

# TOPLUMSAL ETKİ



İsteyerek ya da istemeyerek, bizden açıkça istensin ya da istenmesin, bizden beklenen ya da istenilen doğrultuda davranmaya ya da başkalarının davranışlarını izlemeye uyma adı verilir.

Norma uyma ise bir kişinin inanç ya da davranışlarını grup standartlarıyla tutarlı olacak biçimde değiştirmesidir.



## NORMLARA UYMA

İnsanlar normlara uyma konusunda çelişki içindedirler.

Bir yandan, bazen bir kişinin “ iyi geçinmek için” uymak zorunda olduğunu bilmektedirler.

Grup kurallarına uyma sık sık kabul edilme ve toplumsal uyum için ödenilen bedeldir.

Öte yandan, bireyselliğe değer veren insanlar kolaylıkla kişisel inançlarının tersini yapmaya zorlanabileceklerinden kaygı duyarlar.



Sosyal psikolojideki ilk çalışmalardan bazıları toplumsal normlara uymayı araştırmıştır. İki klasik çalışma aşağıda ele alınmıştır:

## **Muzafer Sherif : Karanlıkta Bir Tahmin**

**(Grup normunun oluşması deneyi):** Sherif çalışmasında otokinetik etki diye bilinen bir görsel algı yanılığısından faydalanmıştır. Tamamen karartırmış bir odada hareketsiz duran bir ışık noktasına bir süre gözümüzü kaydırmadan dikkatle bakarsak ışık aslında yerinde durduğu halde onu hareket ediyormuş gibi görürüz. Sherif bu olgudan faydalanarak bir dizi araştırma yapmıştır.

Araştırmada birbirlerini hiç tanımayan kişiler kullanılmıştır. Bu kişiler önce teker teker laboratuara alınmış ve kendilerine bir algı deneyi yapılacağı söylenerek tamamen karartırmış bir odada ufak bir ışık kısa aralıklarla gösterilmiş. Işık her gösterilişinde hangi yönde ve ne kadar hareket ettiği denekten sorulmuş. Denek önce birbirini tutmayan sayılar vermiş fakat zamanla belli bir sayıda karar kılmış.



- Daha sonra bu kişiler birkaç kişilik guruplar halinde laboratuara alınmış ve ışığın her gösterilişinde uzunluk yargılarını yüksek sesle yapmaları istenmiş.
- Birbirinden farklı standartlar geliştirmiş olan kişiler biraraya geldiğinde, bu standartlarından vazgeçerek grup halinde tek bir standart oluşturmuşlardır. Denekler deneyden bir yıl sonra yalnız başlarına deneye tekrar alındıklarında bile bu ortak standardı kullanmaya devam etmişlerdir.
- **ÖZET:** Fiziksel gerçeğin belirsiz olduğu hallerde kişi durumu belirlemek, bir yere tutunmak ister ve bu amaçla bir gerçek yaratır. Bu gerçek kişi yalnız ise onun tarafından, eğer başkaları ile beraber ise etkileşim sonucu gurup tarafından yaratılır ve bu standarda beraberce uyulur.



# Asch: Gün Gibi Açık (Uyma deneyi)

Asch uyarıcı durum ya da gerçek açık seçik ortada olduğunda da insanların başkalarına uyup uymayacaklarını merak etmiştir. Ona göre, uymanın nedeni, yani belirsizlik ortadan kaldırılırsa uyma da ortadan kalkmalıydı.

Deneyde katılımcılara üzerinde bir tek siyah çizgi bulunan bir kartla, üzerinde üç siyah çizgi bulunan bir başka kart gösterildi. Onlardan istenen, birinci karttaki tek çizginin ikinci karttaki üç çizgiden hangisine eşit olduğunu söylemekti. İlk karttaki tek çizgi, ikinci karttaki üç çizgiden biriyle eşit uzunlukta idi. Araştırmada pek çok kart çifti kullanılmıştır. Her kart çifti gösterildiğinde araştırmacının denek rolü yapan yardımcılarını sırasıyla yargılarını söylemekte ve esas deneğe söz sırası en sonda gelmektedir. İlk birkaç kartta araştırmacının yardımcılarını doğru cevap vererek deneğin güvenini kazanır fakat sona doğru hep yanlış cevap vermeye başlarlar.

