

2.ÜNİTE – İKİNCİ BÖLÜM

PSİKOLOJİNİN TEMEL SÜREÇLERİ

KONU BAŞLIKLARI

12. GÜDÜLENMEYİ ORTAYA ÇIKARAN VE ETKİLEYEN FAKTÖRLER

- 12.1 Dürtü Ve Güdüler
- 12.2 GÜdülenme Süreci:
- 12.3 GÜdü Türleri
- 12.4 Fizyolojik Ve Sosyal GÜdülerin Karşılaştırılması
- 12.5 Maslow'un İhtiyaç Piramidi

13. DUYGU VE DUYGU TÜRLERİ

- 13.1 Duygu
- 13.2 Genel Uyarılmışlık Hali
- 13.3 Duygu Çeşitleri
 - 13.3.1 Haz
 - 13.3.2 Korku
 - 13.3.3 Kaygı
 - 13.3.4 Öfke
 - 13.3.5 Saldırganlık
 - 13.3.6 Çatışma
- 13.3 Duyguların Davranışlara Etkisi

14. BİLİNÇ VE BİLİNÇALTI

- 14.1 Bilinç
- 14.2 Bilinçaltı
- 14.3 Dikkat
- 14.4. Farklı Bilinç Durumları
 - 14.4.1 Uyanıklık
 - 14.4.2 Uyku
 - 14.4.3 Rüya
 - 14.4.4 Hipnoz
 - 14.4.5 Meditasyon
- 14.5 Bilinci Olumsuz Etkileyen Durumlar

15. SOSYAL ETKİLER

- 15.1 Sosyal Psikoloji
- 15.2 Sosyal Etki Ve Sosyal Davranış
- 15.3 Sosyal Uyum
- 15.4 Sosyal Uyum Davranışını Etkileyen Faktörler
- 15.5 Sosyal Biliş Ve İletişim Becerileri
- 15.6 Tutumlar Ve Önyargılar
- 15.7 Tutumların Öğeleri
- 15.8 Tutumların Özellikleri
- 15.9 Tutumların İşlevleri
- 15.10 Önyargı

16. SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİLER

17. ROLLER VE BEKLENTİLER

18. SOSYAL GRUPLARIN BİREYE ETKİSİ (GRUP DİNAMIĞI)

19. LİDERLİK

12. GÜDÜLENMEYİ ORTAYA ÇIKARAN VE ETKİLEYEN FAKTÖRLER

12.1 DÜRTÜ VE GÜDÜLER

İhtiyaç: Organizmada bir şeyin eksikliğinin duyulmasıdır.

ÖRNEK: Açlık

Dürtü: İhtiyaçların karşılanması için organizmada oluşan itici güce denir.

ÖRNEK: Açlık hissi

Güdü: Organizmayı uyararak davranışa hazırlayan ve davranışta bulunmasına neden olan uyarıcıya güdü (Motiv) denir.

ÖRNEK: Yemek yeme isteği

Güdülenme: Organizmanın iç veya dış uyarıcıların etkisiyle harekete hazır hale gelerek bir davranışta bulunması ve doyuma ulaşmasına motivasyon (güdülenme) denir.

ÖRNEK: Yemek yiyip doyuma ulaşma

* İhtiyaç karşılanan güdüler geçici olarak ortadan kalkarlar.

12.2 GÜDÜLENME SÜRECİ:



12.3 GÜDÜ TÜRLERİ

Güdüler İkiye Ayrılır:

A- İÇGÜDÜLER (Fیزیyolojik – Birincil güdüler)

Doğuştan gelen, öğrenilmemiş, neden yapıldığı bilinmeden yapılan ve sonradan değiştirilemeyen türe özgü davranış kalıplarına İç Güdü denir.

İçgüdü ile refleks davranışlar arasında fark vardır.

Refleks: Belirli uyarıcılara karşı gösterilen ani ve istemsiz (irade ış) tepkilerdir. Refleksler kalıtsal ve otomatik tepkilerdir ve organizmayı zararlı uyarıcılar karşısında koruma görevini yapar.

Beş Temel İç Güdü Vardır:

Açlık, Susuzluk, Annelik, Cinsellik ve Korunma

B- SOSYAL GÜDÜLER (Fizyolojik – İkincil güdüler)

Fizyolojik güdüler giderilmeye çalışılırken, sosyalleşmeyle beraber sonradan öğrenilerek ortaya çıkan davranış kalıplarına ve zihinsel yapıya Sosyal Güdü denir.

ÖRNEK: Başarılı olma, zengin olma, saygınlık kazanma, toplumsal statü kazanma, toplumda kabul görme gibi...

NOT:

- Fizyolojik güdülerin bazı özellikleri yaşa ve olgunlaşmaya bağlı olarak sonradan ortaya çıkar.
- Fizyolojik ve sosyal güdüler karşı karşıya gelirse, fizyolojik güdüler baskın gelir.

