aofdestek.net

Psikolojinin Tanımı

Psikoloji, davranışları ve zihinsel süreçleri inceleyen bir bilim dalıdır.
Bu bağlamda insanların yaptıkları, düşündükleri, hissettikleri ve hatta bedensel fonksiyonlarını sürdürmelerini sağlayan biyolojik aktiviteler bile psikoloji biliminin çalışma alanı içine girmektedir.
İnsan davranışını başka alanlarda anlamaya çalışır ancak psikoloji bu soruların cevaplarını aramada sistematik, objektif ve ampirik verilere dayalı bilimsel yöntemler kullandığı için bir *bilimdir*.
Bilim, "Evrenin veya olayların bir bölümünü konu olarak seçen, deneye dayanan yöntemler ve gerçeklikten yararlanarak sonuç çıkarmaya çalışan düzenli bilgi"dir.
Bilimsel yöntem, bir konu veya olay hakkında güvenilir ve genellenebilir veri tabanı oluşturacak bilgiler üretmeye yarayan yöntemdir.
Sosyal bilimciler, bu yöntemi insan davranışı ve sosyal olguları anlamak, açıklamak ve sosyal problemleri çözmek için kullanırlar.
Bilimsel yöntemin temel özellikleri;

- Ampirik
- Sistematik
- Nesnel
- Sınanabilir/yanlışlanabilir
- Genellenebilir ve
- Geçici olmasıdır.

Ampiriktir, sorulara cevap ararken sezgiler veya sağduyuyu değil, duyularla algılanabilen, deneyime dayalı veriler toplar. Bu verileri analiz ederek sonuçlara ulaşır.
Sistematiktir, bilimsel metodun uygulanmasında önceden belirlenmiş, rasyonel ve sistematik işlemler dizisi izlenir.
Nesneldir, araştırmacı kendi kişisel tercih veya yargılarından yola çıkarak değil, objektif bir şekilde ölçtüğü verilerin analizi ile sonuçlara ulaşır.
Sınanabilir/yanlışlanabilir, bilimsel yöntemle elde edilen bilgiler *geçicidir* ve yeni bilgiler ışığında sürekli kendi hatalarını düzeltir.
Genellenebilir, bilimsel yöntem tek bir bireyi değil, bireyleri anlamaya çalışır.
Bilimsel yöntemlerle yapılmış yeni araştırmaların sonuçları bir araya getirilerek psikolojik olguları açıklayan *kuramlar* oluşturulur.
Eleştirel düşünce; sürekli soru sorma, akıl yürütme, analiz ve değerlendirme gibi zihinsel süreçlerden oluşan bir düşünce biçimdir.
Bilimin dört temel amacı vardır; Betimleme (tanımlama), yordama (tahmin etme), açıklama ve değiştirme.
Betimleme olguların ve olayların sadece tarif edilmesidir
Yordama olguların birbirleriyle olan sistematik ilişkilerini belirledikten sonra, meydana gelişleri hakkında tahmin yürütebilmek.
Açıklama bir olgunun meydana gelmesinin sebeplerini belirlemeyi amaçlar
Değiştirme olguların oluşmasını kontrol etme ve Psikologlar yaptıkları bilimsel araştırmalar ile insanların davranış ve zihinsel süreçlerini betimlemeye, yordamaya (tahmin etmeye) ve açıklamaya çalışırlar.

Psikoloji Biliminin Kökenleri ve Tarihçesi

İnsan doğasıyla ilgili sorular antik Yunan filozoflarına kadar uzanmaktadır. Sokrates, Plato ve Aristo gibi filozoflar zihnin, ruhun, vücudun ve insan deneyiminin doğası üzerine görüşler geliştirmiş, psikoloji bilimi için çok kritik olan bazı soruları ilk defa sorgulamışlardır. Psikolojinin bilimsel bir disiplin olarak kurulması 19. yüzyılın başlarında insan davranışının laboratuvarlarda çalışılmaya başlaması ile olmuştur. Psikolojinin bir bilim olarak kurulması Wilhelm Wundt'un çalışmaları ile olmuştur. Psikolojinin tarihçesinde çeşitli düşünce okulları etkili olmuştur. Bunların başında yapısalcılık, geştalt psikolojisi, psikanaliz, işlevselcilik ve davranışçılık gelmektedir.

Yapısalcılık Wundt'un öğrencisi olan Edward Titchener tarafından bilincin yapısını tanımlamaya çalıştıklarından ötürü bu adla tanımlanmıştır. Yapısalcılık bir olguyu anlamak için öncelikle yapısını yani onu meydana getiren parçaları anlamak gerektiğini belirtmiştir.

Geştalt Psikolojisi, bütün anlamına gelen Geştalt kelimesi bu psikologların oluşturduğu akımın ismi olmuştur. Geştalt akımına göre, bir deneyimin bütünü onun parçalarının toplamıyla aynı değildir. Bilinci anlamanın yolu, parçaları değil, tüm deneyimi bir bütün olarak çalışmaktan geçmektedir.

Psikanaliz Freud göre tüm davranışların ve hatta ciddi zihinsel sorunların bile sebebini bilinçaltımızdaki çatışmalardır. Psikanaliz, hem bir kişilik teorisi, hem bir akıl hastalıkları teorisi, hem de bir seri tedavi yöntemini içermektedir.

İşlevselciliğe göre bilinci kendi başına çalışamayacak parçalara bölmenin bir anlamı yoktur. Bunun yerine, algıların, hafızanın, ya da diğer akılsal süreçlerin insanların ortamlarına adapte olmalarını nasıl kolaylaştırdığına odaklanmıştır.

Davranışçılığa göre, ne bilince ne de bilinçaltına odaklanmak anlamlıdır. Önemli olan, gözlemlenebilen davranışlara odaklanmaktır. Bu akım hem hayvanların hem de insanların öğrenme sonucunda çevrelerine uyum sağlayabildiklerini öne sürmüştür. Bugün, özellikle teknolojik yenilikler sayesinde insanın zihinsel süreçlerini bilimsel tarafsızlıkla çalışmak mümkün hâle gelmiştir. Sonuç olarak ana akım psikoloji hem davranışları hem de zihinsel süreçleri araştıran bir bilim dalı hâline gelmiştir. (S:7 Şekil 1.2'yi inceleyiniz.)

Psikolojide Yaklaşımlar

Psikolojide yaklaşımlar bir davranışın veya zihinsel sürecin ele alınış şeklini etkiler. Her bir yavaşım bireylerin neden belirli bir biçimde davrandıklarına

aofdestek.net

aofdestek.net

bir araya geldiğinde bir bütün olarak insanı anlamamıza katkıda bulunurlar.