Çok sayıda deneğin kullanıldığı bu araştırmada her üç denekten birinin (%35) diğerlerinin kararlarına uyduğu görülmüştür.

Not:Deneklerden yalnızca biri gerçek denektir, ötekiler araştırmacının asistanlarıdır ve her defasında ne diyecekleri önceden belirlenmiştir.

# İki araştırmanın karşılaştırılması

- 1-Sherifin araştırmasında fiziksel gerçek belirsiz, Asch'in araştırmasında açık seçik. Sherif'in araştırmasında birey gerçeği tanımlamak için gurup kararına muhtaç, başka bilgi temin edeceği kaynak yok, Asch'in araştırmasında ise apaçık fiziksel durum , bireye gereken bilgiyi temin ettiğinden bu bilgiyi edinmek için bireyin guruba ihtiyaı yok.
- 2-Sherifin araştırmasında birey gurubun fikrine doğru olduğuna inandiğı için uyar, Asch'in araştırmasında ise grubun fikrine yanlış olmasına rağmen uyar. Sherifin araştırmasında uyma davranışının altında fikren de kabul etme olayı yatmaktadır. Böylece grup normu kişi tarafından benimsenmekte, kendine mal edilmektedir. Asch'in araştırmasında uyma sadece davranış düzeyinde oluşmakta daha derine inen bir tutum değişimi yada benimseme, kendine mal etme söz konusu olmamaktadır.



İnsanlar gerçekten başka insanların normlarına uymakta, onlar gibi davranmaktadırlar; hatta bu uyma gerçeğın gün gibi, açık seçik ortada olduğu bir durumda kendi algılarına ters düşse bile. Çoğu kez grup yargısının değil, kendi yargılarının doğru olduğuna inanmaktadırlar. Ancak sorulduğunda, yine de diğerlerinin verdiği yanlış karara uymaktadırlar; uyma yalnızca davranıştıdır, içsel inanç, duygu ve tutumlarda bir değışiklik söz konusu değildir. Grup baskısı ortadan kalktığında kişi, davranışsal olarak da öznel yargısına geri dönecektir.





# İnsanlar Niçin Uyma Davranışı Gösterirler?

Bilgisel etki: Doğru Olanı Bilme İsteği: Uymanın bir nedeni başka insanların davranışlarınının yararlı bilgi sağlamasıdır. Buna bilgisel etki adı verilir.



Bilgisel etkiye dayalı uyma eğilimi durumun iki yönüne bağlıdır:

1. Grubun bilgi düzeyi
2. Kendi bağımsız yargımıza güven derecemiz.

Grubun bilgisine güvenimiz ve fikirlerine verdiğimiz değer arttıkça, gruba uyma olasılığımız artacaktır. Bir konu hakkında ki bilgimiz ve kendimize güvenimiz azaldıkça uyma olasılığımız artacaktır.



Kuralsal etki: Sevilme İsteği: Uyma davranışı için ikinci bir neden toplumsal onay arzusudur. Bu kuralsal etki olarak bilinir. Kuralsal etki, toplumsal kabul görme ya da grupta ki konumumuzu koruma amacıyla davranışımızı grup norm ya da standartlarıyla uyulaacak biçimde değiştirdiğimizde görülür.



# İnsanlar Ne Zaman Uyma Davranışı Gösterirler?

Grubun Büyüklüğü: Grupta çoğunluğun büyüklüğü arttıkça, hiç değilse bir noktaya kadar uyma da artmaktadır.