12.4 FİZYOLOJİK VE SOSYAL GÜDÜLERİN KARŞILAŞTIRILMASI

FİZYOLOJİK GÜDÜLER	SOSYAL GÜDÜLER
* Birincil güdülerdir	* İkincil güdülerdir
* Doğuştan gelirler	* Sonradan kazanılırlar
* Öğrenilmemişlerdir	* Sonradan öğrenilirler
* Evrenseldir	* Toplumsal ve Kültürelidir
* Sonradan değişmezler	* Sonradan değiştirilebilirler
* Canlının kendisinin ve türünün devamını sağlar	* Bireyin toplumdaki statüsünü belirler

12.5 MASLOW'UN İHTİYAÇ PRAMİDİ



13. DUYGU VE DUYGU TÜRLERİ

13.1 DUYGU: Bireylerin, aldığı uyarıcıları geçmiş deneyimleri ve psikolojik yapısına göre algılamasıdır. Duygular bir genel uyarılmışlık halidir.

13.2 GENEL UYARILMIŞLIK HALİ: Duyu organlarının ve bilincin dıştan veya içten gelecek olan uyarıcılara karşı hazır olma halidir. Kısaca kişinin tüm dikkatini yakın çevresine odaklamasıdır. Sağlıklı bir insanda en düşük genel uyarılmışlık hali derin uyku, en yüksek uyarılmışlık hali ise dikkatlilik ve tetikte olma halidir.

13.3 DUYGU ÇEŞİTLERİ: Duygular bir his ve deneyimdir. Dilimizde duyguları ifade eden çokça kelime vardır. Ancak psikoloji bunların büyük bir kısmını (gözlenebilirlik ve ölçülebilirlik ölçütleri nedeniyle) ele almamıştır. Psikolojinin en fazla incelemiş olduğu duygu çeşitleri; haz, korku, kaygı, öfke ve saldırganlıktır.

13.3.1 HAZ: Bir dürtü veya güdüyle ilgili hedefe ulaşıldığında ve onun doyumu sağlandığında duyulan histir. Bireyde Uyarıcı-Davranış ilişkisinde olumlu duygular oluşmasıdır. Haz veren uyarıcılar insan gelişimi boyunca değişir.

ÖRNEK: Üç yaşındaki bir çocuk oyuncak arabayla oyun oynamaktan büyük haz duyarken, otuz yaşındaki bir kişi aynı hazzı duymayacaktır.

13.3.2 KORKU: Karşılaşılan veya beklenen bir tehlike karşısında kişinin psikolojik ve fizyolojik tepkiler göstermesine neden olan olumsuz duygulardır. Korkunun temelinde korunma içgüdüğü vardır. Her canlı kendini güvende hissetmek ister. Güven duygusunu tehlikeye atacak uyarıcılar ya da beklentiler korku duygusunun oluşmasına neden olur. Korkular da haz gibi insan gelişimi içinde değişir. Özellikle yaşamın ilk yıllarında bazı korkular doğuştan donanımın bir parçası olarak kendiliğinden ortaya çıkar. Yeni doğanda korkuya, anne karnındaki fiziksel desteğin kaybolması ve şiddetli sesler yol açar. Sonra aniden ortaya çıkan yabancı ve tehdit edici nesnelere de eklenir. Bu nedenle çocuk karanlıktan, yalnız kalmaktan korkar. Korkuların çoğu deneyimler sonucu elde edilir. Bu korkular; travmatik bir yaşantı (depresyon, kaza), koşullanma, taklit ve dinlediği, duyduğu, tanık olduğu hikâyeler nedeniyle ortaya çıkar.

ÖRNEK: Yalnız kalmaktan korkma, canavardan korkma, doktordan korkma, polisten korkma gibi...

NOT: Korkularla fobiler birbirinden farklıdır.

13.3.3 KAYGI: Korkuya neden olan uyarıcılarla karşılaşma ihtimalinden kaynaklanan sürekli bir gerilim ve huzursuzluk halidir. Birey kaygı yaşarken kendini yetersiz bulur ve güvende hissetmez.

ÖRNEK: Sürekli olarak başarısız olacağını düşünmek, Başına kötü bir şeyler geleceğini düşünme.



13.3.4 ÖFKE: Fiziksel veya duygusal engellenme sonucunda ortaya çıkan aşırı ve ölçsüz saldırganlık davranışıdır. Öfke; engellenme, zarara uğratılma, haksızlığa uğrama, onaylanmama, sevgi ve saygı görmeme, genelleme yapma, model alma gibi nedenler sonucunda ortaya çıkar. Çocukluk, Ergenlik, yetişkinlik ve yaşlılıkta öfkenin kaynağı ve şekli değişiklik gösterir. Hayata ve insanlara olumlu bakmak öfkenin oluşmasını engellemek için en önemli yoldur. Öfke oluştuktan sonra öfkeyi kontrol etmek zor olsa da mümkündür. Öfkeye neden olan ortam ya da uyarıcılardan uzaklaşmak en önemli yöntemdir.

ÖRNEK: Öğrencinin, ödevini yırtan kardeşine öfkelenmesi.

13.3.5 SALDIRGANLIK: Saldırganlık bir duygu değildir. Fakat duyguların yol açtığı bir davranıştır. Öfke duygusunun ortaya çıkmasına neden olan bir davranıştır. Saldırganlık davranışı, içgüdüsel bir tepki olabileceği gibi model alarak öğrenme (taklit) ile de kazanılabilir. Saldırganlık davranışı ortaya çıkarken, saldırıya uğrayan, saldırandan güç ve imkân olarak daha zayıf durumdaysa bu duruma şiddet denir.

ÖRNEK: İki futbol takımı taraftarlarının birbirine saldırmaları.

13.3.6 ÇATIŞMA : Bireyi iki veya daha fazla güdünün aynı anda etkileyerek kararsızlığa düşürmesidir.