Biyolojik yaklaşım, zihinsel süreçler ve davranışların büyük oranda biyolojik süreçlerle belirlendiğini varsayar. *Nörobilimsel yaklaşım*, insan davranışlarının açıklamalarını beyin, sinir sistemi ve biyolojik faktörlerde arar ve davranışların nörolojik temellerini araştırır. *Evrimsel yaklaşıma* göre, insan ve hayvanların günümüzde sergilediği davranışlar, doğal seleksiyonun bir sonucudur. *Psikodinamik yaklaşım*, insanların kendi içlerindeki bilinçdışı psikolojik çatışmaları üzerine yoğunlaşır. *Davranışsal yaklaşım*, tamamen insanların gözlenebilir hareket ve davranışlarına ve bunların nasıl öğrenildiğini inceler. İnsancıl yaklaşım her insanın kendine has dünyayı algılayış şekliyle ilişkilendirilir.

Bilişsel yaklaşım, insanların zihinlerinde olup biten ve direk olarak gözlemlenemeyen süreçlerle ilgilenir, bilginin algılanış ve işleniş süreçlerinin davranışlara olan etkisine yoğunlaşır.

Sosyokültürel yaklaşım, sosyal ve kültürel etkilerin insan davranışlarına olan önemli etkisine vurgu yapar. *Eklektisizm*, insan davranışlarını açıklarken birçok yaklaşımı harmanlamak anlamına gelir. (S:13 Tablo 1.1'i inceleyiniz.)

Psikolojinin Çalışma Konuları ve Diğer Bilimlerle İlişkisi

Aslında insanı çalışan birçok bilim dalının özünde, insan davranışını anlama çabası vardır. Dolayısıyla psikoloji bilimi, insan davranışını çeşitli yönlerden çalışan biyoloji, tıp, sosyoloji ve ekonomi, gibi birçok temel ve sosyal bilim dalıyla yakından ilişkilidir.

Sosyoloji ile psikoloji birbirinden beslenen ve birçok kesişme alanı olan bilim dallarıdır. İnsan bedeni ve sinir sisteminin insanın davranışlarına olan etkisi hem tıpçıların, hem de psikologların ortak konusudur.

Ekonomistler çeşitli insan davranışlarını ekonomik bağlamlarda anlamaya çalışırlar. Psikoloji araştırmalarının temelinde istatistik bilimi vardır. Psikologlar hipotezlerini test etmek ve kuramlar oluşturmak için insanlardan ampirik veri toplarlar. Bu verilerin analizi ve yorumlanması için çeşitli istatistiksel yöntemler kullanılır. (S:15 Şekil 1.3'ü inceleyiniz.)

Psikologlar insan zihni ve davranışlarının değişik yanlarına odaklanabilirler. Bu farklı odaklar *psikolojinin alt dallarını* oluşturmaktadır.

Biyolojik psikoloji, bedendeki fizyolojik süreçler, hormonal sistemler ve beynin işleyişini, davranışlar ve zihinsel süreçleri açıklamakta kullanan alt daldır.

Bilişsel psikoloji, algılama, öğrenme, hafıza, zekâ, bilinç gibi zihinsel süreçler ve yetilerle ilgilenirler.

Gelişim psikoloji insanların zihinsel süreç ve

Kişilik psikolojisi, bireyleri birbirinden ayıran kişilik özellikleri üzerine yoğunlaşır.

Klinik psikoloji, zihinsel hastalıkların nedenleri ve tedavileri üzerine araştırmalar yapar ve hastalara sorunlarının üstesinden gelmelerinde yardımcı olur.

Eğitim psikolojisi, psikolojinin öğretme ve öğrenme süreçleri üzerine yoğunlaşan alt dalıdır.

Sosyal psikoloji, insanların birbirlerini nasıl etkilediklerini, birbirleriyle olan ilişkileri ve grup içindeki davranışlarını inceler.

Kültürel psikoloji, kültürün insanları nasıl şekillendirdiğini ve düşünce ve davranışlarına nasıl yansıdığını ele alır. Endüstri ve örgüt psikoloji insanları iş ortamında inceler. Liderlik, verim, performans, işten alman tatmin, motivasyon, ekip çalışması gibi konularda araştırmalar yürütür.

Nöropsikoloji, beyin ve davranış ilişkisine yoğunlaşarak, beynin ve genel olarak sinir sisteminin insan davranışında rolünü araştırır.

Kantitatif psikoloji, ölçümleme, araştırma dizaynı ve istatistiksel analiz gibi konulara yoğunlaşır. Psikolojinin uygulamalı alt dalları arasında psikolojik danışmanlık, adalet, sağlık gibi alanlar sayılabilir.

Psikolojik danışmanlık, klinik psikolojiye yakın bir alan olup, insanlarla terapi çerçevesinde ilgilenmeyi kapsar. Adalet alanında çalışan psikologlar, adli süreçlerin psikolojik yönüyle ilgilenir. Sağlık psikologları ise toplum sağlığını desteklemek ve sağlıksız davranışların azaltılmasını sağlamak üzerine çalışır.

Psikologlar Ne İş Yapar?

Psikoloji üzerine lisans derecesi alan psikologlar, psikolojinin alt dallarından birinde yüksek lisanslarını tamamlayarak, bu alanda uzmanlaşabilirler. Psikoloji, birçok alt dalı olan bir alan olduğundan, psikologlar danışmanlıktan eğitime ve insan kaynaklarına kadar pek çok farklı iş alanında çalışabilmektedirler. Psikoloji aslında temel (basic) bir bilim ve uygulamalı (applied) bir bilim olarak ikiye ayrılabilir. Amacı temel bilim yaparak sadece oluşan bilgi tabanına katkıda bulunmak olan bilim insanları daha çok akademik ortamlarda veya çeşitli araştırma merkezlerinde çalışırlar. Uygulamalı alanlarda çalışan psikologlar ise bu bilgi tabanından ve var olan kuramlardan yola çıkarak günlük hayattaki pratik sorunlara çözümler bulmayı amaçlar. Psikologların ayrıntılı Tipik Çalışma Alanları ve Faaliyetleri için S:15 Tablo 1.2'yi inceleyiniz.

Psikolojide Önemli Sorunlar ve Tartışmalar

Psikologların üzerinde tartıştığı 3 sorun özetlenmektedir. Doğa – Çevre Tartışması (Nature vs. Nurture Controversy): Doğacılar kalıtımın rolünü vurgularken, çevreciler aile içi tutumlar, çocuk yetiştirme uygulamaları,

aofdestek.net

aofdestek.net

Araştırmacıların bu tartışmanın hangi tarafında yer aldığı biraz da hangi yaklaşıma daha yakın olduklarına bağlıdır. Davranışların Sebepleri Bilinçli mi Bilinçdışı mıdır?

