

Davranış Üzerine Sosyal Etkiler

15



Amaçlarımız

Bu üniteyi çalıştıktan sonra;

- 👁️ *sosyal etki kavramını ve davranış üzerindeki üç çeşit sosyal etkiyi tanımlayabilecek,*
- 👁️ *bireyin davranışını etkileyen bu sosyal etkilerden, uyma, kabul etme ve itaat davranışlarını belirleyen etkenleri göz önüne alarak karşılaştırabilecek,*
- 👁️ *grubun, bireyin davranışı üzerindeki etkisini nedenleri ve oluşum koşulları ile açıklayabileceksiniz.*



1997 yılı Nisan ayında Güney California'da garip bir olay yaşandı. Marshall Applewhite liderliğindeki Heaven's Gate tarikatına mensup 38 kişi liderleriyle birlikte toplu bir şekilde intihar etmişlerdi. Bu olay Amerikan tarihinde o güne dek görülen en büyük toplu intihar olayıydı. Tarikat üyeleri buldukları zaman hepsi aynı şekilde siyah pantolonlar, siyah gömlekler ve Nike ayakkabılar giymişlerdi, yataкта sırt üstü yatıyorlardı ve yüzlerinde eflatuna yakın mor renkli bir örtü bulunmaktaydı. Hale-bopp kuyruklu yıldızını izleyen bir uzay gemisi tarafından cennetin krallığına götürüleceklerine inanan tüm üyeler bavullarını, kimlik belgelerini hazırladılar ve video teyplere veda konuşmalarını kayıt ettiler. Daba sonra da votka ve fenobarbital alarak kafalarına naylon torbalar geçirip yaşamlarına son verdiler. Yaşları 21 ile 72 arasında değişen 21 kadın ve 18 erkek tarikat üyesi neden Applewhite'yi izleyerek kendi yaşamlarına son verdiler? Ne gibi sosyal etkiler bu gibi kendine zarar verici davranışa yol açabilir? Bir tarikat üyesine göre o anda hepsi diğerleriyle ortak bir şekilde aynı düşüncelere sahiptiler. Buna karşılık, Heaven's Gate tarikatı üzerine de çalışan bir tarikat uzmanına göre, Applewhite tarikat üyelerinin düşünceleri üzerinde kontrol gücüne sahipti ve onun kişisel fantezileri açısından bu üyeler önemsiz birer piyondtu.

Heaven's Gate tarikatında yaşanan bu toplu intihar olayı sosyal etkinin korku veren ve potansiyel olarak öldürücü gücünü göstermektedir. Günlük yaşamda karşılaşılan birçok olayda insanların birbirlerini etkiledikleri görülebilir. Bir stad-yumdaki seyirciler stadın dört bir tarafında dalgalanma şeklinde bir görüntü sergiler ya da hep birlikte büyük bir uyum içinde takımlarını destekleyici şekilde şarkı söylerler. Televizyon programları yapımcıları, komedi türü filmlerde arada gülme efektleri ilave ederek izleyicilerin ilgisini arttırma yolunda giderler. Politik adaylar seçmenleri kendi taraflarına çekerek kazanabilmek için kendi kamuoyu yoklama sonuçlarını abartılı bir şekilde verirler. Barmenler ve garsonlar müşterileri memnun ederek daha fazla bahşış almaya çalışırlar.

Bu örneklerde de görüldüğü gibi insanlar bazen diğerlerini otomatik bir şekilde ve onlarla hiçbir çatışmaya düşmeden taklit ederler. İnsanların birbirlerinin davranışları üzerinde çeşitli etkilerde bulduklarını bilmek için elbette sosyal psikolog olmaya gerek yoktur. Sosyal etki kavramı, bireyin diğerlerinin gerçek olan ya da olmayan baskılarından etkilenmesine işaret etmektedir. Etkilerin çeşitleri birey üzerinde çeşitli şekillerde ve büyüklüklerde ortaya çıkar. Bu bölümde uyuma, itaat ve boyun eğme konularına değinilecektir.

Kaynak: Brehm, S.S., Kassin S. M., ve Fein, S., 1999. Social Psychology. New York: Houghton Mifflin Company.

DİKKAT



Ünitenin daha iyi anlaşılabilmesi için toplumsal grup ve toplumsallaşma konularını gözden geçiriniz. Ünitadaki konuları gerçek yaşamdan örneklerle birlikte düşünmeye çalışınız.

GİRİŞ

Diğer insanların bireyin davranışlarında doğrudan doğruya ya da dolaylı olarak bir değişme meydana getirdikleri durumlarda sosyal etkiden söz edilir. Sosyal etki doğumla birlikte başlayan bir olgudur. Dünyaya geldiğinde sosyal bir varlık olmayan bebeğin davranışları doğduğu günden itibaren diğer insanlar tarafından etkilenmeye başlar. Toplumsallaşma dediğimiz, ailede başlayan ve daha sonra diğer toplumsal kurumlarda devam eden bu süreç içinde, birey yavaş yavaş sosyal bir varlık haline gelir. Toplumsal kurumların davranışlar üzerindeki etkileri toplumsallaşma süreci ile sınırlı değildir. Bu etki yaşamın her döneminde görülmekte ve tüm yaşam boyunca devam etmektedir.

Toplumsal kurumların davranış üzerindeki etkileri, bu kurumların yapısı ve işleyişleri ile birlikte sosyoloji derslerinizde ayrıntılı bir biçimde ele alınmıştır. Bu ünite de ise, sosyal etki bir başka açıdan ele alınacak ve diğer insanların gündelik davranışlarımız üzerindeki etkileri üzerinde durulacaktır.

SOSYAL ETKİ

Davranışlarımız üzerindeki sosyal etki kendini değişik biçimlerde gösterir. Bu bölümde bireyin davranışlarını farklı biçim ve derecelerde etkileyen, uyma, kabul etme ve itaat olarak adlandırılan üç tür sosyal etki üzerinde durulacaktır.

Uyma

Günlük yaşamda insanları dikkatle gözlediğimiz zaman değişik türde uyma davranışlarına tanık oluruz. Örneğin, kalabalık bir caddede, iki kişinin dikkatle bir noktaya baktığını gören diğer insanların da aynı noktaya bakmaya başlamaları bir uyma davranışdır. Bir grubun üyesi olan bir kişinin bu grup tarafından onaylanan biçimde giyinmesi ve konuşması da bir uyma davranışdır. Diğer yandan, uyma davranışı bireyin düşünce ve davranışlarını üyesi bulunduğu grubun normlarına göre düzenlemesi şeklinde de görülebilir. Hepimizin zaman zaman tanık olduğu gibi, birey ile grubun düşünce ve davranışları arasında bir uyumsuzluğun olduğu durumlarda, çoğunlukla birey düşünce ve davranışlarını gruba uyacak biçimde değiştirir.

Verilen bu örneklerden de anlaşılacağı gibi, bireylerin düşünce ve davranışlarını üyesi oldukları grubun normlarına uyacak biçimde düzenlemelerine uyma adı verilmektedir.

Uyma davranışı gerçek bir tutum değişmesini yansıtabileceği gibi, sadece bireyin grubun düşüncesini kabul etmiş gibi görünmesinin bir sonucu da olabilir. Yani bazı durumlarda birey, grubun düşünce ve davranışlarının doğru olduğuna gerçekten inandığı için uyma davranışı gösterir. Bu tür uyma davranışına benimseme adı verilir. Bazı durumlarda ise, birey grubun düşünce ve davranışlarının doğru olduğuna inanmadığı halde, bu düşünce ve davranışları benimsemiş gibi görünür. Bu tür uyma davranışına benimsemiş görünme adı verilir.

Uyma, bireylerin düşünce ve davranışlarını üyesi oldukları grubun normlarına uyacak biçimde düzenlemeleridir.



Uyma davranışı nedir? Kaç tür uyma davranışı vardır?



SIRA SİZDE

Benimseme

Benimseme sonucu ortaya çıkan uyma davranışını daha iyi anlayabilmek için, Muzaffer Şerif tarafından yapılan bir araştırmaya kısaca göz atalım. Karanlık bir odada bir ışık noktasına bir süre bakıldığında, bu ışık noktası hareket ediyormuş gibi görünür. Şerif, araştırmasında otokinetik etki adı verilen bu algı yanılmasından yararlanmıştı. Önceden birbirlerini tanımayan kişilerin katıldığı bu araştırma üç aşamada yürütülmüştür. İlk aşamada, bireyler karanlık bir odaya tek tek alınarak kendilerinden ışık noktasına dikkatlice bakmaları ve kaç santim hareket ettiğini tahmin etmeleri istenmiştir.

Başlangıçta her bireyin değişik tahminler yürüttüğü, ancak birkaç tekrardan sonra bir mesafede karar kılarak hep bu mesafe civarında tahminler yürüttüğü görülmüştür. Yani her birey kendisi için bir tahmin standardı oluşturmuştur.