Üç Tür Çatışma Vardır:

A- Yaklaşma-Yaklaşma

B- Yaklaşma-Kaçınma

C- Kaçınma-Kaçınma

A- YAKLAŞMA-YAKLAŞMA: Kişi için olumlu iki durumdan birini seçmek zorunda kalması fakat seçim yapamamasıdır.

ÖRNEK: AÇLIK-UYKU

B- YAKLAŞMA-KAÇINMA : Belirli bir durumun kişi için hem çekici hem de itici özellik taşıması nedeniyle kararsız kalmasıdır.

ÖRNEK: Pasta yemek- Kilo almak

C- KAÇINMA-KAÇINMA : Birey için olumsuz iki durumdan birini seçmek zorunda kalması fakat hangisini seçeceğine karar verememesidir.

ÖRNEK : Ders çalışmak- Sınıfta kalmak , Denize düşen Yılana sarılır.

13.3 DUYGULARIN DAVRANIŞLARA ETKİSİ:

Duygular davranışları etkiler ve belirler. Bir davranışın anlaşılması büyük ölçüde o davranışa neden olan duyguların bilinmesi ile mümkündür. Örneğin, “dersi dinlememe” davranışına neden olan duyguları bilmeden bu davranışı anlamak ve bu sorunu çözmek mümkün değildir. Her davranışın bir duygusal alt yapısı vardır.

14. BİLİNÇ VE BİLİNÇALTI

14.1 BİLİNÇ: Bireyin içinde bulunduğu zaman, mekân ve durumun farkında olmasıdır.

14.2 BİLİNÇALTI: Bireyin yaşamı boyunca karşılaştığı her türlü aşırı duygunun bastırılarak depolandığı alandır. Bilinçaltı kavramını ilk kullanan kişi S. Freud'dur. Ona göre davranışlarımızın büyük bir bölümü bilinçaltı tarafından yönlendirilir. Freud bilinç ve bilinçaltı arasındaki ilişkiyi buz dağına benzetir.

Bilinçaltı, bireyin farkına varamadığı karanlık alandır. Yani bilinçli algılamamanın dışında kalan tüm zihinsel olayları içerir. Bilinçaltı ancak özel yöntemlerle (hipnoz, serbest çağrışım, telkin rüyaların incelenmesi) açığa çıkarılabilir. Ayrıca davranışları engelleyen yüksek zihinsel süreçler uykuda ortadan kalktığı için bilinçaltındaki olaylar rüyalarda kendiliğinden de ortaya çıkabilir. Kişinin davranış ve algılamalarının büyük kısmı bilinçaltında yürütülür.

14.3 DİKKAT: Duyu organlarının bilinçli olarak belirli bir konu ya da nesne üzerinde yoğunlaşmasıdır. Dikkat, nelerin farkına varılacağını ve bilinçte yer alacağını belirleyen bir süreçtir. Bilinci açık bir kişi aynı anda 7 ± 2 uyarıcıya dikkatini yoğunlaştırabilir. Bu nedenle dikkat bilinç ve farkındalığı sınırlar.

Genel olarak iki tür dikkat vardır: Edilgen dikkat ve etkin dikkat.

A) EDİLGEN DİKKAT (Pasif Dikkat): Dış uyarıcıların etkisiyle gerçekleşen dikkate edilgen dikkat denir.

ÖRNEK: Kişinin patlama olan yöne doğru aniden bakması

B) ETKİN DİKKAT (Aktif Dikkat): Bireyin, dikkatinin yönünü ve miktarını bilinçli olarak belirlemesidir.

ÖRNEK: Öğrencinin dikkatini ders anlatan öğretmene yoğunlaştırması.

Dört Tür Etkin Dikkat Vardır:

- Seçici dikkat,
- Odaklanmış dikkat,
- Sürdürülen Dikkat
- Bölünmüş dikkat

Seçici Dikkat: Uyarıcılar arasından bazılarının seçilmesidir.

ÖRNEK: Pek çok uyarıcı arasından ders anlatan öğretmenin seçilmesi.

Odaklanmış Dikkat: Seçilen uyarıcıya dikkatin yoğunlaştırılması yani odaklaştırılmasıdır.

ÖRNEK: Ders anlatan öğretmene ve anlattıklarına yoğunlaşılması.

Sürdürülen Dikkat: Seçilen ve odaklanan uyarıcıya dikkatin belirli bir süre sürdürülmesidir.

ÖRNEK: Ders anlatan öğretmenin anlattıklarına bir süre yoğunlaşmanın devam ettirilmesi.

Bölünmüş Dikkat: Kişinin aynı anda birden fazla uyarıcıya dikkatini yoğunlaştırmasıdır.

ÖRNEK: Öğrencinin ders anlatan öğretmenin konuşmalarına dikkat ederken aynı anda anlattıklarını not alması

14.4 FARKLI BİLİNÇ DURUMLARI

Bireyin bilinç durumları; uyanıklık, uyku, rüya, hipnoz gibi birbirinden farklı özellikler taşıyabilir. İnsan beyni, her bilinç düzeyinde farklı elektriksel faaliyetler üretir. Kişinin hangi bilinç düzeyinde olduğu, beynin ürettiği elektriksel faaliyetlerin ölçülmesi ile anlaşılabilir. Bu ölçüm tekniğine EEG denir.

