön koşulların gerçekleşmesine bağlıdır.

Sosyal etkinin, birey üzerinde çeşitli derecelerde etki yapmaktadır ve üç faktöre bağlı olarak bu etkisini göstermektedir: 1. Güç 2. Yakınlık 3. Sayı

Etkilenmeye meyilli olma Etkilenmeye karşı direnç

İtaat Boyun eğme Uyma Savunma Hak iddiası Bağımsızlık

•Şekil 3. Sosyal Etki Birey Üzerinde Çeşitli Derecelerde Etki Yapar

Tablo 1. Sosyal Etkinin Zayıf ve Güçlü Olma Şartları

Eğer kaynak: – Hedef kişiye göre güçlü, yetkili, önemli ve otoriter ise – Hedefteki kişiye fiziksel olarak yakınsa – Sayıca çoksa ve özellikle birleşik bir grup halinde bir baskı varsa,  ETKİ EN YÜKSEK

Eğer kaynak:

- Hedef kişiye göre zayıf, düşük statülü, yetkisiz ve önemsiz ise - Hedefteki kişiye fiziksel olarak uzaksa – Hedef sayısı fazla ise ya da grup içerisinde görüş ayrılıkları varsa • DİRENÇ EN YÜKSEK,

• II. SOSYAL ETKİNİN TÜRLERİ • A. Uyma (Conformity) • Uyma, normatif grup beklentilerini karşılamaya yönelik davranışlardır. Başka bir tanımda da, “uyma davranışı, bir kişinin kendi görüşünü ve düşüncesini grubun görüş ve düşüncesi doğrultusunda değiştirmesi” şeklinde açıklanmaktadır. • Toplumda geçerli olan genel kurallara uyum gösterme, sosyal ilişkilerin temelini oluşturur. Toplumsal uyumun sosyal psikolojideki belirli bir şekline uyma davranışı denir. • Uyma davranışının derecesi baskının gücüne bağlı olarak artar veya azalır.

• 1. Grup Baskısı ve Uyma Davranışı • Herkes bir grubun üyesi durumundadır. Aile, sınıf arkadaşları, iş arkadaşları vs. bizim için önemli referans gruplarını oluştururlar.

• Sosyal gerçekliğimizi tanımlamak ve güçlendirmek için bu gruplara gereksinim duyarız. Tutum, tavır ve davranışlarımız üzerinde söz konusu grupların önemli etkisi vardır. • Bir toplumda uyma adını verdiğimiz davranış ve inanış benzerliği büyük ölçüde gereklilik ve öğrenme sonucudur. • Uyma davranışı toplumsal yaşam için zorunludur.

Gruplar açısından bakıldığında, gruplar üyelerinden, oluşturulan birtakım standart davranışlara uymalarını bekler. Norm adı verilen bu kurallar aşağıdaki fonksiyonları yerine getirir:

• Normlar grubun devamlılığını kolaylaştırır. • Normlar beklenen davranışları basitleştirir. • Beklenen veya beklenmeyen davranışların belirlenmesi konunun veya davranışın diğer üyelere zarar vermesini engeller. • Normlar grup değerlerinin ortaya konmasında kolaylık sağlar.

• Normatif beklentiler karşısında kişiler dört farklı tepki biçimi ortaya koyar:

• Uyma • Bağımsızlık • Uyum Karşıtı Olma • Değişkenlik

2. İnsanlar Niçin Uyma Davranışı Gösterirler? Uyma davranışının, insanın sosyal çevreye uyumunu kolaylaştırıcı çok önemli fonksiyonları üstlendiğini söylemek mümkündür. Bu sayede toplumun üyeleri, hiç değilse belli bir dereceye kadar, başkalarının nasıl davranacağını, belirli değerlere bağlı kalacaklarını, belli davranışları nasıl yorumlayacaklarını vb. kestirebilirler. Ayrıca grupla ters düşerek alay konusu olmaktan korkan birey, toplumsal kural ve normlara uyarak yanlış anlaşılmalardan ve istenmeyen sonuçlardan da böylece kaçınmış olacaktır.

3. Uyma Davranışı Açısından Yapılan Bazı Önemli Araştırmalar • a. Şerif ‘in “Grup Normunun Oluşması” deneyi: • Şerif bu araştırmasında otokinetik etki diye bilinen bir görsel algı yanılgısından faydalanmıştır. Tamamen karartılmış bir odada hareketsiz duran bir ışık noktasına bir süre gözümüzü kaydırmadan bakarsak, ışık aslında yerinde durduğu halde onu hareket ediyormuş gibi görürüz. Bu olgudan yararlanarak Şerif bir dizi araştırma yapmıştır.