Araştırmanın ikinci aşamasında, bu kişiler bir kaç kişilik gruplar halinde karanlık odaya alınmış ve herkesin ışığın ne kadar hareket ettiğine ilişkin tahminlerini diğerlerinin duyacağı şekilde yüksek sesle yapması istenmiştir. Başlangıçta her birey birinci aşamada oluşturduğu standarda uygun tahminler yürütmüştür. Ancak, tekrar sayısı arttıkça, bireylerin tahminleri giderek birbirine yaklaşmış ve bir noktadan sonra herkesin tahmini aynı olmaya başlamıştır. Yani, grup kendisi için bir standart oluşturmuş, herkes birinci aşamada geliştirdiği kişisel standardından vazgeçerek, grup standardına uymuştur.

Araştırmanın üçüncü aşamasında bu kişiler karanlık odaya yine tek tek alınmış ve ışığın ne kadar hareket ettiğine ilişkin tahminleri sorulmuştur. Bu aşamada kişilerin, tek başlarına olmalarına rağmen, birinci aşamada oluşturdukları kişisel standartlara göre değil, ikinci aşamada oluşan grup standardına göre tahminlerde buldukları görülmüştür.

Uyma davranışını tanımlarken, birey ile grup arasında uyumsuzluğun olduğu durumlarda çoğu kez bireyin kendisini gruba uyacak biçimde değiştirdiğini söylemiştik. Bunun bir örneği yukarıda özetlenen araştırmada açıkça görülmektedir. Araştırmanın birinci aşamasında oluşan kişisel standartlar, ikinci aşamada oluşan grup standardı ile uyumadığı için, bireyler kendi standartlarını gruba uyacak şekilde değiştirmiştir. Diğer yandan, tek başlarına oldukları zaman da grup standardını kullanmaları, kişilerin grup standardının doğru olduğuna gerçekten inandıklarını, yani benimseme nedeniyle uyma davranışı gösterdiklerini ortaya koymaktadır.

Benimsemiş Görünme

Benimsemiş görünme sonucu ortaya çıkan uyma davranışını yine bir araştırmadan örnek vererek açıklamaya çalışalım. Solomon Asch tarafından yapılan bu araştırmada, bir grup bireye birinin üzerinde değişik uzunlukta üç tane dikey çizgi, diğerinin üzerinde uzunluğu bu çizgilerden birine eşit tek bir dikey çizgi bulunan kart çiftleri gösterilmiştir. Bireylerden istenen, tek çizginin diğer üç çizgiden hangisine eşit olduğunu sırayla, teker teker ve yüksek sesle söylemeleridir. Aslında, grubu oluşturan bireylerden biri hariç diğerleri araştırmacının yardımcısı olup, hangi kart çiftine ne tür cevap verecekleri önceden belirlenmiştir. Ancak, bu bireyin diğer grup üyelerinin araştırmacının yardımcısı olduklarından haberi yoktur. Grubun oturuş biçimi araştırmanın amacından haberi olmayan bu bireyin yargısını sondan bir önceki kişi olarak söyleyeceği biçimde düzenlenmiştir.

Önceden belirlendiği gibi, araştırmacının yardımcıları ilk kart çiftlerine doğru cevaplar vermiş, ancak daha sonra yanlış olduğu açıkça belli olan cevaplar vermeye başlamışlardır. Aynı işlem her seferinde araştırmanın amacından haberi ol-

mayan farklı bir kişiyi gruba dahil ederek bir çok kez tekrarlanmıştır. Araştırmanın sonuçları, araştırmanın amacından haberi olmayan kişilerin %35'inin verilen cevapların yanlış olduğunun çok açıkça görüldüğü durumlarda bile grubun yargısına uyduklarını göstermiştir. Gruba uyan kişilere grup yargısının yanlış olduğunu farkedip etmedikleri sorulduğunda, bu kişilerin tümü grup yargısının yanlış olduğunu farketdiklerini söylemiştir. Yanlış bir yargıya niçin katıldıkları sorulduğunda ise, "aptal durumuna düşmemek için", "çıkıntılık yapmamak için", "uyumsuz biri gibi görünmemek için" gibi cevaplar vermişlerdir.

Görüldüğü gibi, benimsemiş görünme nedeniyle ortaya çıkan uyma davranışında, birey grubun düşüncesine katılmamakta, ancak şu ya da bu nedenle, bu düşüncüyü benimsemiş gibi görünmektedir. Günlük yaşamda her iki tür uyma davranışının örneklerini gerek kendimizde, gerekse diğer insanlarda görmemiz mümkündür. Bu iki tür uyma davranışının pratikte doğuracağı sonuçlar farklı olacaktır. Çünkü grubun düşünce ve davranışlarının doğru olduğuna inandığımız durumlarda, grup baskısı olsun olmasın bu düşünce ve davranışlara uymaya devam ederiz. Grubun düşünce ve davranışlarını benimsemiş göründüğümüz durumlarda ise, grup baskısı kalktığı anda doğru olduğunu düşündüğümüz biçimde davranmaya başlarız.

Birey, benimsemiş görünme nedeniyle ortaya çıkan uyma davranışında, grubun düşüncesine katılmamakta, ancak şu ya da bu nedenle, bu düşüncüyü benimsemiş gibi görünmektedir.

Benimseme ve benimsemiş görünme sonucu ortaya çıkan uyma davranışları arasında ne fark vardır? Siz de kendi yaşam deneyimlerinde benzer uyma davranışları gösterme nedenlerinizi tartışınız.



SIRA SİZDE

İNSANLAR NİÇİN UYMA DAVRANIŞI GÖSTERİRLER?

Uyma davranışının temelinde grubun birey üzerindeki etkisi yatmaktadır. Grubun, birey üzerinde, bilgi sağlayıcı etki ve normatif etki olmak üzere iki değişik türde etkisi vardır. İlk olarak, grup bize sosyal gerçekler hakkında bilgi sağlar. Fiziksel bir olgunun gerçek olup olmadığını duyu organlarımız yoluyla ya da objektif ölçüm araçları kullanarak test etmemiz mümkündür. Örneğin, bir sobanın soğuk mu yoksa sıcak mı olduğunu elimizi dokundurarak anlayabiliriz. Buna karşı, sosyal olguların doğruluğunu doğrudan doğruya test etmemiz mümkün değildir. Örneğin, kendimizi iyi bir insan olup olmadığımızı kendi başımıza karar veremeyiz. Bu konuda ancak diğer insanların tepkilerine bakarak ve kendimizi diğer insanlarla karşılaştırarak karar verebiliriz. Yani sosyal olgular hakkında bilgi edinebilmek için diğer insanlara ihtiyacımız vardır. Bu yüzden de grubun bize sağladığı bilgi davranışlarımızı önemli ölçüde etkilemektedir.

Diğer yandan, toplumsal gruplar konusunu işlerken de gördüğümüz gibi, her grup, üyelerinin uyması gereken bir dizi norma sahiptir. Grubun devamlılığı üyelerin bu normlara uyması ile mümkündür. Bu nedenle, normlara uymayan üyeler, grubun niteliğine bağlı olarak değişik biçimde cezalandırılırlar. Örneğin, bir arkadaş grubunda, grup normlarına uymayan üyeler grup tarafından dışlanırlar. Grup tarafından dışlanmak çoğumuz için ağır bir cezadır. Bu nedenle çoğunlukla grup normlarına uygun davranmayı tercih ederiz.

Günlük yaşamda gözlediğimiz uyma davranışlarının önemli bir bölümü grubun bilgi sağlayıcı ve normatif etkisinin ortaklaşa ortaya çıkardığı davranışlardır. Ancak, bazı durumlarda bir uyma davranışının sadece bilgi sağlayıcı ya da sadece normatif etki sonucu ortaya çıkması mümkündür.

Grubun, birey üzerinde, bilgi sağlayıcı etki ve normatif etki olmak üzere iki değişik türde etkisi vardır.



Siz de dahil olduğunuz gruplarla olan ilişkilerinizi düşünerek uyma davranışınıza etki eden etki türlerini tanımlamaya çalışın.

UYMA DAVRANIŞINI BELİRLEYEN ETKENLER

Uyma davranışı her zaman ve her koşulda görülen bir davranış değildir. Belirli bir durumda uyma davranışının ortaya çıkıp çıkmayacağı bir çok etken tarafından belirlenir. Bu etkenlerden bazıları bireyin, bazıları grubun, bazıları da ortamın özellikleriyle ilgilidir.

Bireysel Özellikler: Uyma davranışı açısından bireyler arasında farklılıkların bulunduğunu hepimiz biliriz. Çevremizde gruba uyan, sürekli olarak gruba karşı çıkan ve genellikle gruptan bağımsız davranan bir çok birey vardır. Uyma davranışını belirleyen bireysel özelliklerin neler olduğunu belirlemek amacıyla genellikle gruba uyan ve uymayan bireyleri kişilik özellikleri, grupla olan ilişkileri, grup-içi statüler açısından karşılaştırılan birçok araştırma yapılmıştır.