EEG: Beyindeki sinir hücreleri tarafından hem uyanıklık, hem de uyku halindeyken üretilen elektriksel faaliyetin kağıt üzerine beyin dalgaları halinde yazdırılmasıdır.

14.4.1 UYANIKLIK: Kişinin çevresine olan dikkatinin en üst düzeyde olduğu bilinç halidir. Uyanıkken beyin alfa ve beta dalgaları yayar. Bilinç tamamen açıktır.

14.4.2 UYKU: İnsanın fiziksel ve psikolojik olarak dinlendiği, farkındalığın ortadan kalktığı, dikkatin en alt düzeye düştüğü bilinç düzeyidir. Fiziksel ve psikolojik olarak yeterli dinlenme için sağlıklı bir yetişkinin 7-8 saat uyuması gerekir. Uyku esnasında beyin delta dalgaları yayar. Uyku beş dönemden oluşur. Ortalama her 35 dakikada bir bu dönemler tekrarlanır.

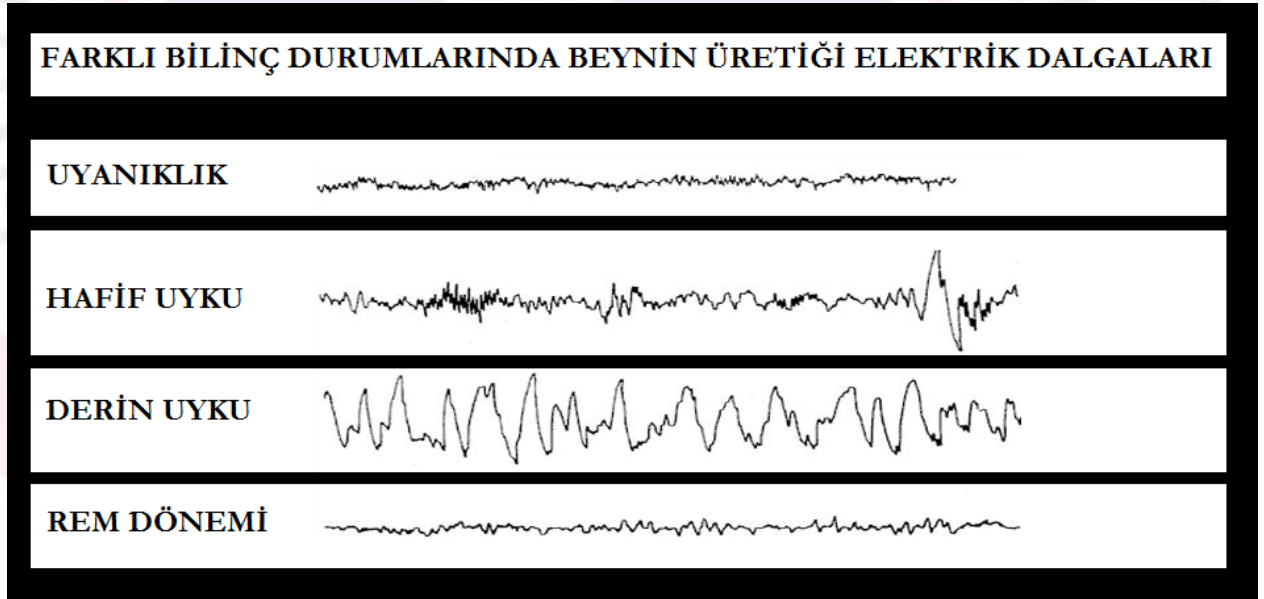
A) ALACAKARANLIK DÖNEMİ

B) HAFİF UYKU

C) DERİNLEŞEN UYKU

D) DERİN UYKU

E) REM DÖNEMİ



Uykunun hafif uykudan derin uykuya kadar evreleri vardır. Uykuda beş dönem görülür. İlk dördü *NONREM* (NREM), beşincisi ise *REM* dönemidir. 1.ve 2. dönemde uyku hafiftir, bu dönemde bulunanlar kolay uyandırılabilirler. 3. ve 4. Dönemde uyku derindir. Kolay uyandırılmazlar. NREM dönemlerinde metabolizma yeniden düzenlenir. Bedenin dinlenmesi sağlanır. Bu dönemde iyi uyunamazsa, sabah fiziksel yorgunluk hissedilir.

REM dönemine uykunun 90-120 dakikalarında geçilir. REM dönemi yetişkinlerde 5-10 dakika iken, daha küçük yaşlardaki bireylerde bu süre 15 dakikaya kadar çıkabilmektedir. REM'in toplam süresi uyku süresinin %20-25'i kadardır. REM döneminde uyku hafiftir. Rüyaların büyük bir bölümü (%80) REM uykusunda görülür. Birey REM uykusundan uyandırılınca büyük bir olasılıkla, rüya görmekte olduğunu söyleyecektir. Normal uyku süresince 5-6 kez REM ve NREM uyku dönemi olur.

Uyku, organizmanın kendini dinlendirme sürecidir. Uyku halinde bilinç pasif değil, aktiftir. Uyku sırasında beyin tam olarak uyumaz. Bazı uyaranlara karşı duyarlılığını korur. Mesela; cam açık kalmış ve oda soğumuş. Rüyada kar yağdığını görebilirsiniz. Veya bir anne, ağlayan bebeğinin sesini hemen duyup, uykudan uyanabilir.