Size rahatsız edici derecede soğuk gelen bir oda da olduğunuzu düşünün. Eğer yanınızda odanın çok sıcak olduğundan yakınan bir kişi varsa, diğer kişinin yanlış olduğuna ya da ateşinin yükselmiş olabileceğine karar verebilirsiniz. Fakat eğer beş başka kişinin tümü odanın çok sıcak olduğunu söylerse, kendinizi bir şeyinizin olabileceğini düşünerek kararınızı yeniden gözden geçirebilirsiniz.



Ters Düşme Korkusu: Kendisinden farklı düşünen diğer bir grupta karşılaşan bir birey dışarıda kalmak istemez. Grubun kendisini sevmesini ve kabul etmesini ister. Eğer görüşlerine karşı çıkarsa grup üyelerinin ondan hoşlanmayacaklarından, iyi davranmayacaklarından korkar. Bütün bu sonuçlardan kaçınabilmek için uyma eğilimi gösterir.



Grupta Söz Birliği: Söz birliği etmiş bir çoğunlukla karşılaşan bir kişi uyma yönünde büyük bir baskı altındadır. Ancak, eğer bir grupta söz birliği yoksa, uyma oranında çarpıcı bir düşme gözlenmektedir. Yalnızca başka bir tek kişi bile, söz birliğini bozup grubunkinden farklı bir yargı belirtse uyma alışılmış düzeyin dörtte birine düşer. Bu olgunun en etkileyici yönlerinden biri, karşı çıkan kişinin kim olduğunun önemli olmamasıdır.



Gruba Bağlanma: Bir grubun her üyesiyle grup arasında ki bağların gücü de uyma davranışını etkiler. Bir kişiyi bir ilişki ya da grupta tutan olumlu ya da olumsuz bütün güçlerin toplamına bağlanma denir.

Bir kişiyi bir gruba çeken olumlu güçler öteki grup üyelerini sevmeyi, grubun önemli amaçları gerçekleştirdiğine inanmayı, grup üyelerinin birlikte iyi çalıştıklarını düşünmeyi ve grupta olmaktan kazançlı çıkma beklentisini içerir.



Üyeleri birlikte çalışmaktan zevk alan bir takım olarak çok iyi işlev gördüklerine inanan, morali yüksek grupların üyeleri uyma baskılarına daha az sargın olan grupların üyelerinden daha açıktır.

Ayrıca bir kişiyi gruptan ayrılmaktan alıkoyan olumsuz güçlerde gruba bağlanmayı arttırır. Bunlar çok az seçeneğin bulunması ve gruba ondan ayrılmayı çok pahalı hale getiren yatırımlar yapmış olma gibi engelleri içerir.





Bireysellik Arzusu: Bazı insanlar kendilerini kamu önünde başkalarından farklı gösterecek şeyler yapmaya diğer bazılarından daha isteklidirler. Bireysellik düzeyi yüksek olanlar, kendilerine özgü giyim tarzları olduğunu ayırt edici bir lakap kullanmaktan vb olmayan şeyleri sahip olmaktan hoşlandıklarını söylemek eğilimindedirler.

Azınlık Etkisi Grupta Yenilik: Bazen zorlu bir azınlık yeni bir fikir ya da özgün bir bakış açısıyla çoğunluğun konumunu etkili bir biçimde değiştirebilir.



Bir azınlığın davranışsal stil ya da tarzı önemlidir. Etkili olmak için, tutarlı ve inançlı olmak zorundadır. Davranışsal stili tutarlı, fakat katı olmayan azınlıkların başarı şansı daha yüksektir. Tutarlı bir azınlığın üyeleri çoğunluk üyeleri kadar sevilme de daha yeterli ve dürüst algılanmak eğilimindedirler. Eğer azınlık zaman içinde kendi konumunda ısrarlı olursa, çoğunluk kendi görüşlerinin doğruluğunu sorgulamaya başlayabilir. En sonunda, bazı çoğunluk üyeleri kendi konumlarını, azınlığın ki yönünde değiştirerek azınlığa katılabilir.



Eğer yeterince çoğunluk üyesi görüşlerini değiştirirse, azınlık yeni bir çoğunluğa dönüşebilir.