Bu araştırmaların sonuçlarına göre, "bağlanma ihtiyacı" yüksek, "kendine güveni" az, yetkeci (otoriter) tutumlara sahip, grubu çekici bulan, grup tarafından benimsendiklerinden emin olmayan ve grup-içi statüsü düşük bireyler daha fazla uyma davranışı gösterme eğilimindedir.

Diğer yandan, bazı kültürlerde normlara uygun davranışlar daha çok ödüllendirilirken, diğerlerinde bireyler bağımsız davranmaya teşvik edilmektedirler. Bu nedenle, uyma davranışının yaygınlık ve sıklığı bir kültürden diğerine değişmektedir. Ancak, bağımsızlık ile sürekli olarak gruptan farklı davranma farklı şeylerdir.

Sürekli olarak gruptan farklı davranmaya "karşıt-uyma" adı verilir. Karşıt uyma da, aslında, bir tür uyma davranışıdır. Çünkü, amaç gruptan farklı davranmak olduğu için, karşıt-uygucu birey grubu gözleyecek, grup ne yaparsa aksini yapacaktır. Dolayısıyla, karşıt-uygucu bireyin davranışlarını tayin eden yine grubun kendisi olmaktadır. Bağımsız birey için amaç gruba karşı çıkmak değildir. Bağımsız birey grup baskısından etkilenmeden karar veren, grubun davranışlarını uygun bulduğu durumlarda uyan, uygun bulmadığı durumlarda ise doğru bildiği biçimde davranan bireydir.

Grubun Özellikleri: Uyma davranışı açısından bireyler arasında farklılıklar olduğu gibi, bireyleri uyma davranışına itme güçleri açısından da gruplar arasında farklılıklar vardır. Yani her grubun, bireyi uyma davranışına itme gücü aynı değildir. Grubun bireyi uyma davranışına itme gücünü belirleyen özelliklerinden bir tanesi büyüklüğüdür. Yapılan araştırmalar, 3-4 kişilik bir grubun uyma davranışı göstermesi için bireye en üst düzeyde normatif baskı yapabildiğine işaret etmektedir. Daha küçük bir grup birey üzerinde yeterli ölçüde etkili olamamakta, daha büyük bir grubun etki gücü ise 3-4 kişilik bir grubun etki gücünden çok fazla olmamaktadır. Örneğin, Asch'ın daha önce sözünü ettiğimiz araştırmasında, araştırmanın amacından haberi olmayan kişi dışında yanlış cevap veren bir kişinin olduğu durumlarda hiç uyma davranışı görülmemiştir. Araştırmanın amacından haberi olmayan kişi dışında yanlış cevap veren iki kişinin bulunduğu durumlarda %13, dört kişinin bulunduğu durumlarda ise %33 oranında uyma davranışı görülmüştür. Yanlış cevap veren kişilerin sayısının daha da artırılması uyma davranışı gösteren kişilerin oranında önemli bir artışa yol açmamıştır.

Grubun bireyi uyma davranışına itme gücünü etkileyen bir diğer özelliği üyeler arasında söz birliğinin olmasıdır. Üyeler arasında söz birliğinin olduğu durumlarda, grubun birey üzerindeki etkisi daha fazla olmaktadır. Söz birliğini bozan bir tek üyenin bulunması bile, grubun baskı yapma gücünü önemli ölçüde etkileyebilmektedir. Örneğin, Asch'ın araştırmasında, grubun yargısına uymayan bir üyenin bulunmasının, uyma davranışı gösteren bireylerin oranının %35'ten, %8-9'a düşmesine yol açtığı görülmüştür.

Ortamın Özellikleri: Bireylerin ve grupların özelliklerinin yanı sıra, ortamın bazı özellikleri de uyma davranışını etkileyebilmektedir. Belirsizlik, uyma davranışını önemli ölçüde etkileyen ortamsal özelliklerden birisidir. Ortamda bir belirsizliğin bulunduğu ya da bireysel olarak varılan yargıların doğru olduğundan emin olmanın güç olduğu durumlarda bireylerin uyma davranışı gösterme olasılıkları artmaktadır.

Uyma davranışını etkileyen bir diğer ortamsal özellik, bireyin grupla yüz yüze bulunmasıdır. Genellikle bireyler, grupla yüz yüze buldukları durumlarda, grup yargılarını dolaylı olarak işittikleri durumlara oranla çok daha fazla uyma davranışı göstermektedirler.

Grup üyeleri arasında söz birliğinin olduğu durumlarda, grubun birey üzerindeki etkisi daha fazla olmaktadır.

Uyma davranışını belirleyen etkenleri gözden geçirerek bireysel ve grup özelliklerinin etki derecelerini kendi yaşam deneyimlerinizi dikkate alarak karşılaştırınız.



SIRA SİZDE

UYMA DAVRANIŞININ TOPLUMSAL BİR İŞLEVI VAR MIDIR?

Grubun birey üzerindeki etkisi sonucu ortaya çıkan uyma basit bir davranış gibi görünmesine rağmen, uyma davranışının toplumsal bir işlevi vardır. Toplum, üyelerinin hangi koşullarda nasıl davranmaları gerektiğini, hangi davranışların uygun, hangilerinin uygun olmadığını belirleyen bir dizi norma sahiptir. Sosyal ilişkilerin düzenli bir biçimde yürüyebilmesi, ancak bireylerin az ya da çok bu normlara uymasıyla mümkün olabilir. Herkesin canının istediği gibi davrandığı, hiç kimsenin kurallara uymadığı bir toplumda, bireylerin hangi koşullarda nasıl davranacaklarını tahmin etmek ve dolayısıyla düzenli sosyal ilişkiler kurmak olanaksızdır. Uyma, sosyal davranışlarımıza bir düzen ve devamlılık kazandırır. Bu düzen sayesinde diğer insanların davranışlarını tahmin edebilir, kendi davranışlarımızı buna göre düzenleyebiliriz. Kısacası bir toplumu oluşturan bireylerin, bir arada ve ahenkli bir biçimde yaşayabilmelerinin temelinde uyma davranışı yatmaktadır.

Uyma, sosyal davranışlarımıza bir düzen ve devamlılık kazandırır.

AZINLIK ETKİSİ

Görüldüğü gibi, grupla bireyin düşünceleri arasında farklılıkların bulunduğu durumlarda, çoğunlukla birey düşüncelerini gruba uyacak biçimde değiştirmektedir. Sosyal etki genellikle çoğunluğun azınlığı etkilemesi biçiminde gerçekleşmektedir. Bununla birlikte, bazı koşullarda azınlığın kendi fikirlerini çoğunluğa kabul ettirmesi de mümkündür. Tarihte, azınlık etkisi adı verilen bu olgunun çok sayıda örneği vardır. Bir çok bilimsel gerçek başlangıçta çoğunluk tarafından reddedilmiş, ancak bu gerçeği ortaya koyan bilim adamlarının ısrarlı çabaları sonucunda toplum bu gerçekleri kabul eder hale gelmiştir. Benzer şekilde çeşitli reformlar, bir çok toplumda başlangıçta bu reformlara karşı olan çoğunluğun küçük bir grup tarafından ikna edilmesi yoluyla gerçekleştirilmiştir.

Kuşkusuz azınlık etkisi ancak bazı koşullarda gerçekleşen bir olgudur. Yapılan araştırmalar azınlığın tutarlı, açık fikirli ve çoğunluktan sadece savunulan fikir açı-

Sosyal etki genellikle, çoğunluğun azınlığı etkilemesi biçiminde gerçekleşmektedir.

sından farklılık gösterdiği durumlarda, çoğunluğu etkileme olasılığının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur.

Burada tutarlılıktan kastedilen fikirlerin her koşul ve ortamda savunulması ve geri adım atılmaması, açık fikirlilikten kastedilen dogmatik bir tavır sergilenilmeyip, tartışmaya açık olunmasıdır. Sadece savunulan fikir açısından farklılık gösterilmesinden kastedilen ise, azınlığın çoğunluk tarafından kendilerinden biri olarak algılanmasıdır. Tutarlı olmayan, yani bugün fikrini savunup, yarın koşullara bağlı olarak fikrinden taviz veren, her türlü tartışmaya kapalı, dogmatik bir tavır sergileyen ve çoğunluktan biri olarak algılanmayan bir azınlığın çoğunluğu etkileyebilme olasılığı hemen hemen yoktur.

SIRA SİZDE



Azınlık etkisi nedir? Bu etki hangi koşullarda ortaya çıkabilir?