Uykunun ana işlevi, organizmanın dinlenmesini sağlamasıdır. Uyku ile tüm sistemler otomatik olarak dinlenmeye geçer ve yeniden düzenlenir. Beyin, uykuda da aktivitesini sürdürür; uyanırken öğrendiklerini ayıklar, gruplar, depolar. Öğrenme sonu uyulması, geriye ket vurmaya azaltacağından öğrenilenlerin daha kalıcı olmasını sağlar. Yani unutmaya yavaşlatır.

14.4.3 RÜYA: Bireyin, bilinçaltı ve günlük yaşamdaki olaylardan oluşan etkileri imgesel yansımalarla uyku sırasında canlandırmasıdır. Rüyalar beyindeki görme merkeziyle ilgilidir. Bu yüzden kör olanlar sadece ses ile rüya görürler. Rüyalar üzerinde ses, ışık, sıcaklık, koku gibi fiziksel uyarıcılar ve şartlar, günlük yaşantılar, fizyolojik durum, beklentiler ve bilinçaltı etkenler etkilidir.

Rüyanın İşlevi: Rüyalar ruhsal yaşamı bozan endişe korku ve kaygıların şiddetini azaltır. Rüyalar bilinçaltı isteklerin şekil değiştirerek ortaya çıkmasına imkân vererek psikolojik rahatlama sağlar.

14.4.4 HİPNOZ: Kişinin bir uyarıcıya odaklanarak, çeşitli koşullanmalarla, bilinç kontrolünü geçici bir süre, başka bir kişiye bırakmasıdır. Hipnoz; telkin aracılığıyla ortaya çıkan yapay uyku halidir. Hipnoz altındaki kişinin iradesi durur ve hipnozu yapanın kontrolü altına girer. Kendisinin plan yapma, davranış başlatma istemi ortadan kalkar. Yani hareketleri irade dışıdır.

Hipnoz sırasında olanlar genellikle sonradan hatırlanmaz. Hipnoz anında kişi dış dünyaya kapalıdır; sadece hipnozu yapan kişinin etki ve telkinlerine açıktır. Bu nedenle birey, hipnozu yapan kişinin telkinleriyle kendini kolayca başka bir zamanda veya yerde hayal edebilir, gerçeklik algısı kaybolur.

Hipnoz sırasında kişinin bilinçaltına ittiği arzu ve istekler, bilinçliken hatırlanmayan şeyler, korku ve kaygılara yol açan olaylar ortaya çıkarılabilir. Bu nedenle psikiyatride bir inceleme tekniği olarak kullanılmaktadır. Hipnozla bireye zorlama olmadan bazı bilgiler benimsetilebilir. Ayrıca hipnoz ameliyatlarda, sigara, içki alışkanlıklarında, uyku bozukluklarında, motivasyon sorunlarında, kekemelikte de kullanılır.

14.4.5 MEDİTASYON: Kişinin dikkatini belli bir uyarıcıya odaklayarak vücut ritmini kontrol ederek rahatlama halidir. Meditasyon derin bir düşünme halidir. Yoga ve Zen olmak üzere iki çeşit uygulaması vardır. Meditasyon teknikleriyle öz kontrol, bedensel duruş ve solunum kontrolünü içeren alıştırmalar yapılır. Duyusal uyarım olabildiğinde azaltılarak, kişi kendi iç dünyasına odaklanır, dış dünyayı hemen hemen hiç fark etmediği bir bilinç haline girer.

Meditasyon kendini daha iyi hissetmek, gevşemek ve stresten kurtulmak amacıyla batı toplumlarında farklı şekillerde uygulanmaya da çalışılmaktadır. Bu tekniklerden biri TM (transendental meditasyon) diğeri biyogeribildirim (Biofeedback) dir.

14.5 BİLİNCİ OLUMSUZ ETKİLEYEN DURUMLAR:

- İlaçlar
- Alkol Ve Uyuşturucu
- Sağlık Problemleri
- Düzensiz Ve Yetersiz Uyku

15. SOSYAL ETKİLER

15.1 SOSYAL PSİKOLOJİ

Sosyal Psikoloji: Bireyin toplum içindeki davranışlarını ve toplumsal gruplar ile toplumun bu davranışlara etkisini inceleyen bilim dalına sosyal psikoloji denir. Sosyal psikolojinin amacı, insanların sosyal çevrelerini nasıl algıladıklarını, bu çevre konusundaki duygu ve düşüncelerinin nasıl oluştuğunu, sosyal etkileşimi ve insanların birbirini nasıl etkilediğini araştırmak ve açıklamaktır. Sosyal psikoloji ile sosyolojiyi karıştırmamak gerekir. Sosyal psikoloji bireyin toplumsal yaşamdaki davranışlarını, bu topluma etkilerini, toplumsal yaşamın ve örgütlerin bireyin davranışları üzerindeki etkilerini araştırırken sosyoloji toplum ve grup yaşamını, örgütleri (dernekler, sendikalar, kurumlar), bunların işlevde bulunma biçimlerini açıklamaya çalışır. Yani sosyoloji bireyleri ele almaz, bireylerin oluşturduğu yapıları (toplum, toplumsal gruplar, kurumlar) ele alır.