İkinci önemli tartışma davranışların sebeplerinin bilinçli mi bilinçdışı mı olduğudur. Herhangi bir davranışın ne kadarını kişinin farkında olduğu, ne kadarını ise bilinçaltı süreçler belirler? Bireysel Farklılıklar - Evrensel Kurallar:

Üçüncü bir tartışma, kişilerin davranışlarının ne kadarının kendilerine has, özel vasıflarından dolayı, ne kadarının ise içlerinde yaşadıkları toplum ve kültürün sonucu olduğu üzerinedir. Bu üç temel tartışma günümüzde hâlâ süregelmektedir. Bu kitapta okuyacağınız ünitelerde değişik araştırmacıların bu tartışmaların hangi tarafında yer alarak çalışmalarını yaptıklarını görebileceksiniz.

aofdestek.net

aofdestek.net

Bilimsel Yöntem

Hücrelerimizin içinde neler oluyor? Beynimiz nasıl çalışıyor? Bu ve bunun gibi cevaplanması imkânsızca zor gözüken yüz binlerce soruyu cevaplamaya çalışırken en güvenilir kılavuz *bilimsel yöntemdir.* Bilimsel yöntem sorduğumuz sorulara gitgide daha geçerli cevaplar bulmamızda bize yardımcı olur.

İlk ünitede de gördüğümüz gibi insanlar ve evren hakkında pek çok kaynaktan bilgi ediniriz. Ama bu kaynaklar içinde bilim özel bir önem taşır. Bilimi diğer sorgulama ve bilme biçimlerinden ayıran özellikleri kısaca görmüştük. Şimdi bu özellikleri psikoloji bilimi özelinde ele alalım.

Psikoloji biliminin özellikleri özetle aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Psikoloji bilimi tüm insanları ilgilendiren sorularla ilgilenir ve bu bilgileri tüm insanlığın ortak birikimi addeder.
- Psikoloji bilimi gözlemlerle sınanabilir ve yanlışlanabilir önermelerden oluşur.
- Psikoloji bilimi kendi hatalarını düzeltecek bir mekanizma üzerine kurulmuştur.
- Psikoloji bilimi birikerek ilerler.

Bilimsel Süreç: Bilimsel İlkelerin Somutlaşmış Hâli

Bir araştırmacı ne kadar önemli bir bulguya ulaşmış olursa olsun, başkalarıyla paylaşılmadıkça bu bulgunun bir değeri yoktur. Bu paylaşım günümüzde *bilimsel dergiler* yoluyla olmaktadır. *Bilimin birikerek ilerlemesi* prensibi uyarınca, araştırmacılar çalışmalarında konu hakkındaki ilgili diğer çalışmalara atıfta bulunur. Bu atıflar makalenin incelediği konuyu önceki bilimsel çalışmalarla ilişkilendirir ve atıfta bulunulan metot ve bulgular üzerinden yeni yordam, bulgu ve sentezlere varmayı amaçlar. Bilimsel bir makale yazarken dikkat edilen önemli bir husus izlenilen metodu açıkça ortaya koymaktır. Gerçek anlamda bilimsel bir dergide makaleler konunun uzmanı diğer bilim insanlarınca gözden geçirilir. Bu kişilere *hakem* adı verilir. Bilim üretme sürecinin her aşamasında araştırmacıların yoğun bir şekilde birbirlerinin fikirlerine başvurması ve eleştirilerden yararlanması ile fikirler zenginleşir ve hata yapma oranı azalır.

Sözdebilim

Sözdebilim, bilimin gerektirdiği standartları taşımadığı ve bilimsel araştırmalarla desteklenmediği halde bilim kılıfı altında bize sunulan bilgi ve pratiklerdir. Sözdebilim, toplumda bilime duyulan saygı ve güvenin kimi kişi ve gruplarca, çoğunlukla maddi çıkar sağlamak amacıyla kötüye kullanılmasıdır. Eğitim ve uzmanlığımız olmayan konularda neyin bilim neyin sözdebilim olduğunu ayırt etmek kolay değildir. Yine de sözdebilimin belli başlı özelliklerini bilmek dayanaksız bilgileri bilimden ayırt

- Sözdebilim sıklıkla bilimsel tınılı terimler kullanarak bir bilimsellik kisvesi yaratır.
- Sözdebilim test edilip doğruluğu sınanamayacak önermelerde bulunur.
- Sözdebilim bilimsel süreçten kopuktur.

Kavram ve İşlemsel Tanım

Gündelik deneyimlerimizin parçası olan pek çok olgu psikolojinin ilgi alanına girer. Hafıza, yaratıcılık, kişilik, önyargı, zekâ, liderlik, empati ve mutluluk psikolojinin incelediği kavramlardan yalnızca birkaçıdır. Dikkat ederseniz bu kavramların ortak özelliği mutlak bir fiziksel tanımları olmayan soyut kavramlar olmalarıdır. Bu soyut kavramları ölçmek istiyorsak yaratıcı yöntemler geliştirmemiz gerekir.

Kavramları sayılara dökerek hem daha net bir bilgiye erişiriz hem de bu bilgiyi başka bilgilerle ilişkilendirme gücü kazanırız. Bir kavramın alabileceği değerleri sayılara dönüştürmeye yarayan tanıma *işlemsel tanım* denir. İşlemsel tanım sayesinde bir kavramı bir rakama çevirebiliriz (Ayrıntılı bilgi için S:38 Tablo 2.1'i inceleyiniz.).

İşlemsel tanımımızın ölçmek istediğimiz kavramı doğru ölçebilme derecesine *kavramsal geçerlilik* denir. Bir ölçeğin yüksek kavramsal geçerlilik taşıması için öncelikle güvenilir olması gerekir. Güvenilir bir ölçek aynı koşullar altındaki her ölçümde aynı sonucu verir. Ölçümsel güvenilirlik türleri şu şekildedir:

- Test-yeniden test güvenilirliği
- Gözlemciler arası güvenilirlik
- İçsel güvenilirlik

Güvenilir bir ölçek kavramsal geçerliliğin ilk şartıdır. Ama elimizde güvenilir bir ölçek olması bu ölçeğin ilgilendiğimiz kavramı ölçtüğü anlamına gelmez. Güvenilir ölçümler yüksek kavramsal geçerliliğe ulaşmamız için gereklidir ama yeterli değildir.

Yüksek kavramsal geçerliliğe ulaşmamız için elimizdeki işlemsel tanımın güvenilir olmasının yanı sıra bize *hassas ölçümler* vermesi gerekir. Duyarsız bir ölçek ölçülen kavramın farklı düzeylerini birbirinden ayıramayan bir ölçektir.

Bir işlemsel tanımın geçerliliğine gölge düşürecek bir başka unsur da ölçülen dışında başka kavramları ölçmesidir. Aynı anda ilgilenilen kavramın dışında kavramları da ölçen bir işlemsel tanıma *kirlenmiş işlemsel tanım* denir. Böyle bir tanım kullanıyorsak bir kavramı ölçtüğümüzü sanırken daha başka bir kavramı ölçüyor olabiliriz.