KABUL ETME

Uyma davranışına yol açan sosyal etki çoğunlukla açık bir biçimde dile getirilmez. Yani istisnai bazı durumlar dışında, kimse bireye grup normlarına uyması için açıkça baskı yapmaz ya da bu yönde bir talepte bulunmaz. Buna rağmen birey grubun baskısını üzerinde hisseder ve davranışlarını grup normlarına uyacak biçimde düzenler. Nitekim, daha önce sözünü ettiğimiz Şerif ve Asch'ın deneylerinde kimse araştırmaya katılan kişilere grup yargısına uymaları gerektiği yönünde bir şey söylememiş, buna rağmen bu kişilerin önemli bir bölümü grup yargısına uymuşlardır.

Diğer insanların istekleriyle karşı karşıya kalma günlük yaşamın olağan bir parçasıdır. Arkadaşlarımız birlikte birşeyler yapmamızı, anne babamız ya da büyüğlerimiz bazı davranışlarımızı değiştirmemizi, çeşitli kişi ya da kurumlar kendilerine yardım etmemizi, satıcılar pazarladıkları malları almamızı, politikacılar kendilerine oy vermemizi isterler. Bu örnekleri arttırmak mümkündür. Diğer insanlardan gelen istekleri "kabul etme"miz davranışlarımız üzerindeki sosyal etkinin bir diğer örneğidir. "Kabul etme" ile "uyma" arasındaki temel fark, kabul etme davranışına yol açan sosyal etkinin doğrudan doğruya bir istek biçiminde dile getirilmesidir. Kuşkusuz insanlar günlük yaşamda kendilerine yönelik her isteği kabul etmezler. Bir isteğin kabul ya da reddedilme olasılığını belirleyen çok sayıda etken vardır. Bu etkenlerin neler olduğunu belirleme amacıyla çok sayıda araştırma yürütülmüştür. Bu araştırmalardan bazılarının sonuçlarına göre, statüsü yüksek bir kişiden gelen, yüzyüze bir ilişki içinde dile getirilen, birden fazla kişi tarafından ortaya konulan ve karşılığının alınma şansı bulunan isteklerin kabul edilme olasılığı daha fazladır.

Diğer yandan, insanlar birbirlerinden sadece isteklerde bulunmakla kalmaz, aynı zamanda isteklerinin yerine getirilmesini sağlamak amacıyla çeşitli taktikler kullanırlar. Bireylerin isteklerini kabul ettirmek için kullandıkları taktikler isteği yönelttikleri kişi ile olan ilişkilerinin türüne, ilişkideki statülerine, isteğin doğasına, içinde yaşadıkları kültürün öğretilerine ve kendi kişilik özelliklerine bağlı olarak değişir. Bu olguyu hatırlamamızda tutmak koşuluyla, bir isteği kabul ettirmek için günlük yaşamda sık sık kullanılan ve zaman zaman başarılı olan bazı taktikleri gözden geçirelim. Bu taktikler kendimizi sevdirmek, karşılıklılık normunu kullanmak ve çoklu istek taktikleri olmak üzere üç başlık altında toplanabilir:

Kendimizi Sevdirmek: İnsanların büyük bir bölümünde kuvvetli bir sevilme, beğenilme, takdir edilme ihtiyacı vardır. Bu ihtiyacın temelinde bir çok neden yatmaktadır. Bu nedenlerden bir tanesi de, sevdiğimiz takdirde isteklerimizin yeri-

"Kabul etme" ile "uyma" arasındaki temel fark, kabul etme davranışına yol açan sosyal etkinin doğrudan doğruya bir istek biçiminde dile getirilmesidir.

Bireylerin isteklerini kabul ettirmek için kullandıkları taktikler, isteği yönelttikleri kişi ile olan ilişkilerinin türüne, ilişkideki statülerine, isteğin doğasına, içinde yaşadıkları kültürün öğretilerine ve kendi kişilik özelliklerine bağlı olarak değişir.

ne getirileceğini bilmemizdir. Bu nedenle ilişki içinde olduğumuz insanlara önce kendimizi sevdirmeye, daha sonra da çeşitli isteklerimizi kabul ettirmeye çalışırız. Diğer insanlara yönelik isteklerimiz bizim için somut birşeyler yapılmasını içerebileceği gibi, duygularımızı ve ilgilerimizi paylaşmak gibi soyut şeyler de olabilir.

Karşılıklılık Normu: Tüm toplumlarda bireylere kendilerine iyilik yapan, yardım eden ve iyi davranan kişilere yeri geldiğinde karşılık vermeleri gerektiği öğretilir. "Yapılan iyiliklerin karşılığının verilmesi gerekir" biçiminde ifade bulan bu öğretiyeye "karşılıklılık normu" adı verilir. Bu norm bir toplumda bireyler arasındaki ilişkilerin adil ve yordanabilir olmasına yardım eden gerekli bir normdur. Bununla birlikte, bazı durumlarda bu norm insanlar tarafından karşılardaki kişilere isteklerini kabul ettirmelerini sağlayacak bir taktik olarak kullanılabilir.

Daha açık bir biçimde ifade edecek olursak, bazen insanlar kendilerinden istenmediği halde karşılardaki kişiler için birşeyler yaparak, ileride bu kişilerin normal koşullarda yerine getirmeyecekleri isteklerini yerine getirmelerini sağlayabilirler.

Çoklu-İstek Taktikleri: Bireyler isteklerinin kabul edilme şansını arttırmak için zaman zaman iki adımda gerçekleştirdikleri bazı taktikler kullanırlar. "Çoklu-istek taktikleri" olarak adlandırılan bu taktikler işe kabul ya da reddedileceği bilinen bir istekle başlanıp, bu istek kabul ya da reddedildikten sonra asıl isteğin dile getirilmesini içerir. Bu taktiklerin ardında yatan mantık basittir. İlk istek daha sonra gelecek olan asıl isteğin kabulü için uygun bir zemin hazırlar. Çoğumuzun zaman zaman kullandığı ya da kullanıldığına tanık olduğu pek çok çoklu-istek taktiği vardır. Çoklu-istek taktiklerinden bir tanesi teknik dilde "eşiğe adım atma" olarak adlandırılır. Bu taktik işe karşıdaki kişinin yerine getirmede bir sakınca görmediği ya da bu kişiye önemli bir yük yüklemeyen küçük bir istekle başlanıp, bu istek kabul ettirildikten sonra asıl amaç olan ikinci isteğin dile getirilmesini içerir. Bu taktik günlük yaşamda bilerek ya da bilmeyerek bir çok kişi tarafından kullanılmaktadır. Örneğin, kullandığınız ürün hakkında bir kaç soru soracağını söyleyen ve bu isteğini kabul ettiğiniz takdirde önünüze çok sayıda soru içeren bir anket koyan bir pazarlamacı ya da sizden bir dilim ekmek isteyen, ekmeği aldıktan sonra üşüdüğünü söyleyerek varsa eski elbise ve ayakkabılarınızı isteyen bir dilenci aslında "eşiğe adım atma taktiğini" kullanmaktadır. "Eşiğe adım atma" taktiğini en kestirme biçimde "elini verip kolunu kaptırma" özdeyişiyle açıklamak mümkündür. "Reddedil geri adım at" günlük yaşamda kullanıldığına tanık olduğumuz bir diğer "çoklu-istek taktiği"dir. Bu taktik işe reddedileceği bilinen büyük bir istekle başlanıp, reddedildikten sonra daha küçük ancak asıl amaç olan ikinci isteğin dile getirilmesini içerir. Örneğin, sizden memleketine dönmek için otobüs parası isteyen, reddedildikten sonra "Bari bir ekmek parası ver" diyen bir dilenci ya da sattığı ürün için çok yüksek bir fiyat isteyen, daha sonra bu fiyatı size cazip gelecek ölçüde düşüren bir satıcı bu taktiği kullanmaktadır.

İTAAT

İtaat, davranışlarımız üzerindeki sosyal etkinin günlük yaşamda kolayca gözlenebilen bir diğer örneğidir. İtaate yol açan sosyal etki, kabul etmede olduğu gibi açık bir biçimde dile getirilir. Ancak, kabul etmeden farklı olarak, itaatte bireyin yerine getirdiği istek otorite durumunda bulunan bir kişi ya da kişilerden gelmektedir. İstekte bulunan kişinin otoritesi değişik nedenlerden kaynaklanabilir. Bazı durumlarda emir veren ya da istekte bulunan kişi emir verdiği ya da istekte bulunduğu konuda uzman olarak algılandığı için otorite olarak kabul edilir. Örneğin, bir hasta doktorunu alanında uzman olarak algıladığı için otorite olarak ka-

İtaat, toplumsal düzenin sağlanması ve devam etmesi açısından gerekli bir davranıştır.

bul eder ve önerilerini yerine getirir. Bazı durumlarda emir veren kişinin otoritesi emir verdiği kişiye göre işgal ettiği pozisyondan kaynaklanır. Örneğin, amir memur, subay-er, öğretmen-öğrenci, teknik direktör-oyuncu. Bazı durumlarda ise, temsil ettiği yetkiler nedeniyle bir kişinin giydiği üniforma onun otorite olarak algılanmasına yol açabilir. Polis ya da subay üniformaları, doktor gömleği bu duruma örnek olarak verilebilir.