Sosyal psikolojinin inceleme konuları; tutumlar, önyargılar, sosyal normlar, itaat, ikna etme, kamuoyu, propaganda, moda, reklâm, grup ve liderlik konulardır. Kısacası sosyal psikoloji, bireyin davranışında sosyal etkileri ele alır.

15.2 SOSYAL ETKİ VE SOSYAL DAVRANIŞ

Sosyal etki: Bir kişinin tutum ve davranışlarının, bir başkasının varlığından etkilenmesine denir. Başka bir deyişle insanın diğer insanlarla birlikteyken, kendi başına olduğu durumlardan farklı davranmasıdır.

Sosyal Davranış: Toplumsal ilişkiler ve yönlendirmeler sonucu oluşan davranışlara sosyal davranış denir. Kişinin sosyal çevreye ve içinde bulunduğu gruba uygun davranışlarda bulunmasıdır.

ÖRNEK: Bir sinemaya gidip filmi beğenmemişsek, sırf arkadaşlarımız beğendi diye bizde beğendiğimizi söylüyorsak, bunu onlardan etkilendiğimiz için söylüyoruz. Bu sosyal etki sonucunda bulunduğumuz filmi beğenme davranışı da sosyal davranıştır.

15.3 SOSYAL UYUM: Sosyal etkiler sonucunda insanın çevreye göre davranışlarını düzenlemesine sosyal uyum denir. Davranışların çevreye uydurulmasıdır.

Üç Türlü Uyma Davranışı Vardır: İtaat, Benimseme, Özdeşleşme

a) İtaat: Bireyin istemediği halde, bir isteğe veya emire uymasıdır. İtaat sonucu görülen uyma davranışının temelinde, uyulanan uyan üzerindeki gücü ve kontrolü yatar. Ödül veya ceza verilerek kişinin itaat etmesi artırılabilir. Kişi hor görülmemek veya alay edilmemek için, içinde bulunduğu gruba uyma davranışı da gösterebilir.

ÖRNEK: Araba kullanırken emniyet kemeri takmayan bir kişinin polisi görünce emniyet kemerini takması.

b) Benimseme (ikna olma): Bireyin bir davranışı gerçekten istediği veya onun gerçekten doğru olduğuna inandığı için uyma davranışını yapmasına benimseme denir. Bu uyma davranışının temelinde inanma, kabullenme, içselleştirme vardır. Benimsemede (ikna olmada) mesajı verenin özellikleri, mesajın özellikleri ve mesajı dinleyenin özellikleri etkilidir. En kalıcı uyma davranışıdır.

ÖRNEK: Araba kullanırken kişi, etrafta polis olmamasına veya kendisini uyanan biri olmamasına karşın yine de emniyet kemeri takmışsa bu kuralın doğru olduğuna gerçekten inandığı (benimsediği) için yapmış demektir.

c) Özdeşleşme: Birey, bir kişinin veya bir grubun fikrine ona benzeyebilmek için uyma davranışını göstermesidir. Bu uyma davranışının temelinde uyulanın cazibesi ve değeri vardır. Değer verdiğimiz ve beğendiğimiz insanlara benzemeye çalışırız. Uyulanın, uyanın gözündeki değeri kaybolursa uyma davranışı da kaybolur.

ÖRNEK: Araba kullanırken babası emniyet kemeri takan bir gencin, kendisi araba kullanırken de emniyet kemeri takması

15.4 SOSYAL UYUM DAVRANIŞINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

a) Grubun Büyüklüğü: Grubu oluşturan kişilerin sayısı arttıkça uyma davranışı da artar. Bir görüş ne kadar çok desteklenirse, diğer insanlar da o görüşe uyma oranı o kadar artacaktır.

b) Yüz yüze olmasının etkisi: Yüz yüze davranışı sosyal etkinin şiddetini artırdığı için, yüz yüze ilişkilerde uyma davranışı da artmaktadır.

c) Grubun söz birliği etmesi: Herkesin aynı fikirde olduğu gruplarda uyma davranışı artar.

d) Prestij ve statünün (mevkiinin) etkisi: Algılanan kişi veya kişilerin statüsü ne kadar iyi ve yüksek ise uyma davranışı da o oranda artar. Yani grupta saygın ve uzman kişilerin bulunması uyma davranışını artırır.

15.5 SOSYAL BİLİŞ VE İLETİŞİM BECERİLERİ

Sosyal Bilış: Sosyal uyarıcıları algılama ve hakkında düşünceler oluşturmayı içeren bir süreçtir. Sosyal bilış, sosyal öğeler (diğer bireyler, gruplar, toplumlar) hakkında izlenim oluşturmayı içerir. İnsan sosyal bir varlıktır. Sosyal yapı içinde davranışta bulunan bireyin, bu yapıyı oluşturan bireyleri anlaması, onlar hakkında bir düşünce oluşturması gerekir.

Şemalar: Gerçeklerin bellekte tutulduğu basit şekilleridir. Bireyler sosyal çevreyi, değişmeye karşı dirençli olan “Şemalar” yoluyla algılar. Sosyal uyarıcıların ne olduğunu ilişkin “mini” kuramlardır. İlk oluşturulan şemalar en dirençli olanlardır. Buna “ilklik etkisi” denir.

ÖRNEK: “Erkek adam ağlamaz” düşüncesiyle yetişmiş bir erkek, daha sonra bunun yanlış olduğunu öğrense de bu düşüncesini korur.