Korelasyon

Şimdiye kadar tek bir psikolojik kavramın nasıl ölçüleceğini gördük. Ama psikoloji tek tek kavramlardan ziyade kavramlar arasındaki ilişkilerle ilgilenir ve kavram-

aofdestek.net

aofdestek.net

lar arasındaki düzenli ilişkileri saptamaya çalışır. Örneğin psikolojik bir çalışmanın bulguları şu şekli alabilir:

1. Şiddet eğilimi gösteren insanların daha düşük zekâya sahip oldukları gözlenmiştir,
2. Özgüven eksikliği yaşayan insanların lüks tüketime daha çok yöneldiği saptanmıştır,

İlk örnekte şiddet eğilimi ve zekâ ölçülmüş, daha sonra bunlar arasındaki ilişki ortaya konmuştur. İkinci örnekte özgüven ve lüks tüketim yönelimi ölçülmüş, sonra bu iki kavram ilişkilendirilmiştir. Tek başına özgüveni ölçmek ya da tek başına lüks tüketim yönelimini ölçmek bize fazla bir bilgi vermez. Daha ilginç olan bu kavramların birbiriyle nasıl bir ilişki içinde olduklarıdır.

İki kavram arasında düzenli bir ilişki var mı görmek için kullanılan en temel istatistiksel yöntem korelasyondur. Eğer değişkenlerden birinin aldığı değerler artarken diğeri de düzenli olarak artıyor ya da azalıyorsa bu iki değişken arasında bir korelasyon vardır. Bu korelasyonun değeri sayısal olarak belirlenebilir. Korelasyon katsayısı -1 ile 1 arasında bir sayıdır ve iki değişken arasındaki doğrusal ilişkinin kuvvetini gösterir. Eğer iki değişken arasında hiçbir doğrusal ilişki yoksa korelasyon katsayısı 0 değerini alır. Eğer değişkenlerden biri artarken diğeri de artıyorsa katsayı *pozitif* bir değer alır. Değişkenlerden biri artarken diğeri azalıyorsa katsayı *negatiftir.*

Fakat iki değişken arasındaki korelasyonun 0 olması her zaman aralarında bir ilişki olmadığı anlamına gelmez. İki değişken arasında kuvvetli ama doğrusal olmayan bir ilişki mevcut olabilir.

Korelasyonel bulgular hakkında ASLA unutmamamız gereken bir şey var: Korelasyon nedensellik göstermez. İki değişken arasında pozitif ya da negatif bir korelasyon olması birinin diğerinin sebebi olduğu anlamına gelmez. Korelasyon bize sadece iki değişken arasında bir ilişki bulunduğunu söyler. Ama bu illa ki bir değişken diğerine sebep oluyor demek değildir. A ve B iki değişkenimiz olsun. Bu iki değişken arasında bir korelasyon varsa A ve B değişkenleri arasındaki ilişki şunlardan biri olabilir:

- A değişkeni B'nin sebebidir.
- B değişkeni A 'nın sebebidir.
- A ve B karşılıklı olarak birbirlerine sebep olmaktadırlar.
- Hem A hem de B'ye sebep olan bir C değişkeni vardır.

Son maddede olduğu gibi, kimi zaman korelasyondan nedensellik sonucu çıkaramayacağımızı görmek kolaydır, çünkü akla daha yatkın başka açıklamalar vardır. Ama kimi korelasyonlar bize makul gelen önermeleri destekler. İşte o zaman korelasyonun nedensellik anlamına gelmediğini hatırlamak daha zordur. Korelasyonun neden "nedensellik" göstermediğini daha iyi anlamak için lütfen kitabınızın 43 ve 44. sayfalarını okuyunuz.

Deneysel Yöntem

Korelasyonel bulgulardan neden-sonuç ilişkisi çıkaramasak da elimizde neden-sonuç ilişkilerini tespit etmek için güçlü bir araç mevcuttur. Bu araç *deney*dir**.** Deney psikolojinin en temel yöntemidir. Dolayısıyla deneyin mantığını kavramak psikolojik araştırmanın mantığını kavramaktır.

Deneyin mantığını önce gündelik bir örnekte görmeye çalışalım. Diyelim ki mercimek çorbasına rendelenmiş havuç eklemek çorbanın lezzetini arttırır mı bilmek istiyorsunuz. Çözüm aynı anda iki ayrı tencerede mercimek çorbası pişirip havuç rendesi dışında her şeyi sabit tutmaktır. Ancak o zaman lezzet farkının havuç rendesinden kaynaklandığı sonucuna varabiliriz. İşte deneyin mantığı budur: A değişkeni (havuç rendesi) dışında her şeyi sabit tuttuğumuzda B değişkeninde (çorbanın lezzeti) bir fark gözlemliyorsak o farkın A'dan başka bir açıklaması olamaz. Dolayısıyla güvenle A değişkeni B'nin sebebidir diyebiliriz.

Deneyde etkisini incelediğimiz değişkene *bağımsız değişken* denir. Örneğimizde havuç rendesi bağımsız değişkendi. Bağımsız değişkene bağlı olarak değişmesi beklenen değişkene *bağımlı değişken* denir. Örneğimizde bağımlı değişken çorbanın lezzetiydi. Bağımsız değişkeni *sebep,* bağımlı değişkeni *sonuç* olarak düşünebiliriz.

Etkisini incelediğimiz bağımsız değişkenin uygulandığı gruba *deneysel grup* adı verilir. Deneysel gruba uygulanan farklı muameleye *deneysel manipülasyon* denir. Deneysel manipülasyonumuzu uyguladığımız deneysel grupla kıyaslayacağımız gruba *kontrol grubu* denir. Kontrol grubu ile deneysel grup arasındaki tek fark deneysel manipülasyon olmalıdır. Yoksa iki grubun öğrenme miktarı arasında gözlemleyeceğimiz fark manipüle ettiğimiz bağımsız değişkenden değil diğer farklılıklardan kaynaklanabilir. Bir diğer dikkat etmemiz gereken unsur da deney ve kontrol grubumuzdaki deneklerin birbirine denk özelliklere sahip olmasıdır.

Deneysel çalışmalarda geçerlilik, iç geçerlilik ve dış geçerlilik diye iki başlıkta incelenebilir. *İç geçerlilik* deneyden çıkarılan neden-sonuç ilişkisine ne kadar güvenebileceğimizin bir ölçüsüdür. *Dış geçerlilik* ise deney sonuçlarını araştırma dışındaki insan, grup ve ortamlara ne ölçüde genelleyebileceğimize dairdir.

Yapılmak istenen araştırmanın amacına göre kullanılacak araştırma yöntemi de farklılık göstermektedir. Eğer amaç ortaya bir neden-sonuç ilişkisi koymak ise deneysel yöntem kullanılır. Herhangi bir değişkenin manipüle edilmediği, değişkenlere müdahale edilmeden mevcut ilişkilerin gözlemlendiği çalışmalara ise *korelasyonel çalışma* denir.

Bu çalışmalara korelasyonel çalışma denmesinin sebebi verdikleri sonuçların korelasyonel yapıda olması, yani neden-sonuç bilgisi vermemesidir. İlgilendiğimiz

aofdestek.net

aofdestek.net

mevcut durumun tespit edilmek istendiği durumlarda korelasyonel çalışmalar kullanılır.

Bu gibi çalışmalarda genellikle tek bir sefer değil zaman içinde tekrarlanan ölçümler yapmak gerekir. Aynı kişilere zaman içinde tekrar tekrar ölçüm yapılan çalışmalara *boylamasına çalışma* denir. Boylamasına çalışmalarda aynı kişiler belli bir zaman dilimi içinde tekrar ölçümlenirken *enlemesine çalışma*larda aynı zaman dilimi içinde farklı gruplara ölçüm yapılır.