Sosyal psikologlar arasında halen geçerli bir tartışma çoğunluk etkisi ile azınlık etkisinin temelde aynı şey mi yoksa farklı şeyler mi oldukları konusundadır. İkili işleme denencesi olarak bilinen bir görüşe göre, azınlık ve çoğunluk grup üyeleri arasında farklı bir bilişsel süreçlere yol açarlar. Azınlık etkileri grup üyelerinin konu üzerinde ciddi olarak düşünmelerini ve bilgileri daha sistematik olarak işlemelerini sağlar. Sonuç olarak azınlık etkilerinin tutum değişikliğiyle ve insanların görüşlerinde dönmeyle sonuçlanma olasılığı daha yüksektir.



Tersine, çoğunluk etkisi grup görüşlerine üzerinde daha az düşünölmüş bir uyum olarak algılanır. Dolayısıyla, çoğunluk etkisi açık davranışlarda değişikliğe neden olabilir, fakat özel içsel tutumlarda da mutlaka değişikliğe yol açması gerekmez.

## **AÇIK İSTEĞE UYMA**

İnsanları etkileme yollarından biri onlardan bir şey yapmalarını istemektir. Bazen görünürde hiçbir neden yokken başkalarından gelen isteklere uyarız.



Belki alışkanlıktan, birisi bizden bir şey istediğinde ve bunun için bir neden gösterdiğinde isteğe uymamız gerektiğini öğrenmişsinizdir. Kendimizi durum hakkında düşünme zahmetinden kurtarır ve sadece isteğe uyarız.



# Toplumsal Gücün Altı Kaynağı

**Ödüller:** Kişinin istediği bir amaca ulaşmasına yardım edebilme ya da ona değer verdiği bir ödül sözü verebilme yeteneği etkili bir güç kaynağıdır. Özel bir arkadaşın bir onay gülümsemesi gibi, bazı ödüller kişiseldir. Para gibi bazı ödüllerse kişisizdir.

**Zorlama:** Gerçek fiziksel güç kullanmayla ceza tehditleri ya da ince onaylamama işaretler arasında değişebilir. Örneğin, küçük bir çocuğu öğle uykusu için ikna etme çabası sonuç vermeyen bir ana baba, onu parmaklıkları yatağına bırakarak odasının kapısını çekip gidebilir. Bir usta başı, bir iş gören işe geç kalmaya devam ederse, onu disiplin kuruluna vermekle tehdit edebilir.



Uzmanlık: Özel bilgi, eğitim ve beceri güç kaynaklarıdır. Uzmanların dediklerini yapar, tavsiyelerine uyarız; çünkü bilgileri kişisel amaçlarımıza ulaşmada yardımcı olur. Eğer güvenilir bir doktor bir alerji için günde üç buçuk yeşil hapi almamız gerektiğini söylerse hapların ne içerdiğini ya da nasıl etkili olduğunu tam olarak bilmesek de söylediklerine uymak eğilimindeyizdir.



**Bilgi:** Çözüm yolu gösteren bilgiler vererek insanları etkilemeye çalışırız. Bir arkadaşınız sevdiğiniz müzik grubunun kente geldiği bilgisini vererek sizi onların konserine gitme yönünde etkileyebilir. Bu durumda sizi etkileyen bir uzman değildir, istenen etkiyi doğuran iletinin içeriğidir.

**Özdeşleşme Gücü:** Birisine hayranlık duyduğumuzda ya da bir grupta özdeşleşip üyeleri gibi olmak istediğimizde, bu güç etkilidir. Böyle durumlarda, gönüllü olarak özdeşleştiğimiz kişinin ya da grup üyelerinin davranışlarını taklit edebilir ya da bizden istediklerini yapabiliriz, çünkü onlara benzemek isteriz.





Yasal Yetke: Bazen bir kişi başkasından belirli bir biçimde davranmasını isteme hak ya da yetkisine sahiptir. Geç kalan bir öğrenciye fazladan ev ödevi veren lise öğretmeni ve askerlere savaş emri veren general yasal yetke kullanmaktadır.