• Sosyal etki ve uyma davranışının anlaşılması bakımından bu araştırmanın önemi büyüktür. Birer yargı standardı geliştirmiş olan bireyler, grup halindeyken ortak bir standarda doğru yönelmekte, bu şekilde bireysel olarak geliştirdikleri sübjektif gerçeğin yerine grubun geliştirdiği sosyal gerçek geçmektedir. Belirli bir konuda bir grup normunun (standardının) nasıl oluştuğu bu deneyde gösterilmiştir

• b. Asch ’in “Uyma” Deneyi: Asch laboratuarda belirli sayıda bireylerden meydana gelmiş gruplara birçok kart çifti göstermiştir. Her bir çift kartın birinin üstünde çeşitli uzunlukta üç çizgi diğerinde ise tek bir çizgi olup bu tek çizgi diğer karttaki üç çizgiden biriyle aynı uzunluktadır. Deneklere tek çizginin uzunluk bakımından diğer karttaki çizgilerden hangisine benzediği sorulmuştur. Çok sayıda deneğin kullanıldığı bu araştırmada her üç denekten birinin diğerlerinin kararlarına uyduğu bulunmuştur. Deneklerle konuşulmuş ve bütün denekler çoğunluğun değerlendirmesini göz ardı etmediklerini ifade etmişlerdir.

4. Uyma Davranışı Üzerinde Etkili Olan Faktörler a. Grubun etkisi

• i. Grupta Söz Birliği • ii. Grubun Uzmanlık Derecesi • iii. Grupta Sargınlık (Group Cohesion) • iv. Grubun Büyüklüğü • v. Grup Düşüncesi • vi. Sosyal Kaytarma • vii. Bireyselliğin Yok Olması • viii. Azınlık Etkisi • ix: Grup Kutuplaşması (Group Polarization)

b. Bilgi ve güven Diğer insanlar önemli bir bilgi kaynağıdır. Gruba güvenmesi ölçüsünde uyma eğilimi artacaktır. Gruba çok fazla güvenir, yanılmaz olduğunu düşünürse, kendi fikrinin doğru olduğundan oldukça emin olduğu durumlarda bile, ona katılacak yani uyacaktır. Bu tür bir uymaya ‘benimseme’ adı verilir c. Ters Düşme Korkusu Kendinden farklı bir grupla karşılaşan bir birey, ters düşmek, dışarıda kalmak istemez. Eğer görüşlerine karşı çıkarsa grup üyelerinin kendinden hoşlanmayacaklarından, iyi davranmayacaklarından ve onu bir asi olarak göreceklerinden korkar. Bu sonuçlardan kaçınabilmek için uyma eğilimi gösterir. d. Ortamın Belirsizliği Bireyler ortamda bir belirsizlik sezdiklerinde ya da alınan kararların doğruluğundan şüpheye düştüklerinde uyma davranışı gösterme ihtimalleri azalmaktadır. Bazı durumlarda ise belirsizlik uyma davranışının gerçekleşme ihtimalini artırmaktadır. e. Bireyin Kendine Güveni Bireyin kendi yeteneğine olan güvenini arttıran her şey uymayı azaltacaktır. İnsanlar emin olmadıklarında, diğerlerinin davranış ve inançlarını benimsemeye daha eğilimlidirler. f. Özdeşleşme İnsanlar bazen başkalarına benzeyebilmek ya da bir grubun belirlediği insan tipine uygun hareket etmek için çaba gösterirler. g. Bağlanma Uymayı etkileyen diğer bir değişken de bireyin başlangıçtaki yargı ya da düşüncesine bağlanma derecesidir. h. Bireyin Özellikleri Aynı durumda bile insanların gösterdikleri uyma derecesi bakımından çok büyük bireysel farklılıklar mevcuttur. Zekâ, eğitim, kendine saygı duygusu vb. insanları daha bağımsız kılmaları ve uymayı azaltmaları gerektiği düşünülür.

ı. Cinsiyet Farklılıkları Kadınların erkeklerden daha uymacı davrandıkları görülmüştür. i. Ödül, Ceza ve Tehditler Ödül ve cezalar iyi bilinen uymayı kurgulama araçlarındandır. j. Ortamdan Kaynaklanan Baskı İnsanlar bir pozisyona geldikten sonra bu pozisyon ile tutarlı davranış taleplerine uyum göstermeye daha istekli olacaklardır. k. Hawthorne Etkisi Çevresiyle oynayarak, diğerlerinden ayırarak, yaptığı işi özellikle gözleyerek bir kişinin kendini özel biri olarak hissetmesini sağlamak onun üzerinde büyük bir baskı yaratır. Kendinden bekleneni bilirse ve direnmek istemesi için ortada özel bir neden yoksa bu beklentiye uymak için her şeyi yapacaktır. l. Dış Baskının Sınırları Uymayı artırma yönünde diğer bir yaklaşım da bireyi, üzerinde belli belirsiz bir baskı yaratmak ve karşı çıkmayı güçleştirmek için düzenlenmiş kontrollü bir ortama sokmaktır. m. Karşı Tepki Dış baskıyı artırma bazen uymayı artıracağı yerde azaltır. Belirli koşullar altında çok fazla baskı kişinin kendinden istenenin tersini yapmasına neden olur n. Adlandırma (Etiketlendirme) Eğer insanların kendi gözlerindeki imgelerini sözel bir ad vererek ya da etiketlendirerek pekiştirirseniz bu onları verdiğiniz ad ya da etikete uygun davranmaya eğilimli kılacaktır. o. Duruma Uygun Güdü Uyarılması İnsanlar bir dizi farklı nedenle uyma davranışı gösterirler. Uymanın olup olmayacağı bir ölçüde durumun o anda birey için önemli olan belirli bir düşünce ya da kaygıyı ilgili hale getirip getirmediğine bağlıdır.