Psikolojik Araştırmalarda Etik

Psikologların çalışmalarında kimi zaman etik sorular baş gösterebilir. Bu sorulara yanıt ararken bir başvuru kaynağı olmak amacıyla Türk Psikologlar Derneği 2004 yılında bir etik yönetmelik kabul etti. Bu yönetmelik araştırma sırasında izlenmesi gereken ilkeleri de içeriyordu. Araştırmalarda izlenmesi gereken temel ilkelerden bazıları şunlardır:

- Araştırmalara katılım gönüllüdür. Araştırma öncesi olası katılımcılara araştırma hakkında bilgi verilip araştırmaya dahil olmak istediklerine dair onaylarının alınması gerekir.
- Katılımcılar araştırmadan istedikleri zaman çıkabilirler.
- Kişilerden edinilen bilgilerin gizliliğinin korunması gerekir.
- Katılımcılara daima nezaket ve saygıyla davranılır.
- Katılımcılara araştırmanın sonunda araştırma hakkında bilgi edinme olanağı verilir.

aofdestek.net

aofdestek.net

Sinir Sisteminin Ana Bölümleri

Sinir sistemi, merkezî sinir sistemi ve çevresel (periferik) sinir sistemi olmak üzere iki ana bölüme ayrılır. Merkezî sinir sistemini beyin ve omurilik oluştururken, beyin ve omurilik dışında kalan bölümler çevresel sinir sitemini oluşturur (Ayrıntılı bilgi için S:57 Şekil 3.1'i inceleyiniz).

Fiziksel ve kimyasal olarak koruma altında olan merkezî sinir sistemi (1) omurilik, (2) beyin sapı (3)ön-beyin olmak üzere üç ana bölüme ayrılabilir. Omurilik ve beyin sapı; çevresel sinirlerin merkezî sinir sistemine giriş veya çıkış yaptığı ve refleks yanıtların oluşması için duysal ve motor sinyaller arasında bağlantıların kurulduğu bölgelerdir. Hipotalamus, talamus, bazal gangliyonlar, amigdala, hipokampus ve beyin kabuğu (korteks) ise ön beyin bölgeleri içinde yer alan beyin yapılarıdır (Ayrıntılı bilgi için S:58 Şekil 3.2'yi inceleyiniz).

Çevresel sinir sisteminin birincil görevi, merkezî sinir sistemi ile vücudun diğer bölümleri (deri, iskelet kasları, iç organlar) arasında iki yönlü bağlantıyı sağlamaktır. Merkezî sinir sistemine duysal bilgiyi taşıyan sinirlere duysal sinirler, merkezî sinir sisteminden çevresel yapılara iletiyi sağlayan sinirlere ise motor sinirler denir

Sinir Sisteminin Hücresel Özellikleri

Sinir sisteminde haberleşmeyi sağlayan temel hücresel bileşen olan *sinir hücrelerini* diğer hücrelerden ayıran en önemli özellik *elektrokimyasal sinyal* iletimini gerçekleştirebilmesidir. Sinir hücreleri diğer hücrelerden farklı olarak, *dendrit* ve *akson* olarak adlandırılan iki farklı uzantı tipine sahiptir. Dendritler, diğer sinir hücrelerinden sinyalleri alırken, aksonlar oluşan sinyallerin diğer hücrelere aktarımını sağlar. Dendritler genellikle ağaç dallarını andıran şekilde çok sayıda dallanmalara sahipken, sinir hücresi gövdesinden sadece bir akson ayrılır, sonra dallanır (Ayrıntılı bilgi için S:60 Şekil 3.3'ü inceleyiniz). Bazı aksonlar miyelin adı verilen yağ içeriği yüksek bir kılıfla sarılmıştır. Bu tip aksonlara miyelinli lifler denir. Miyelin kılıf sinir sisteminin destek hücreleri tarafından oluşturulur.

Sinir sisteminde farklı tipte sinir hücreleri bulunmaktadır. Yapısal açıdan unipolar (tek kutuplu), bipolar (iki kutuplu), sahte unipolar ve multipolar (çok kutuplu) ve aksonsuz nöronlar şeklinde sınıflandırılırlar (Ayrıntılı bilgi için S:61 Şekil 3.4'ü inceleyiniz).

Merkezî sinir siteminde nöronlar dışında tümüne birden nöroglia adı verilen hücreler de bulunur. Bu hücrelerden bazıları merkezî sinir sistemindeki aksonların miyelin kılıfını oluşturarak sinirsel iletinin kalitesini ve hızını arttırırken (oligodendroglialar), diğerleri merkezî sinir sisteminde bağışıklık yanıtlarına aracılık ederler (mikroglialar) (Ayrıntılı bilgi için S:62 Şekil 3.5'i inceleyiniz).

Sinir hücreleri uyarılabilen ve uyarıyı iletebilen hücrelerdir. Nöronlar dinlenme döneminde iken hücrenin içi ile dışı arasında bulunan potansiyel farkına zar dinlenim potansiyeli denir. Nöronlar uyarıldıklarında zar potansiyeli daha pozitif bir değer alır (depolarizasyon), uyarı kesildiğinde dinlenim potansiyeli değerine geri döner (repolarizasyon). Zar potansiyelinin dinlenim durumundan daha negatif bir değere ulaşmasına hiperpolarizasyon denir. Aksiyon potansiyeli kısa bir süreliğine hücre içinin 0' dan büyük bir değere ulaştığı özel bir depolarizasyon şeklidir. Bir kez oluştuğunda akson boyunca eksilmeden akson ucuna kadar ulaşır (Ayrıntılı bilgi için S:62 Şekil 3.6'yı inceleyiniz).

Sinir hücresinde oluşan aksiyon potansiyeli akson ucuna kadar ulaştığında kalsiyum kanalları açılır ve aksonun ucundan hücre içine kalsiyum girişi olur. Bununla birlikte kimyasal haberci molekülleri dışarı salınmış olur. Böylece, sinir aksonu boyunca aksiyon potansiyeli şeklinde elektriksel olarak iletilen sinyal, diğer hücreye kimyasal olarak aktarılmış olur (Ayrıntılı bilgi için S:63 Şekil 3.7'yi inceleyiniz).

Sinir hücreleri arasındaki kimyasal haberleşme sinaps denilen özelleşmiş bağlantı bölgelerinde gerçekleşir. Kimyasal haberleşme; sinaptik aralık, sinaptik aralıktan önceki sinaps öncesi zar olarak adlandırılan hücre zarı bölümü ve sinaptik aralıktan sonraki alıcı nörona ait hücre zarı bölümü olan sinaps sonrası zar arasında meydana gelmektedir. Nörotransmiter ile etkileşime giren moleküller (reseptörler) genellikle sinaps sonrası zarda bulunur (Ayrıntılı bilgi için S:65 Şekil 3.8'i inceleyiniz).