İtaat toplumsal düzenin sağlanması ve devam etmesi açısından gerekli bir davranıştır. Çünkü, otorite pozisyonunda bulunan kişi ya da kişilerin emir ya da isteklerinin yerine getirilmemesi gerek bireysel, gerek kurumsal, gerekse toplumsal açıdan birçok olumsuz sonuç doğurur. Doktorun önerilerini dinlemeyen hastanın tedavisi olanaksızdır. Her çalışanın amirlerinin istek ya da emirlerini dikkate almaksızın kendi bildiği gibi davrandığı bir kurum işlevini yerine getiremez hale gelir. Öğrencilerin öğretmenlerinin istek ve önerilerini dikkate almadığı bir toplumda eğitim hizmetlerinin yürütülmesi mümkün değildir. Bununla birlikte, insanların otorite pozisyonundaki kişi ya da kişilerin emirlerini her koşulda kayıtsız şartsız yerine getirmeleri bazen gerek kendileri gerekse diğer insanlar açısından istenmedik sonuçlar ortaya çıkarabilir. Bunun bir örneğini Milgram tarafından yürütülen bir araştırmada görmek mümkündür.

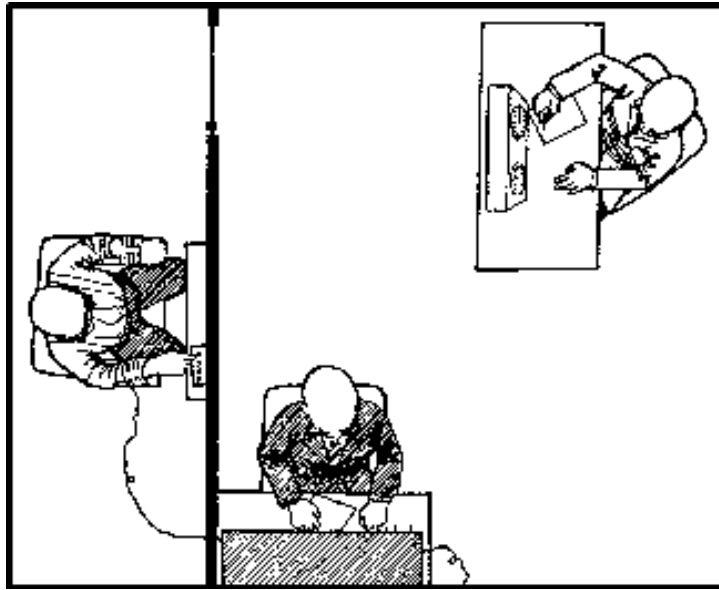
SIRA SİZDE



Kabul etme ile itaat arasında ne tür farklar vardır? Tartışınız.

Milgram'ın İtaat Deneyi

Daha önce de belirtildiği gibi, insanlar genellikle otorite olarak algıladıkları kişilerin emir ya da isteklerini yerine getirme eğilimindedirler. Bu eğilim bazen emir ya da isteğin gerekçesinin tartışmaya açık olduğu, başkalarının zarar görebileceği ve itiraz etmenin mümkün olduğu durumlarda da devam eder. Milgram tarafından yürütülen ve bugün klasik sayılan bir deney bu olguyu ortaya koyma açısından büyük önem taşımaktadır. Milgram deneklerini gazetelere ilan vererek bulmuş ve deneyi aşağıda özetlenen şekilde yürütmüştür.



Milgram'ın İtaat Deneyi

Gazetede okuduğu ilan üzerine araştırmaya katılmaya karar veren denek, araştırmanın yürütüldüğü laboratuvarın kapısında önlük giymiş araştırmacı tarafından karşılanır. Araştırmacının yanında orta yaşlı birisi bulunmaktadır. Araştırmacı bu kişiyi deneye katılacak diğer denek olarak tanıttıktan sonra, amacının cezanın öğrenme üzerindeki etkisini incelemek olduğunu, araştırmanın iki kişilik gruplar halinde yürütüleceğini, kura yoluyla bir kişinin öğretmen diğerinin öğrenci rolüne atanacağını söyler. Kura çekilir ve ilan üzerine araştırmaya katılan deneye öğretmen rolü çıkar.

Öğrenci rolündeki denek, yan odada bulunan şok aletine bağlı olduğu söylenen bir koltuğa oturtulur ve koltuğun gerçekten şok aletine bağlı olduğunu göstermek için öğretmen rolündeki deneğe düşük şiddette bir elektrik şoku verilir. Daha sonra öğretmen rolündeki denek yan odaya alınarak şok aletinin önüne oturtulur. Aletin üzerinde 15 volttan başlayarak 450 volta kadar çıkan 30 düğme bulunmaktadır. Araştırmacı öğretmen rolündeki deneğe öğrencinin bir kelime listesini ezberleyeceğini, ilk hatasında kendisine 15 voltluk bir şok vermesini, her hatada şokun şiddetini 15 volt artırması gerektiğini söyler.

Öğrenci rolündeki denek, birkaç doğru cevap verdikten sonra hata yapmaya başlar. Her hatadan sonra araştırmacı, öğretmen rolündeki deneğe şokun şiddetini arttırmasını söyler. Şokun şiddeti 75 volta ulaştığında öğrenci acıyla inlemeye, 120 voltta canının yandığından şikayet etmeye başlar ve 150 volta ulaşıldığında artık deneye devam etmek istemediğini söyler. Ancak araştırmacı, öğretmen rolündeki denekten şokun şiddetini arttırmaya devam etmesini ister. 300 volta ulaşıldığında öğrenci rolündeki denek çaresizlik içinde artık soruları yanıtlamayacağını belirtir, 315 voltta bir çığlık duyulur ve ses kesilir. Ancak, araştırmacı denekten şokun şiddetini arttırmaya devam etmesini ister.

Aslında öğrenci rolündeki denek, araştırmacının yardımcısıdır ve kendisine gerçekten şok verilmemektedir. Gelen sesler önceden kaydedilmiş seslerdir ve kura çekimi daima ilan yoluyla araştırmaya katılan deneğin öğretmen rolünü çekeceği biçimde düzenlenmiştir. Ancak, ilan yoluyla araştırmaya katılan denek tüm bunlardan habersizdir ve kendisinin gerçekten bir başka kişiye elektrik şoku verdiğini zannetmektedir.

Milgram, her seferinde farklı bir deneğin katıldığı iki kişilik gruplarla bu deneyi birçok kez tekrarlamış ve araştırmaya katılan deneklerin % 65'inin otorite durumundaki araştırmacının isteğine uyararak en yüksek şiddette şok olan 450 volta kadar çıktığını görmüştür. Acaba Milgram'ın araştırmasına katılan deneklerin büyük bir bölümünün otorite olarak algıladıkları araştırmacının isteğine uyararak bir başkasına zarar vermelerinin temelinde hangi neden yatmaktadır? Bu kişilerin sadist olması mümkün değildir. Çünkü, değişik sosyal sınıf, eğitim düzeyi ve cinsiyetten olan bu kişilerin % 65'inin sadist olması mümkün değildir. Ayrıca en yüksek şok şiddetine çıkan kişilerin tümünde terleme, titreme, dudak ısırma, kekeleme gibi durumdan hoşnut olmadıklarını gösteren davranışlar gözlenmiştir. Dolayısıyla, bu kişilerin en yüksek şok şiddeti olan 450 volta çıkmalarının temelinde otorite biçiminde ortaya çıkan sosyal etki yatmaktadır.

İnsanlar Otoriteye Niçin İtaat Eder?

İtaat davranışının temelinde yaşamın ilk yıllarından başlayan ve yaşam boyu devam eden bir öğrenme süreci yatar. Daha önce de belirtildiği gibi, itaat toplumsal düzenin sağlanması ve devamı için bir ölçüde gerekli bir davranıştır. Bu nedenle, her toplumda bireylere otorite konumundaki kişilere itaat etmeleri öğretilir. Bu öğretilerde sadece otoriteye itaat edilmesi gerektiğinin sözel olarak anlatılması değil, aynı zamanda edimsel koşullanma ve gözlem yoluyla öğrenme de önemli bir rol oynar. Örneğin, anne-babalar yaşamın ilk yıllarından itibaren çocuklarının itaatkar davranışlarını pekiştirirken, itaatkar olmayan davranışlarını değişik biçimlerde cezalandırırlar. Aynı örüntü daha sonraki yıllarda okul, işyeri ve benzeri gibi kurum ve ortamlarda da devam eder. Diğer yandan otoriteden gelen taleplere uymamanın olumsuz sonuçlar doğurabileceği gözlem yoluyla öğrenilir. Örneğin, polisin uyarılarını dinlemeyen bireylerin tutuklandıklarını, öğretmenlerinin tavsiyelerine

İtaat davranışının temelinde yaşamın ilk yıllarından başlayan ve yaşam boyu devam eden bir öğrenme süreci yatar.

aldırmayan öğrencilerin başarısız olduklarını ya da doktorun tavsiyelerine uymayan bireylerin hastalandıklarını görür, benzer durumlara düşmemek için otorite konumundaki bu kişilerin önerileri doğrultusunda hareket ederiz.