B. Razı Olma – Boyun Eyme (Compliance) • Sosyal etkiye karşı bireyin vermiş olduğu bir diğer karşılık da razı olma veya boyun eğme davranışıdır. Burada karşıdan gelen bir isteği kabul etme ve rıza gösterme söz konusudur. • Razı olma sürecinde kişi karşı tarafın sergilediği davranış ve düşünceleri ya da isteklerini içtenlikle benimsemeyebilir, hatta onların yanlış olduğunu bile düşünebilir. Ancak böyle düşünmesine rağmen çeşitli şartlara bağlı olarak belli ölçüde tepki vermeye razı olur.

•İnsanların çeşitli isteklere daha kolay razı olmalarını sağlayabilmek açısından bazı temel psikolojik prensiplerden bahsetmek mümkündür:

•1. Dostluk, Sevgi ve Yakınlık Prensibi •Göze girme/ sevdirme •Cazibenin kullanılması •Diğer araçlar (hediye verme, iltimas geçme ve onaylama gibi davranışlar)

•2. Sorumluluk ve Tutarlılık Prensibi •“Azdan başlama” ya da “Adım atma” tekniği. – Azdan başlama tekniği’nin aşamaları: • 1. Adım: Küçük bir istekle başlayarak anlaşmayı garanti altına alıp. • 2. Adım: Daha sonra daha büyük isteklerde bulunmak.

•“Olta atma yaklaşımı – Olta atma tekniği’nin adımları aşağıdaki gibidir: • 1. Adım: Cazip bir teklifle anlaşmayı garanti altına aldıktan sonra, • 2. Adım: Görünmeyen ya da ek bir takım maliyetleri göstererek isteğin boyutunu büyütmek.

• 3. Kıtlık Prensibi • Nadir bulunan değerli şeyleri insan daha çok arzu eder (Hard to Get). • Zamanın sınırlı olması

• 4. Karşılıklılık/Mütekabiliyet Prensibi Mütekabiliyet prensibi kapsamında en sık kullanılan teknikler şunlardır: – Kapıyı yüzüne çarpma/Büyük istekle başlama tekniği (Door-in-the-face technique). • 1. Adım: Önce reddedilecek olan büyük bir ricayla başlanır • 2. Adım: Takiben daha makul bir istekte bulunulur

– Hepsi bu değil tekniği • 1. Adım: Başlangıçta etkileyici bir teklifte bulunulur, • 2. Adım: Hemen ardından ürünün fiyatında bir indirime gidilebileceği ya da başkaca avantajlardan bahsedilir.

– Borca sokma tekniği.

• 5. Sosyal Onay Prensibi • 6. Otoriteye Başvurma Prensibi

C. İtaat Davranışı İtaat Davranışının Tanımı ve Anlamı • İtaat, kişinin üyesi olduğu grubun düşünce ve davranışlarına kayıtsız şartsız uymasıdır.

İtaat Davranışının Sonuçları ve Bu Davranışı Etkileyen Faktörler • Yasal otoriteye itaat eğilimi, bireyin inanç ve çeşitli çekincelerine ters düşse dahi insan doğasının bir parçasını temsil ediyor gibi gözükmektedir. • Otoritenin gücü tamamen sembolik unvan ya da kıyafet gibi şeylerden kaynaklanabilmektedir. Her hangi bir geçerli yasal otorite değeri taşımadığı zamanlarda bile bu güç kendisini gösterir.

Tablo 2. Otoriteye Karşı İtaat Davranışını Arttıran Ortam Faktörleri.

Otoritenin Özellikleri

Yüksek statü Algılanan meşruluk Cezalandırıcıya olan yakınlık

Kurbanın Özellikleri

Kurbanın canavarlaştırılması “insanlıktan çıkarılması -robotlaştırılması” Cezalandırıcıdan uzaklık

Durumsal Özellikler

Kişisel sorumluluğun hisssedilmemesi Derece artışı (kariyerde ilerleme) İtaatkar olmayan diğer insanların bulunmayışı Gurup düşüncesi

• Otoriteye itaat için çeşitli baskılar zorlamasına rağmen, itaat kaçınılmaz değildir. • Eğer birey otoriteye direnç gösterdiğinde sosyal bir destek görüyor; bu güdü ve davranışları sorgulaması ve otorite figürünü yargılaması cesaretlendiriliyorsa otoriteye karşı direncin arttığı görülmektedir.

• Bununla birlikte yasal otoritenin önemli sosyal işlevleri de vardır ve onu yalnızca olumsuz anlamda değerlendirmemek gerekir. Polisler, yargıçlar vb. güçlerini yasal bir otoriteden almadıkları takdirde görevlerini yapamazlar. • Sonuçta otoriteye itaat biçimsel ve informel pek çok sosyal ilişkide son derece yaygın olarak yer almaktadır. Onu ne tamamıyla kötü ne de tamamen iyi olarak değerlendirmemek gerekir.