Bir sinir hücresinde uyarının oluşması, iletimi ve diğer hücreye aktarımı süreci iki sinir hücresi düşünüldüğünde sırasıyla şöyle gerçekleşmektedir:

- Birinci sinir hücresine farklı kaynaklardan gelen uyarıların toplamı eşik seviyenin üzerinde bir depolarizasyon oluşturur ve hücrede aksiyon potansiyeli gelişir.
- Aksiyon potansiyeli akson boyunca ilerler ve akson ucuna ulaşır.
- Kalsiyum kanalları açılır ve kalsiyum hücre içine girer.
- Nörotransmiter sinaptik aralığa salınır.
- Nörotransmiter, ikinci hücredeki reseptörüne (sinaps sonrası zar bölgesinde bulunur) bağlanır.
- İkinci hücrede reseptörün bağlantılı olduğu hücresel yanıtlar oluşur.

Sinir Sisteminin Kimyasal Özellikleri

Akson uçlarından salınan kimyasal haberci moleküllere nörotransmiter adı verilir. Nörotransmiterler, sinaps öncesi zardan sinaptik aralığa salınır ve reseptör adını

aofdestek.net

aofdestek.net

hücre içi mekanizmaları başlatarak hedef hücrenin işleyişini etkiler.

Nörotransmiterler kimyasal yapılarına göre sınıflandırılır. Glutamat merkezî sinir sisteminin temel uyarıcı nörotransmiteri; GABA ise temel baskılayıcı nörotransmiteridir. Asetilkolin merkezî ve çevresel sinir sisteminde yaygın bulunur. Amin yapısındaki nörotransmiterler (dopamin, serotonin, adrenalin, noradrenalin) uyku-uyanıklık, dikkat, motivasyon ve duygu-durumun düzenlenmesi gibi yaygın etkilere sahiptir (Ayrıntılı bilgi için S:69 Tablo 3.1'i inceleyiniz).

Sinir Sisteminin Yapısal ve İşlevsel Özellikleri

Çevresel sistemle ön beyin arasında geçişlerin sağlandığı ve refleks merkezlerinin bulunduğu temel yapılar omurilik ve beyin sapıdır (Ayrıntılı bilgi için S:69 Şekil 3.9'u inceleyiniz). Omurilik gri cevher ve beyaz cevher adı verilen alanlardan oluşmaktadır. Gri cevherde nöron gövdeleri ve sinir bağlantıları bulunurken beyaz cevherde ise duysal ve motor yollar oluşturur. Duysal ve motor sinyalleri ileten sinirler için geçiş yolu oluşturması omuriliğin en önemli işlevlerinden biridir. Omurilik refleksleri, merkezî sinir sisteminin bütünleştirici rolünün en alt basamaktaki örneklerini oluşturmaktadır. Refleksler istemsiz motor yanıtlardır; bu yönüyle bilinçli gerçekleştirdiğimiz hareketlerden ayrılırlar. Diğer taraftan, istemli hareketlerimizin refleks bileşenleri vardır ya da tersinden istemsiz gerçekleşen refleks yanıtlar istemli şekilde baskılanabilir (Ayrıntılı bilgi için S:71 Şekil 3.10'u inceleyiniz).

Beyin sapı; omurilik, serebellum ve ön beyin bölgeleri arasında geçişlerin ve kritik bağlantıların oluştuğu beyin bölgesidir ve ön ve orta beyinden oluşur. Omuriliğin devamı gibi olan beyin sapı birbiriyle bağlantılı gri madde kümelerinden oluşmuştur. Bu bölgeden kaynaklanan lifler yukarı ve aşağı yönelim göstererek omurilik ve ön beyin bölgelerinin işlevlerini etkiler. Beyin sapının temel işlevleri şöyle sıralanabilir:

- Solunum ve dolaşım fonksiyonlarının kontrolü
- Göz hareketlerinin kontrolü
- Görsel ya da işitsel reflekslerin bütünleştirilmesi
- Yutma, öksürme, çiğneme, esneme, hapşırma, kusma, göz kırpma gibi- istemli ya da refleks hareketlerin- koordinasyonu
- Uyku-uyanıklık ve dikkatin kontrolü
- Ağrı kontrolü
- Diğer merkezî sinir sistemi bölgeleriyle (korteks, serebellum, bazal gangliyonlar) olan bağlantıları sayesinde kasların gerginliği, vücut pozisyonu, denge ve hareketlerin kontrolü (Ayrıntılı bilgi için S:73 Şekil 3.11'i inceleyiniz).

bölgeleridir. Hipotalamus vücut dengesinin korunmasında çevresel sistemlerle etkileşen merkezî ön beyin bölgesidir. Hipotalamus beyin ile çevresel sistemler arasındaki bağlantıları kuran ve vücudun iç dengesinin korunmasına katkı sağlayan merkezî bir beyin bölgesidir. Otonom sinir sisteminin, hormon sisteminin, vücut ısısının, vücut sıvı dengesinin ve biyolojik (sirkadyen) saatin kontrolü gibi işlevleri olan hipotalamusun yeme, içme, cinsel davranışlar, korku ve öfke tepkileri gibi davranışların ifadesinde hipotalamus etkin bir role sahiptir (Ayrıntılı bilgi için S:74 Şekil 3.12'yi inceleyiniz).

Hipofiz sistemi ve otonom sistemi hipotalamus ile ilişkili çevresel sistemlerdir. Hipofiz bezi ön ve arka olmak üzere iki lobdan oluşmuş hormon salgılayan bir bezdir (Ayrıntılı bilgi için S:75 Şekil 3.13'ü inceleyiniz). Otonom sinir sistemi ise kalp kası, damar çeperinde bulunan düz kaslar, organlara ait düz kaslar ve salgı bezleri, kısaca organları kontrol eden bölümdür. Otonom sinir sistemi kendi içinde sempatik ve parasempatik sistem olarak iki ana kola ayrılır. Genel kural olarak her bir hedef organ, işleyişleri açısından birbirine zıt etki gösteren hem sempatik hem de parasempatik sinirler tarafından uyarılır (Ayrıntılı bilgi için S:76 Şekil 3.14'ü inceleyiniz).

Talamus, kendisine ulaşan sinyalleri işleyerek beyin kabuğuna aktaran yapıdır. Talamusun çekirdekleri duysal, motor, duygusal ve bilişsel işlevlerle ilgili beyin bölgelerinden gelen bilgiyi (1) işler, (2) bütünleştirir ve (3) beyin kabuğuna aktarırlar. Aynı zamanda talamus ve beyin kabuğu karşılıklı haberleşir.