Kalıp Yargılar: Bir grup veya sınıf hakkında oluşturulmuş basit ve aşırı genellemelerdir. Şemalar kalıp yargılar şeklinde olabilir. Kalıp yargı, cins, ırk, ulus, bir yerleşim yerinde yaşayanlar, bir grup veya örgüt, hakkında oluşabilir.

Kalıp yargılar nispeten kalıcıdır. Çünkü bir kalıp yargı doğrultusunda hareket eden bireyin davranışları, karşısındakinin de o kalıp yargı uyarınca hareket etmesine neden olur. Böylece kalıp yargı doğrulanmış, sürekliliği sağlanmış olur

ÖRNEK: Kadınlar duygusaldır. Şişmanlar neşeli olur.

Yükleme : Bireyin hem kendi hem de başkalarının davranışlarını yorumlama, açıklama, yani nedenlerini bulma sürecine yükleme denir. Yüklemeye içsel nedenlere yani kişinin özelliklerine (kişiliğine, dürtü ve güdülerine, duygularına) veya dışsal nedenlere (sosyal güçler, diğer koşullar) göre yapılır.

Yükleme yaparken genelde insanlar yanlı davranır. Çünkü başkalarının davranışlarını değerlendirirken yüklemeleri daha çok onun kişisel (içsel) özelliklerine göre yaparız. Bu eğilime “temel yüklemeye” hatası denir. İnsanlar kendi davranışlarına ilişkin yüklemeleri ise sonuca bakarak yapar. Başarılarını kişisel (içsel) özelliklerine yüklerler.

ÖRNEK 1: Zeki olduğum için sınavda iyi not aldım. Başarısızlıklarını ise dışsal nedenlere yüklerler.

ÖRNEK 2: Eve misafir geldiği için ders çalışmadım, bu yüzden de sınavda kötü not aldım. Buna “savunucu yüklemeye” denir.

15.6 TUTUMLAR VE ÖNYARGILAR

Tutum: Bir kişinin herhangi bir nesneye, olaya veya duruma karşı bir duygusunu, düşüncesini veya belirli şekilde tepki göstermesini ifade eder. Bu tepki veya değerlendirme olumlu ya da olumsuz olabilir. Tutumlar öğrenme yoluyla edinilir. Bireyin ilk tutumları yaşamının ilk dönemlerinde aile etkisi altında şekillenir. Erin ve ergenlerde ise tutumlar, akranların, eğitim-öğretim sürecinin veya çeşitli kaynaklardan (TV, internet) edinilmiş bilgilerin etkisi altında şekillenir.

15.7 TUTUMLARIN ÖĞELERİ:

Tutumlar Üç Ögeden Oluşur

- Duygusal öge:** Kişinin nesneye, olaya veya kişiye karşı olumlu veya olumsuz duygusunu ifade eder.
- Bilişsel ögesi:** Bir tutumun nesnesi hakkında sahip olunan bilgileri (düşünce ve inançları) ifade eder.
- Davranışsal öge:** Bir tutumun davranışa dönüşmesidir. Duygu ve bilişsel ögesine bağlı olarak ortaya çıkan tepkilerdir. Fakat şu unutulmamalıdır ki bir tutum her zaman davranışa dönüşmeyebilir.

15.8 TUTUMLARIN ÖZELLİKLERİ :

- Tutumlar doğuştan getirilmezler, sonradan öğrenilir. Tutumlar ilk önce ailede öğrenilir.
- Tutumlar farklı kaynaklara (aile, arkadaş çevresi, kitle iletişim araçları ve bireylerin kendi yaşantısı) dayalı olarak oluşturulurlar.
- Tutumlar her zaman davranışa dönüşmeyebilir.
- Tutumların belirli güçleri vardır. Fakat her tutumun kuvvet derecesi birbirinden farklıdır. Mesela; politik veya sportif tutumlar yeme-içme ile ilgili tutumlardan daha güçlüdür.
- Tutumlar değişmeye karşı dirençlidirler. Fakat bazı tutumların değişmeleri mümkündür. Mesela; alkole karşı olumlu tutuma sahip kişi, zamanla bu tutumunu değiştirip alkol düşmanı olabilir.
- Tutumların bireyin konumu (statü veya rolü) ile ilgili olabilir. Ve bu nedenle konumu değiştikçe tutumları da değişebilir.
- Tutum ile davranışlar arasında bir ilişki vardır ve bu ilişki genel olarak bir tutarlıdır.
- Tutumlar başka bir tutumla da ilişkili olabilir.
- Tutumlar kişiye özgüdür.

ÖRNEK: Yere çöp atmanın kötü olduğunu söyleyen birey, yere çöp atıyor olabilir.

15.9 TUTUMLARIN İŞLEVLERİ:

- a) Tutumlar bilgilere bir düzen getirir, dünyada hakkında bir fikir oluşturmamızı sağlar.
- b) Bireyin çeşitli gruplar içinde uyumunu sağlar, onun kabul edilmesini sağlar.
- c) Değer yargılarımız ve kendilik algımız tutumlarımıza yansır.
- d) Kaygı yaratan durumun kendi değerimize yönelttiği tehditten bizi korur. Buna "ego savunma işlevi" denir.

15.10 ÖNYARGI: Ön izlenimlere dayanarak oluşturulan ve geçerliliği kanıtlanmamış tutum ve düşüncelere önyargı denir.