Anababalık, polislik, yurttaşlık, yöneticilik ya da işgörenlik gibi roller her bireyin bir ilişkideki hak ve sorumluluklarını belirler.



# Başkalarının Bir İsteğe Uymalarını Sağlama Yolları: Özgül Teknikler

Elini Veren Kolunu da Verir Tekniği: Bir isteğe uyma olasılığını arttırmanın bir yolu , bir kişiyi önce küçük bir isteğe uymaya razı etmektir. Kişi bir kez küçük isteğe uyduktan sonra, daha büyük bir isteğe de uyması olasılığı artmaktadır.



Ölümü Göster Hastalığa Rız Olun Tekniği: Bazen uyma sağlama da elini veren kolunu da verir tekniğinin tam tersi bir teknik de etkili olmaktadır. Bu yönteme bazen Ay'ı iste yıldıza razı ol tekniği de denir; çünkü ilk istek gülünç bir biçimde o kadar büyüktür ki reddedilmesi hemen hemen kesindir. Diğer bir deyişle, kişi ayı vermeyecektir ama yıldıza razı olabilir. Yani kolunu vermez ama belki elini verebilir.



Zor Tarafını Sonraya Sakla Tekniği: Bir kişiden, eksik bilgi temelinde bir şey istenip o razı olduktan sonra öykünün bütününü söyleme tekniğine zor tarafını sonraya sakla tekniği denir. Bu teknik işler görünmektedir, çünkü birey bir kez bir davranış biçimine bağlandıktan sonra, temel kuralların değişmiş olmasına karşın, geri çekilememektedir. Bu teknik aldatıcıdır. Yani bir tuzak içermektedir.



**Hepsi Bu Kadar Değil Tekniği:** Bir satış elemanı olası bir müşteriye bir mikro dalga fırının özelliklerini anlatmaktadır. Sonra, o karar vermeye çalışırken, satış elemanı ekler, “ fakat hepsi bu kadar değil, bu gün özel bir paketimiz var. Eğer mikro dalga fırını şimdi alırsanız, yanında beş parçalık bir mikro dalga tencere takımını da bedava alacaksınız.” Gerçekte, tencere takımını zaten her zaman fırınla birlikte gelmektedir, fakat onu sadece sizin için diyerek satış elemanı satın almayı daha da çekici hale getirir.



**Dikkatini Çek Tekniği:** Bu tekniği araştırmak için üniversiteli öğrenciler dilenci rolünde Kaliforniya Santa Cruz’ da yetişkin yayalara yaklaştılar. Katılımcıların yarısı isteğine alışılmış biçimde belirtti. “ Allah rızası için bir 25lik” ya da “ lütfen bir bozukluk” gibi. Dikkatini çek koşulunda ki diğer yarısı ise istekte küçük bir değişiklik yaptılar: “ Allah rızası için bir 17 kuruşçuk” ya da “ Allah rızası için bir 37 kuruşçuk” gibi.



# YETKEYE İTAAT

İtaat, yetke konumlarında bulunanların isteklerde bulunmaya haklarının olduğu inancına dayanır. Grup ya da örgütte olmaktan kazançları varsa, insanlar iş veren ve dinsel önder gibi yetkelere itaat etmeye daha eğilimlidir.

Yetkelerin isteklerine uyma, insanlar kendilerine dürüst davrandıklarına inandıklarında yetke konumundakilerin güdülerine güvendiklerinde ve grup ya da örgütle özdeşleştiklerinde de artar



# İtaat Suçları

Yetkenin isteklerine karşılık olarak işlenen ahlaka ve yasalara aykırı davranışlara itaat suçları denir. Askerler ve gerillalar silahsız sivilleri öldürme ya da işkence etme emirlerine itaat ettiklerinde itaat suçu işlemektedirler. İtaat suçlarının daha az ciddi biçimleri çok daha yaygındır. Örnekler arasında, holding yöneticilerinin yasa dışı emirlerini yerine getiren iş görenler ve astlarından ahlaksal olmayan seçim kampanyası uygulamaları isteyen siyasal önderler sayılabilir.