Beyin kabuğu, hipokampus, amigdala, hipotalamus ve bağlantılarından oluşan anatomik bir devre olan limbik sistem duyguların oluşumu, motor ya da otonom sistem aracılığıyla dışa vurumu, ilişkili hafızaların biçimlenişi, güdülenme gibi beyin işlevlerinden sorumludur (Ayrıntılı bilgi için S:78 Şekil 3.15'i inceleyiniz). Limbik ilişkilendirme korteksi ile birlikte duygu ve bellek işlevlerinde özelleşen limbik sistemin iki temel yapısı hipkampus ve amigdaladır. Hipokampusun en önemli işlevi belleğin pekiştirilmesi ya da kısa süreli belleğin uzun süreli belleğe dönüşümünün sağlanmasıyken, amigdala ise koku, işitme ve görme duyuları belirgin olmak üzere, tüm duysal sistemden direkt ve dolaylı girdiler almakla görevlidir. Amigdala özellikle korku ile ilgili algısal, öğrenme ve motor yansıtma süreçlerinde etkindir. Hipokampus ise bildirimsel (dekleratif) belleğin oluşumuna katlır. Her iki yapıda limbik sistemin önemli yapılarıdır.

Serebellum (beyincik) ve bazal gangliyonlar hareketlerin düzenlenişine katılan beyin kabuğu dışındaki yapılardır (Ayrıntılı bilgi için S:80 Şekil 3.16'yı inceleyiniz). Bazal gangliyonlar ve beyincik, hareketin planlanma, başlatılma, takip ve düzeltilme aşamalarında, motor, ön-motor ve

aofdestek.net

aofdestek.net

rolü olan beyincik, beyin kabuğu tarafından yapılması planlanan hareketle gerçekleştirilen hareket arasındaki hataları saptayıp hareketin hız, sınır ve kuvvet yönünden kontrolünü sağlar (Ayrıntılı bilgi için S:81 Şekil 3.17'yi inceleyiniz). Bazal gangliyonlar hareketin planlanması ve programlanmasında beyin kabuğu faaliyetlerine yardımcı ve hareketin zamansal, boyutsal ve motivasyonla ilişkili öğelerinin bütünleştirilmesinde etkin bir sistemdir.

İnsanda en gelişmiş beyin bölgesi olan beyin kabuğu derin sulkuslarla frontal, pariyetal, oksipital ve temporal olmak üzere 4 ana loba ayrılmıştır (Ayrıntılı bilgi için S:83 Şekil 3.19'u inceleyiniz). Bu loblarda, (1) duysal sinyallerin ulaştığı duysal alanlar, (2) istemli hareket sinyallerinin başlatıldığı motor alanlar, (3) motor, duysal ve limbik sinyalleri alarak işleyen asosiasyon (ilişkilendirme) alanları bulunur (Ayrıntılı bilgi için S:83 Şekil 3.20'yi inceleyiniz). Frontal lobda motor, ön motor ve ön ilişkilendirme korteksi bulunur. Frontal lobun en arka girusu birincil motor kortekstir (Ayrıntılı bilgi için S:84 Şekil 3.21'i inceleyiniz). Birincil motor alanlar, kaslara giden komutların çıkış bölgesidir. Motor kortekste belirli bir nokta, elektrot yardımıyla uyarılırsa sanki istemli bir komut verilmiş gibi vücudun çaprazında o bölgeye denk gelen kas ya da kas grubunda kasılma yanıtı oluşur. Hareketin gerçekleştirilmesinde motor korteksin hemen önünde yer alan ön-motor alanlar, hareketin planlanması aşamasında aktif olan, istemli hareket kalıplarının oluşturulduğu korteks bölgeleri de yer alır. Frontal lobun en ön kısmında motor ve ön motor korteksin önünde yerleşmiş olan ön ilişkilendirme alanı; yargılama, uygun davranışsal yanıtların seçimi, geleceğe yönelik planlanma ve işleyen bellek gibi işlevlerde özelleşmiştir. Pariyetal, oksipital ve temporal loblarda ise duysal ve ilişkilendirme alanları bulunur. Duysal alanlar içinde, görme korteksi oksipital lobda, işitme korteksi temporal lobda, somatik ve tat ile ilgili somatik-duysal korteks ise pariyetal lobda yer alır (Ayrıntılı bilgi için S:83 Şekil 3.20'yi inceleyiniz). Oksipital, temporal ve pariyetal lobların birleşim bölgesinde, duysal ve tek duyu ile ilişkili ilişkilendirme alanları dışında kalan çoklu-duysal ilişkilendirme alanı bulunur (arka ilişkilendirme alanı) (Ayrıntılı bilgi için S:85 Şekil 3.22'yi inceleyiniz).

Beyin kabuğunun sağ ve sol iki tarafı farklı fonksiyonlarda uzmanlaşmıştır. Birçok duysal ve motor yolak beynimize girdiğinde veya beynimizden çıktığında geldiği tarafın tersine geçer. Buna bağlı olarak vücudumuzun sol tarafından kaynaklanan duysal veriler beynimizin sağ tarafına, sağ tarafından kaynaklanan duysal veriler ise beynimizin sol tarafına iletilir. Beynimizin iki tarafının korpus kallosum diye adlandırılan yüz milyonlarca sinir lifleri yolu ile sürekli iletişim içinde olması bu çapraz ilişkinin olumsuz etkilerini yok etmektedir. Beynimizin bir tarafına ulaşan veriler korpus kallosum yoluyla diğer tarafa iletilir, yani beynimizin her iki tarafı sürekli iletişim hâlindedir (Ayrıntılı bilgi için Şekil 3.23, Şekil 24 ve Şekil 25'i inceleyiniz).

aofdestek.net

aofdestek.net

Bilişsel Psikolojinin Doğası

Biliş olgusunun bilimsel olarak incelediği, psikolojinin alt dalına bilişsel psikoloji denmektedir. *Biliş* sözcüğü Latince kökenli olup ''bilmek'' sözcüğünden türetilmiştir. Bilişsel psikolojinin ilgi alanı, bireyin bilmek eylemini nasıl gerçekleştirdikleri ve bilme eyleminden edindiği bilgiyi nasıl kullandıklarıdır. Dolasıyla bilişsel psikoloji, insan ve biliş olgularının temelini oluşturduğu birçok alanla ilişki halindedir.

Bilişsel psikoloji kavramı ilk olarak 1967 yılında Ulric Neisser'in kitabı ''Bilişsel Psikoloji'' ile bilim kavramları arasına girmiştir. Neisser, kitabında biliş kavramını beş alt aşamada incelemiş ve bu kavramları sırasıyla; *bilginin dönüştürülmesi, indirgenmesi, özümsenmesi, depolanması ve kullanılması* olarak belirtmiştir. Bu alt şemalar, bilişsel psikolojinin insanın çevresini ve uyaranları algılama sürecini araştırması olarak özetlenebilmektedir. Bütün bilim alanlarında olduğu gibi bilişsel psikolojinin de ilgilendiği alanlara ait varsayımları bulunmaktadır. Bunlar;

- İnsan beyni bilgi-işlem yapan bir sistemdir.
- İnsan beyni kaynak ve yapı açısından sınırlıdır.
- İnsan beyni, tecrübeleri ve çevresinden aldığı uyaranları kullanarak ''aşağıdan yukarıya ve yukardan aşağıya'' biçimde bilgiyi aktif olarak işler.