SIRA SİZDE



Milgram'ın deneyini de dikkate alarak otoriteye itaat etme davranışlarımızın nedenlerini açıklamaya çalışınız.

GRUBUN BİREYİN DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Davranışlarımız üzerindeki sosyal etki uyma, kabul etme ve itaat ile sınırlı değildir. Diğer insanlar ve üyesi olduğumuz gruplar davranışlarımızı birçok değişik biçimde etkileyebilmekte ve tek başımıza olduğumuzdan farklı davranmamıza neden olabilmektedir. Diğer insanların ve üyesi olduğumuz grupların davranışlarımız üzerindeki etkilerinden bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Sosyal Hızlandırma: Bir işi yaparken yalnız olduğumuz durumlarda gösterdiğimiz performans çoğu kez bizi gözleyen ya da bizden bağımsız olarak aynı iş üzerinde çalışan başka bireylerin bulunduğu durumlarda gösterdiğimiz performanstan farklı olur. Bazı durumlarda bu farklılık olumlu yöndedir. Yani, diğer insanların varlığı performansımızın artmasına neden olur. Çevrede diğer insanların bulunmasının bireyin performansını arttırdığını gösteren bir çok örnek bulmak mümkündür. Bireysel sporlarla uğraşan kişilerin seyirci önünde ya da diğer sporcularla yarışırken çoğu kez tek başlarına oldukları zamanlara oranla daha iyi sonuçlar almaları bu örneklerden bir tanesidir. Ancak diğer insanların varlıkları her zaman performansımızı artırıcı bir etki yapmaz.

Bazı durumlarda çevremizde bizi gözleyen ya da bizden bağımsız olarak aynı iş üzerinde çalışan bireylerin bulunması performansımızda bir düşmeye neden olur. Yani diğer insanların önünde tek başımıza olduğumuz zamanlara oranla daha az başarılı oluruz. Diğer insanların varlıklarının bir işe ilişkin performansımızı etkilemesine (arttırması ya da azaltmasına), sosyal hızlandırma adı verilir.

Diğer insanların varlığının niçin bazen performansımızın yükselmesine, bazen de düşmesine yol açtığı sosyal psikologları uzun süre meşgul eden bir soru olmuş ve bu soruya ilişkin değişik görüşler öne sürülmüştür. Bu görüşlerden en yaygın olarak benimsenen sosyal hızlandırma olayını şöyle açıklamaktadır:

Bir işi yaparken başkaları tarafından gözlenmesi bireyin genel uyarılmışlık durumunda bir artışa yol açmaktadır. Genel uyarılmışlık hali, psikolojide kas gerili-mindeki bir artış, tetikte olma ve kaygı ile birlikte ortaya çıkan bir durum olarak tanımlanır. Genel uyarılmışlık hali yapılmakta olan işin niteliğine bağlı olarak bireyin performansının yükselmesine ya da düşmesine neden olmaktadır. Şöyle ki, uyarılmışlık düzeyi arttıkça bireyin iyi öğrenmiş olduğu başat davranımları gösterme olasılığı artar. Başat davranımlar bireyin bir çok kez tekrarladığı, çok iyi bildiği, adeta alışkanlıkla yaptığı davranımlardır. Bireyin yapmakta olduğu işin başat davranımlarla ilgili ve nispeten basit olduğu durumlarda, diğer insanların varlığı performansı artırıcı bir etki yapmaktadır. Yapılan işin başat davranımlarla ilişkisinin bulunmadığı ve nispeten karmaşık olduğu durumlarda ise, diğer insanların varlığı bireyin performansını olumsuz yönde etkilemektedir.

Diğer insanların varlıklarının bir işe ilişkin performansımızı etkilemesine (arttırması ya da azaltmasına), sosyal hızlandırma adı verilir.

SIRA SİZDE



Diğer insanların varlığının sizin üzerinizde ne tür etkileri olduğunu ve hangi koşullarda performansınızı arttırdığını, hangilerinde azalttığını tartışınız.

Tanık Etkisi: Güç durumunda olan birisine acilen yardım edilmesi gereken durumlarda, çevredeki insanların olaya seyirci kaldıkları zaman zaman tanık olduğumuz bir olgudur. Bir bireyin acil bir duruma müdahale etmemesinin temelinde bir çok etken yatabilir. Bu etkenlerden bir tanesi de çevrede başka insanların bulunup bulunmamasıdır. Yapılan araştırmalar tutarlı bir biçimde çevrede olaya tanık olan başka insanların bulunmasının bireyin müdahale etme olasılığını azalttığını ortaya koymuştur. Bir başka anlatımla, bir bireyin tanık olduğu acil yardım gerektiren bir olaya müdahale etme olasılığı, tek başına olduğu durumlarda çevrede olaya tanık olan başka insanların bulunduğu durumlara göre daha fazladır.

Çevrede olaya tanık olan başka insanların bulunmasının bireyin acil yardım gerektiren bir duruma müdahale etme olasılığını azaltmasına tanık etkisi denir. Tanık etkisinin temelinde bilgi sağlayıcı etki, değerlendirilme kaygısı ve sorumluluğun yayılması olarak adlandırılan birbirleriyle bağlantılı üç neden yatmaktadır. Bir olaya tanık olan tek kişi olduğu durumlarda birey yardım etme ya da etmeme kararını sadece olayın kurbanı olan kişiden gelen ipuçlarına dayanarak verir. Olaya tanık olan başkalarının bulunduğu durumlarda ise bireyin kararı sadece kurbandan gelen ipuçlarından değil, aynı zamanda bu insanlardan gelen ipuçlarından da etkilenir. Birey yardım için harekete geçmeden önce bekleyip diğer insanların ne tepki verdiklerini görmek ister. Eğer diğer insanlar harekete geçmezse (onlar da başkalarını bekledikleri için harekete geçmeyeceklerdir), birey durumu yeni baştan değerlendirerek olayın çok acil olmadığı, acilse bile müdahale edilmemesi gerektiği ya da yapılabilecek birşeyin bulunmadığı sonucuna varır. Burada diğer insanların hareketsizliği bir anlamda birey üzerinde bilgi sağlayıcı bir etki yapmaktadır.

Bilgi sağlayıcı bir etki yapmasının yanı sıra, diğer insanların varlığı bireyde bir değerlendirilme kaygısı ortaya çıkarır. Derecesi bir bireyden diğerine değişmekle birlikte tüm insanlarda başkaları tarafından olumlu olarak değerlendirilme, başkaları üzerinde olumlu bir izlenim bırakma isteği vardır. Bu nedenle, acil yardım gerektiren bir olaya tanık olan, ancak kimsenin müdahale etmediğini gören bir birey, kendisi müdahale ettiği takdire yanlış bir davranış yapmış olabileceği, gülünç duruma düşebileceği, kısacası başkaları tarafından olumsuz olarak değerlendirilebileceği kaygısına kapılır.

Tanık etkisinin temelinde yatan üçüncü neden sorumluluğun yayılmasıdır. Yardım gerektiren olaya tek başınayken tanık olduğunda birey kendisini tam anlamıyla sorumlu hisseder. Çünkü, çevrede kendisinden başka yardım edebilecek kimse yoktur. Çevrede olaya tanık olan başka insanların bulunduğu durumlarda ise, birey başkalarının da yardım etme sorumluluğunu taşıdığını düşünerek hareketsiz kalabilir.

Tanık etkisi nedir? Temelinde hangi nedenler yatmaktadır?



SIRA SİZDE

Sosyal Keturma: Yapılan araştırmalar bireylerin gruplar halinde ya da bir grup içinde çalışırken, tek başlarına oldukları durumlara göre daha az çaba harcadıklarını göstermektedir. Örneğin, halat çekme oyunu oynayan iki kişilik bir ekibin her bir üyesinin tek başınayken halata 50 kilogramlık bir güçle asıldığını varsayalım. Bu iki kişinin halata birlikte asıldığı durumda normal olarak ortaya 100 kilogramlık bir gücün çıkması beklenirken, bu gücün çoğu kez 85-90 kilogram civarlarında kaldığı görülmektedir. Sosyal keturma olgusu özellikle grubun ortaya koyduğu sonuca her bir üyenin ne ölçüde katkıda bulunduğunu saptama-

Uçlara kayma eğilimi; kısmen grup tartışmalarının üyelerin görüşlerinin doğru olduğuna olan inançlarını arttırmamasından, kısmen de tartışma esnasında yapılan sosyal karşılaştırmalardan kaynaklanır.

nın olanaksız olduğu koşullarda görülmektedir. Ayrıca, grubun büyüklüğü arttıkça bireylerin tek başlarına oldukları durumlara göre daha az güç sarfetme eğilimleri, yani sosyal ketvurma olgusu daha belirgin hale gelmektedir.