# Milgram Deneyleri (İtaat deneyi)

Milgram, yetkeye itaatle ilgi bazı noktaları açıklığa kavuşturmak amacıyla bir dizi laboratuvar deneyi tasarladı. Diğer bir deyişle insanlar sosyal etkiye ne derece boyun eğerler?

Milgram tanımadığı birisine zarar verme emri alan bireyin bu emre uyup uymayacağını ya da ne dereceye kadar uyacağını laboratuvar ortamında incelemiştir.

**Cezanın öğrenmeye etkisi konulu deneyde** İki kişiden biri öğretmen olup soru sorar, diğeri yanlış cevap verdiğinde öğretmen tarafından elektrik şoku verilecek olan öğrenci olur ( ki bu yalancı bir denektir) .

Tüm deneklerin %65i sonuna kadar devam ederek 450 voltluk şoku öğrenciye vermiştir.

Hiçbir denek 300 volttan önce durmamış.



Yasal yetkeye uyma yönündeki baskıların güçlü olmasına karşın, herkes kaçınılmaz bir biçimde itaat etmemektedir.

İlk olarak, kurbanın çektiği acı çarpıcı hale getirildiğinde itaat azalmaktadır.

İkinci olarak, bireyin davranışları için kişisel olarak sorumluluk duyması sağlandığında itaat azalmaktadır.

Üçüncü olarak, durumdaki başkaları itaatsizlik modeli oluşturduğunda yetkeye direnme artmaktadır.

Dördüncü olarak, bireyleri yetkelerin güdülerini, uzmanlıklarını ve yargılarını sorgulamaya özendirme ayrıca itaati azaltabilmektedir.



# ÖZET: İNSANLAR NIÇİN VE NE TÜR UYMA DAVRANIŞI GÖSTERİR?

- 1-İtaat: denekler uymama davranışının doğurabileceği sonuçtan çekindikleri için uyma davranışı göstermektedirler. Yararı insanlar tarafından kabul edilmek, ödüllendirilmek, cezalandırılmamak (trafik polisinden ceza almamak için hız sınırına uyma-etrafta polis yokken uymama)
- 2-Özdeşleşme: Birisinin ya da bir gurubun fikrine ona benzeyebilmek için uyma. Uyulanın uyanın gözündeki değeri devam ettikçe uyma davranışı devam eder. Yararı değer verilen kişiye benzeme, onlar gibi olduğunu düşünme duygusu sağlaması (babası öyle istiyor diye hız sınırına uyma, babasına kızarsa vazgeçebilir).
- 3-Benimseme: Kurala ya da görüşe gerçekten doğru olduğuna inandığı için uyma. Doğruyu anlama ve uygulama gereksinimini tatmin etme, gerçeği tanımlama (hız yasağının önemine inanma).



# KAYNAKLAR

- Freedman, J.L., D.O. Sears, J.M. Carlsmith. (1998). Sosyal Psikoloji, çev. A. Dönmez, Ankara: Imge Kitabevi.
- Aronson E., T.D. Wilson ve R.M. Akert (2005).New Jersey:Prentice Hall.
- Hogg, M.A. ve J.Cooper (2003). The Sage Handbook of Social Psychology. London. Sage Publication
- Franzio, S.L. (1996). Social Psychology. New York:Wiley.
- Baron, R.A. ve Byrne, D. (2000). Social Psychology. New York: Academic Pres.
- Kenrick, D.T., S.T. Neuberg, R.B. Cialdini. (1999). Social Psychology. Hillsdale, N.J: Erlbaum.
- Taylor, S.E., Peplau, L. A. Ve Sears, D. O. (2007). Sosyal Psikoloji. Çev. Ali Dönmez, Imge Yayınevi:Ankara.
- Worchel, S., J. Cooper, G.R. Goethals, J.M. Olson. (2000). Social Psychology. Belmont:Wadsworth.