Önyargılarda duygusal öge ağır basar. Öğrenilerek kazanılır. Temel özelliği, insanları, bir takım kalıplaşmış yargılara dayanarak katı bir biçimde değerlendirmesidir. Ön yargılar kişilerle yaşanan olumsuz yaşıntılar ve model alarak öğrenme yoluyla daha çok gerçekleşir.

Ön yargılar değişmeye dirençli, sürekli yapılardır. Önyargıların değişmesini sağlayan etkenlerin başında, önyargıya hedef olan kişi veya grup üyelerini yakından tanımak gelir. Ayrıca kişilerle aynı statüde olma, kişilik özelliklerinin uyuşması, olumlu temasta bulunma da ön yargıların değişmesine yol açan diğer etkenlerdir. Önyargı seçici algılamaya yol açar. Ayrımcılık, bir birey veya gruba karşı önyargılar doğrultusunda yapılan olumsuz ve haksız davranışlardır.

16. DAVRANIŞ VE SOSYAL ETKENLER

İçinde yaşanan toplum, bireyi sürekli olarak etkiler. Bir toplumun kültürü, sosyal yaşayış biçimi, normları, değerleri, gelenek ve göreneklere bireye sosyalleşme süreciyle aktarılır. Sosyalleşme süreciyle aktarılan bu öğeler bireyin kişiliğine yansır. Bireyi, toplumun değerlerine ve normlarına göre davranmaya zorlar.

Toplumun ve kültürün etkisiyle ortaya çıkan bazı davranış şekilleri; yardım etme, çekicilik, uyma, kimliksizleşme, grup düşünme, grup kararları, sapkınlık, saldırganlık vb.

Uyma (itaat): Grup içinde insanların gruba uyma durumudur.

Kimliksizleşme; Bireysel sorumluluk duygusunun kitle içinde kaybolmasıdır. Kitle içinde kişiler bireyler olarak değil, büyük bir grubun adsız üyeleri gibidir.

Sapkınlık: Toplumun geneli tarafından kabul edilen değer ve normların dışında davranış ve tutumları benimseme.

Saldırganlık: Kişilerin tutum ve davranışlarını kendine ve başkalarına zarar verecek şekilde gerçekleştirmesidir. Model alma, taklit etme ve engellenme saldırganlığa neden olan başlıca çevresel etkenlerdir.

17. ROLLER VE BEKLENTİLER :

Sosyal Statü: Kişilerin toplumdaki yeri ve konumuna sosyal statü denir.

ÖRNEK: Öğretmen, Müdür, Anne, Abi, Öğrenci

Sosyal Rol: Bireylerden, toplumdaki yeri ve konumuna uygun olarak beklenen davranış kalıplarına sosyal rol denir.

ÖRNEK: Öğretmenin ders anlatması. Öğrencinin ders çalışması

Toplumsal yaşamda insanların çok sayıda statüsü vardır, bu nedenle kişiden her statüye uygun roller oynaması beklenir. Bireyler nasıl rol oynayacaklarını, aynı roldeki başka kişileri gözleyerek veya hatalarından ders çıkararak öğrenirler. Belirli statüdeki kişilerden belirli rolleri oynamalarının beklenmesi, aşırı genellenmiş kalıp yargıların sonucudur.

18. SOSYAL GRUPLARIN BİREYE ETKİSİ (GRUP DİNAMİĞİ)

- a) Gruplar bireylerin yeteneklerinin ortaya çıkmasına ve gelişmesine olanak sağlar.
- b) Gruplar bireylerle tanışma ve yakınlık kurma imkânı sağlar.
- c) Gruplar bireylere biz duygusunu ve dayanışmayı öğretir.
- d) Gruplar bireylerin beklentilerine ve umutlarına cevap verir.
- e) Gruplar bireylere kişilik ve kimlik kazandırır.
- f) Gruplar bireylerinin verimliliğini artırır.
- g) Gruplar tutumların değişmesine yardımcı olur.
- h) Gruplar üyelerine cesaret verir ve grup üyelerinin cesaretini artırır.

19. LİDERLİK

Lider: Grubun onayını ve beğenisi kazanmış, karar verme gücüne sahip kişilere lider denir. Lider grubun tutum ve davranışlarını değiştirip yönlendirebilen, kararları alabilen, emirler verebilen, grubun ihtiyaçlarına en iyi cevap verebilen kişidir. Bir liderin ortaya çıkmasında hem kişilik özellikleri hem de içinde bulunduğu grubun özellikleri etkilidir. Liderler temel tutumlarına göre ikiye ayrılır.

A. Demokratik Liderlik: Grupta lider düzenleyici ve örgütleyici niteliklere sahiptir. Grubun amaçlarını saptayan, sözcülüğünü yapan, grup içi iletişim kuran ve denetleme işlerini yapan kişidir. Seçimle iş başına gelir. Grup kararlarına saygılıdır ve yol göstericidir.

B. Otoriter Liderlik: Grubun tüm kararlarını lider verir. Her söylediği emir olarak kabul edilir ve emirleri grup üyeleri tarafından tartışmasız olarak kabul edilir. Tartışmaya ve eleştirmeye yer yoktur.

NOT: Yapılan araştırmalarda liderler grup başındayken otoriter liderlik daha başarılı ve verimli olduğu, fakat liderler grubun başında değilken, demokratik liderliğin daha başarılı ve verimli olduğu saptanmıştır.