Uçlara Kayma: 1960'lı yıllarda yapılan bir dizi araştırmadan bir grubun aldığı kararların bu grubu oluşturan üyelerin tek başlarına aldıkları kararlardan daha riskli olduğunu gösteren bulgular elde edilmiş ve bu bulgulara dayanılarak grubun bireylerin riske girme eğilimlerini arttırdığı sonucuna varılmıştır. Ancak, daha sonra yapılan araştırmalar grubun her zaman bireylerin riske girme eğilimini arttırmadığını, bazı araştırmalarda gözlenen bu eğilimin aslında "uçlara kayma" olarak adlandırılan daha geniş kapsamlı bir grup etkisinin parçası olduğunu ortaya koymuştur. Bu araştırmaların sonuçlarına göre, bir konudaki görüşleri benzer olan bireylerin oluşturduğu gruplardan bu konuya ilişkin olarak çıkan kararlar tek tek üyelerin başlangıçtaki eğilimlerinden daha aşırı olmaktadır. Dolayısıyla, grup sadece tek tek üyelerin başlangıçta risk alma eğiliminde olduğu durumlarda daha riskli kararlar almaktadır. Bunun aksine, tek tek üyelerin tedbirli olma eğiliminde oldukları durumlarda ise, gruptan daha tedbirli bir karar çıkmaktadır. Yani, grup bireyin başlangıçta mevcut olan görüşünün daha aşırıya gitmesine neden olmaktadır. Uçlara kayma eğilimi kısmen grup tartışmalarının üyelerin görüşlerinin doğru olduğuna olan inançlarını arttırmamasından, kısmen de tartışma esnasında yapılan sosyal karşılaştırmalardan kaynaklanır. Daha önce de belirttiğimiz gibi söz konusu eğilim genellikle başlangıçtaki görüşleri benzer olan bireylerin oluşturduğu gruplardan çıkan kararlarda gözlenir. Grup tartışması sırasında herkesin benzer görüşler ortaya koyması, tek tek üyelerin kendi görüşlerinin doğru olduğuna olan inançlarını arttırarak daha uca doğru kaymalarına neden olur. Diğer yandan, grup tartışması sırasında bazı üyeler, diğer üyelerle karşılaştırıldığında, kendi görüşlerinin ılımlı kaldığını görür. Herkesin aynı görüşü paylaştığı bir ortamda kendi görüşlerinin ılımlı kaldığını görmeleri, bu üyeler üzerinde bir baskı oluşturarak görüşlerini daha uca doğru kaydırmalarına yol açar. Sonuçta gruptan tek tek üyelerin başlangıçtaki eğilimlerinden daha uca bir karar çıkar.

SIRA SİZDE



Gruplardan beklenilenden daha uca kararlar çıkması hangi koşullarda olur?

Özdenetimin Ortadan Kalkması: Bireylerin bir grup ya da kalabalık içindeyken, yalnız başlarına olduklarında yapmayacakları bazı davranışları yaptıklarına hepimiz tanık olmuşuzdur. Örneğin, bir maç sırasında hakeme ya da rakip takım oyuncularına kötü sözler söyleyen seyircilerin büyük bir bölümü, tek başlarına olduklarında aynı sözleri sarfetmekten kaçınırlar. Gürültü yaparak ya da bir başka biçimde çevreyi rahatsız eden bir grubun üyeleri, yalnız başına kaldıklarında aynı davranışları yapmayı belki de akıllarından bile geçirmezler.

Bireyin bir grup ya da kalabalık içindeyken normal koşullarda yapmayacakları bazı davranışları yapabilmeleri kimlik kaybı adı verilen grup etkisinin sonucudur. Kimlik kaybı sonucunda ortaya çıkan davranışların temelinde birbirinden farklı iki neden yatabilir. Bazı durumlarda bireyler kalabalık ya da grup içindeyken kimliklerinin belirlenemeyeceği ve dolayısıyla karşılık görmeyeceklerini bildikleri için tek başlarına iken yapmayacakları davranışları yaparlar. Bu gibi durumlarda ortaya konan olumsuz davranışlar bireyin bilinçli seçiminin sonuçlarıdır. Bazı durumlarda ise, birey, grup ya da kalabalık içindeyken kişisel kimliğini kaybetmekte ve grubun kimliği belirsiz bir parçası haline gelmektedir. Bu da bireyin özdenetiminin ortadan kalkmasına ve grupla birlikte davranmasına yol açmaktadır.

Özet



Sosyal etki kavramını tanımlayabilmek. Diğer insanların bireyin davranışlarında doğrudan doğruya ya da dolaylı olarak bir değişme meydana getirdiği durumlarda sosyal etkiden söz edilir.



Bireyin davranışını etkileyen bu sosyal etkilerden, uyma, kabul etme ve itaat davranışlarını belirleyen etkenleri göz önüne alarak karşılaştırabilmek. Sosyal etki kendisini değişik biçimlerde gösterebilir. Uyma, kabul etme ve itaat sosyal etkinin en tipik örnekleridir. Uyma bireylerin davranışlarını üyesi oldukları grubun normlarına uyacak biçimde değiştirmeleri; kabul etme başkalarının isteklerini yerine getirmeleri; itaat ise otorite pozisyonundaki kişilerin emirlerine itaat etmeleri olarak tanımlanır. Uyma, kabul etme ve itaat her zaman ve her koşulda görülen davranışlar değildir. Belirli bir durumda bu davranışların görülüp görülmeyeceği bir çok etken tarafından belirlenir.



Grubun, bireyin davranışı üzerindeki etkisini nedenleri ve oluşum koşulları ile açıklayabilmek.

Bu etkenlerden bazıları bireylerin, bazıları ortamın, bazıları da grubun özellikleriyle ilgilidir. Grup üyesi olma ya da diğer insanlarla birlikte bulunma bireylerin davranışlarını çok değişik biçimlerde etkileyebilmektedir. Sosyal hızlandırma, tanık etkisi, sosyal ketvurma, uçlara kayma ve özdenetimin ortadan kalkması bu etkilere verilebilecek örneklerdir.

Kendimizi Sınyalım

1. Diğer insanların bireylerin davranışlarında doğrudan doğruya ya da dolaylı olarak bir değişme meydana getirdikleri durumlara ne ad verilir?
 - a. Sosyal etki
 - b. Güdü
 - c. ğrenme
 - d. Algı
 - e. Kişilik
2. Diğer insanların varlıklarının, bir bireyin işe ilişkin performansını etkilemesine ne ad verilir?
 - a. Sosyal ketvurma
 - b. Uçlara kayma
 - c. Tanık etkisi
 - d. Sosyal hızlandırma
 - e. İtaat
3. Aşağıdakilerden hangisi uyma davranışını etkileyen grup etkenlerinden biridir?
 - a. Büyüklük
 - b. Yüzyüze olma
 - c. Kabul etme
 - d. Bireyin tutumu
 - e. Azınlık etkisi
4. Aşağıdakilerden hangisi itaat konusunda yapılan çalışmaların öncüsüdür?
 - a. Sheriff
 - b. Asch
 - c. Milgram
 - d. Bandura
 - e. Harlow
5. Bireyin grup normlarının doğru olduğuna gerçekten inandığı durumlarda ortaya çıkan uyma davranışına ne ad verilir?
 - a. Benimseme
 - b. İtaat
 - c. Uyma
 - d. Karar
 - e. Benimsemiş Görünme
6. Kk bir grubun çoğunluğun düşünce ve davranışlarını değiştirmesine ne ad verilir?
 - a. Uyma
 - b. Benimseme
 - c. Azınlık etkisi
 - d. İtaat
 - e. Sosyal hızlandırma
7. Bireylerin grup ya da kalabalık içindeyken yalnız başına olduklarında yapmayacakları bazı davranışları yapmalarına yol açan grup etkisine ne ad verilir?
 - a. Kimlik kaybı
 - b. Sosyal ketvurma
 - c. Tanık Etkisi
 - d. Uçlara kayma
 - e. Karşılıklılık normu
8. Aşağıdakilerden hangisi bireylerin grup içindeyken tek başlarına oldukları durumlara göre daha az çaba harcadıklarını anlatmak için kullanılır?
 - a. Tanık etkisi
 - b. Sosyal ketvurma
 - c. Sosyal hızlandırma
 - d. Uyma
 - e. Kabul etme
9. Grup ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?
 - a. Grup içi statüsü düşük olan bireyler daha fazla uyma davranışı gösterirler.
 - b. Grubu çekici bulunan bireyler daha fazla uyma davranışı gösterirler.
 - c. Otoriter tutumlara sahip olan bireyler daha az uyma davranışı gösterirler.
 - d. Bağlanma ihtiyaı düşük olan bireyler daha az uyma davranışı gösterirler.
 - e. Grup tarafından benimsendiklerinden emin olmayan bireyler daha fazla uyma davranışı gösterirler.
10. Bir konudaki görüşleri benzer olan bireylerin oluşturdıkları gruplardan, bu konuya ilişkin olarak çıkan kararların, üyelerin başlangıçtaki bireysel eğilimlerinden daha aşını olmasına ne ad verilir?
 - a. Sosyal ketvurma
 - b. Sosyal hızlandırma
 - c. Kabul etme
 - d. Uyma
 - e. Uçlara kayma

Yaşamın İçinden

Bu bölümde ele alınan konular ışığında insanın doğasıyla ilgili olarak ne gibi sonuçlar çıkarılabilir? Genel olarak bazı ortamlarda sosyal etkinin diğer ortamlara nazaran daha fazla ortaya çıktığı kabul edilir. İnsanlar genelde uysal mı yoksa inatçı mıdır? Toplu şekilde intihar eden Heaven's Gate tarikatı üyeleri buna kendi özgür iradeleri ile mi karar vermişlerdi yoksa programlı bir grup etkisinin kurbanları mıydılar?

Bu ve benzeri sorulara evrensel geçerliliği olan cevaplar verilememektedir. Bazı kültürlerde özerklik ve bağımsızlık önemsendirken diğer bazı kültürlerde ise grup üyesinin gruba uyması önemsizdir. Hatta aynı kültür içinde bile önemsenen değerler zamanla değişebilmektedir. Bu konuyu daha da anlaşılır kılabilmek için kendinize şöyle bir soru sorabilirsiniz: Eğer siz bir anne ya da baba olsaydınız çocuğunuzun ne gibi özelliklere sahip olmasını isterdiniz? 1924 yılında bu soru Amerikalı annelere sorulduğunda, uyma davranışıyla ilgili "itaat" ve "sadakat" kavramlarını seçtikleri görülmüştür. Aynı soru 1978 yılında tekrarlandığında ise özerklikle ilgili "bağımsızlık" ve "başkalarında hoşgörü" kavramlarını seçtikleri görülmüştür. Benzer eğilimler Batı Almanya, İtalya, İngiltere ve Japonya' da yapılan çalışmalarda da görülmüştür. Laboratuvar deneylerinde de uyma davranışının günümüzde geçmişe oranla bir dereceye kadar daha az olduğu ifade edilmiştir. Yarınların yetişkinleri olacak olan günümüz çocuklarının sosyal etkinin farklı şekillerine daha fazla direnç göstermeleri mümkün müdür? Eğer mümkünse, bu eğilim toplum üzerinde ne gibi etkiler doğuracak? Pozitif olarak bakıldığında uyma, itaat ve boyun eğme iyi ve gerekli olan insan tepkileridir. Bu tepkiler grup dayanışmasını ve gruptaki ittifakı artırarak grubun dağılmasını engeller. Olumsuz bir bakış açısıyla bakıldığında ise bağımsızlığa, girişkenliğe ve muhalefete kapalı olmak, genellikle zararları çok korkunç olan bağnazlığa, korkaklığa ve yıkıcı itaate yol açan istenmeyen davranışlardır. Her birimiz için ve toplumun geneli itibarıyla ustalık uzlaşmadadır.

Biraz Daha Düşünelim

1. Sosyal etki kavramını ve davranış üzerindeki üç çeşit sosyal etkiyi tanımlayınız.
2. Bireyin davranışını etkileyen bu sosyal etkilerden, uyma, kabul etme ve itaat davranışlarını belirleyen etkenleri göz önüne alarak karşılaştırınız.
3. Grubun, bireyin davranış üzerindeki etkisini nedenleri ve oluşum koşulları ile birlikte açıklayınız.

Başvurabileceğimiz Diğer Kaynaklar

- BARON, A.R. ve BYRNE, D. **Social Psychology: Understanding Human Interaction**. Allyn and Bacon, Boston, 1991.
- GEROW, J.R. **Psychology: An Introduction**. Harper Collins, New York, 1995.
- KAĞITÇIBAŞI, Ç. **İnsan ve İnsanlar**. Duran Ofset, İstanbul, 1976.
- MAYERS, D.G. **Psychology**. Worth Publishers, New York, 1986.

Yanıt Anahtarı

1. a Yanıtınız yanlış ise Sosyal Etki bölümünü tekrar okuyunuz.
2. d Yanıtınız yanlış ise Sosyal Hızlandırma bölümünü tekrar okuyunuz.
3. a Yanıtınız yanlış ise Uyma Davranışını Etkileyen Faktörler bölümünü tekrar okuyunuz.
4. c Yanıtınız yanlış ise İtaat bölümünü tekrar okuyunuz.
5. a Yanıtınız yanlış ise Benimseme bölümünü tekrar okuyunuz..
6. c Yanıtınız yanlış ise Azınlık Etkisi bölümünü tekrar okuyunuz.
7. a Yanıtınız yanlış ise Kimlik Kaybı bölümünü tekrar okuyunuz.
8. b Yanıtınız yanlış ise Sosyal Ket Vurma bölümünü tekrar okuyunuz.
9. c Yanıtınız yanlış ise Uyum bölümünü tekrar okuyunuz.
10. e Yanıtınız yanlış ise Uçlara Kayma bölümünü tekrar okuyunuz.



ZİYA GÖKALP (1876-1924)

Ziya GÖKALP 23 Mart 1876 Diyarbakır doğumludur. Gökalp'in babası Tefvik Efendi oğlunu iyi yönlendirmiş ve yetişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Tefvik Efendi, Gökalp'in kitap okumasına destek olmuş, onu Namık Kemal doğrultusunda yönlendirmiş ve öğrenimini Avrupa'ya gitmeden yapmasını öğütlemiştir. Gökalp daha lise yıllarında gelişen düşünce yapısıyla yaşını çoktan aşmış, toplumsal sorunları irdelemeye ve devrin gidişini değerlendirmeye yönelmiştir. Gökalp daha sonra İstanbul'a gelmiş öğrenimini veteriner okulunda sürdürmüştür.

Gökalp bu yıllarda varolan toplumsal düzene karşı olan özgürlükçü hareketlerle ilişkilerini güçlendirmiş, Fransız Devrimi'ne ilişkin okumalarına ağırlık vermiştir. Hatta bu arada tutuklanmış ve on ay hapsede kalmıştır. Daha sonra evlenmiş okulunu bırakmış, hatta bir ara askeri rüştiyede Fransızca öğretmenliği yapmıştır.

Gökalp 1908'den sonra Diyarbakır "İttihat ve Terakki Cemiyeti"ni kurmuş ve Peyman gazetesini çıkarmıştır. Ancak gazete 31 Mart olaylarıyla kapanınca İstanbul'a gelmiştir. Daha sonra tekrar Diyarbakır'a öğretim müfettişi olarak atanmıştır. Bir ara Selanik'e giden Gökalp burada yoğun siyasal çalışmalar yapmış, İttihat ve Terakki Okulu'nu kurmuş ve ilk kez burada Toplumbilim dersini programa koyarak ders vermiştir. Balkan savaşı sırasında İstanbul'a gelmiş ve İttihat ve Terakki'nin hükümet olması ile, eğitimin düzenlenmesi çalışmalarına ağırlık vermiştir. Hatta bu arada "Darulfünü"ün Edebiyat Fakültesi'nin yeniden düzenlenmesine gayret etmiştir. Gökalp bu dönemde Türkoloji konusunda, ekonomi ve toplumbilim alanlarında bilinen ürünlerini vermiştir. Bu arada Edebiyat Fakültesi'nde Sosyoloji Kürsüsü'nü kurmuş ve eğitimini gerçekleştirmiştir. Cumhuriyet'in kurulmasıyla 1923 yılı seçimlerinde Diyarbakır'dan milletvekili seçilmiştir. Daha sonra Yeni Türkiye adında bir gazete kurdu ve Meclis'te Anayasa'nın hazırlanmasında çalıştı. Ayrıca Türk Medeni Tarihi'ni yazıyordu, bu sıralar bastalandı ve 25 Ekim 1924'te yaşamdan ayrıldı.

Ziya Gökalp Türkiye'nin ilk Toplumbilimcisi sayılır. Çünkü bu bölümü kuran kişidir. Kuramsal ilkeleri ve ortaya attığı gelişme yolları çok tartışılabilir bile Türk Toplumbilimi'nin kurulmasında önemli katkılar sağlayan bir kişi olarak tarihe geçmiştir.