Bilişsel felsefenin etkilenmiş olduğu felsefi akıma ''İşlevselcilik'' adı verilmektedir. Bu yaklaşıma göre, zihin ve beyin birbirileri ile etkileşim içerisinde olan bir sistemdir. İnsan davranışlarının iyi bir biçimde algılanması için zihin kavramının anlaşılması gereklidir. Öte yandan bilişsel psikoloji, zihnin çalışması prensibini materyalist bakış açısını kullanarak açıklamaktadır. Biliş ve düşüncenin oluşumunu, zihnin benzersiz nörolojik yapısı sonucunda oluştuğunu ve nörolojik süreçlerin iyi bilinmesi gerektiğini öne sürmektedir.

Bilimsel araştırma basamakları kullanılarak 1879 yılında Almanya'nın Leipzig kentinde başlayan uygulamalar psikolojinin doğuşu olarak kabul edilmektedir. Ancak insanoğlunun davranışları ve arkasındaki süreçleri inceleme arzusu, eski yunandan Rönesans'a ve daha yakın tarihlere kadar sürmüş psikolojinin bir bilim dalı olarak ortaya çıkış tarihinden sonra psikoloji okulları ve bu alanda çalışmalar yapan birçok bilim insanı tarafından incelemeye tabi tutulmuştur. Zihnin çalışma sisteminde rol alan parçalar tanımlanmış ve bu parçalar üzerine çalışmalar yapılarak bilişsel psikoloji alanı gelişmeye başlamıştır. Bilişsel psikolojinin ortaya çıkışını etkileyen gelişmeleri sıralayacak olursak;

- Shannon'un bilgi teorisi
- Chomsky'nin dil teorisi
- Millerin Kısa süreli bellek çalışması
- Bruner'in Kavram oluşturma modeli
- Newell ve Simon'un Genel problem çözme modeli
- Yapay zekâ çalışmaları.

Yukarıda adı geçen bilim insanları ve çalışmaları algı, görme gibi bilişsel psikolojinin algı, görme gibi olguları ile ilgilenmiş ve bilişsel süreçleri açıklamaya çalışmıştır.

Algı

İnsanoğlu çevresini, duyu organları vasıtasıyla elde ettiği bilgiler ile anlamlanmaktadır. Duyu organlarının çalışmaları beyni dış dünyaya karşı bilgilendirmektedir. Algı kavramı, duyu organlarının dış dünyadan elde ettiği bilgilerin beyin tarafından yapılan bir işleme süreci olarak belirtilebilir. Algısal süreçler insanoğlunun fark edemeyeceği bir hızda beyinde gerçekleşmektedir. Algısal süreçlerden sonra bilgi oluşması için birçok aşama gerekmektedir;

1. Eylem
2. Uyaran
3. Dikkat edilen uyaran
4. Alıcılar
5. Dönüşüm
6. Aktarım
7. İşlem
8. Algı
9. Tanıma şeklinde sıralayabiliriz.

Ancak beynin bir uyarını algılayabilmesi için belirli bir seviyede gelmesi ve duyu organlarının fark etme düzeyine uygun olmalıdır.

Uyaranların bahsedilen bu seviyeye uygun olmasına, '*'mutlak eşik*'' adı verilmektedir.

Uyaranların algılanmasındaki bir başka durum ise '*'fark eşiği*'' olarak tanımlanmaktadır. Fark eşiği, birbirine benzer uyaranları seçmekte kullandığımız bir süreçtir. Aralarında çok ufak benzerlik bulunan uyaranları, fark eşiği kullanarak ayırt ederiz.

Uyaranları algıma süreçlerimizden bir diğeri de ''duyusal adaptasyon'' olarak tanımlanmıştır. Duyusal adaptasyon, belirli bir süre algılanan veya maruz kalınan uyaranı aradan belirli bir süre geçtikten sonra seçici olarak algılayamamamız olarak ifade edilebilir.

Görme, çevremizdeki nesnelerin ne olduğunu, nasıl oluştuğu ve bu süreçleri fark etmemizi sağlar. Görme eylemi birden fazla aşama ile gerçekleşmektedir (Ayrıntılı bilgi için S:104 Resim 4.2'yi inceleyiniz). Gözün fiziksel yapısı nedeniyle bazı görüntüler beyne tam olarak yansıtılamamaktadır. Gözün bu fiziksel durumuna ''kör nokta'' adı verilmektedir. Beyin iki görüntü arasındaki açıklığı ''boşlukları doldur'' adı verilen bir uygulama ile gidermektedir. Ancak görme yapımız, uyaranların farklı yapısından dolayı beyinde farklı noktalara uyaranlar sağlamaktadır ve beynin farklı bölümlerinde

aofdestek.net

aofdestek.net

incelenmektedir. Bu uyaranlar, çeşitli algı temaları ile ilişkilendirilmektedir;

a. Renk
b. Derinlik
c. Biçim
d. Hareket algısı olarak sıralayabiliriz.

Renk Görme, görme algısı kendi içerisinde uyaranları sınıflamaya ve ayırt etmeye imkân sunan bir yapıya sahiptir. Renk algısı genellikle üç farklı seviyede incelenmektedir. Bunlar;

a) Fiziksel
b) Fizyolojik
c) Algısal olmak üzere farklı kategorilerde incelenmektedir.

Renk algılama süreçlerini açıklayan kuramlar, ''üç renk'' ve ''karşıt renk süreçleri'' kuramları olarak açıklanmaktadır. Üç renk kuramı, retinada temel renkleri tanımlayan üç farklı bölgenin bulunduğunu savunurken, karşıt renk süreçleri kuramı ise renklerin oluşturduğu mesajların korteks bölgesinde çaprazlanarak algılandığını ifade etmektedir.

Derinlik Algısı, görme eylemi, iki farklı gözün aynı anda oluşturduğu süreçler tarafından gerçekleştirilir. Bu ikili sistem bozulduğunda nesnelerin uzaklık, yakınlık ve derinlik biçimlerinde değişiklik görüldüğü belirtilmektedir. Gözün yapısı nedeniyle beynin algısı değişebilmektedir. Örneğin; uzaktaki nesnenin olduğundan küçük görülmesi, ''göreli büyüklük'' kavramı ile açıklanırken nesnelerin sahip olduğu uzaklık, yükseklik ve büyüklük özelliklerinin birleştirilerek tek bir biçimde algılanma durumuna ''doğrusal perspektif'' adı verilmektedir. Gözün fiziksel yapısının algılamayı etkilemesinin yanı sıra, çevresel şartlar görüş ve algıyı etkilemektedir, havadaki maddelerin ışığı bozması ve dağıtması ile objeler flu hale gelebilmekte bu duruma da ''atmosferik perspektif'' denmektedir.

Bunlara ek olarak bakılan noktadakiler ile bireyin hareketi algıyı değiştirmekte, örneğin; hareket halinde baktığımız nesnelerin, sabit olduğu halde hareketli gibi görünmesi durumu ile açıklanmaktadır. Bu duruma, ''hareket paralaksı'' adı verilmektedir. Bununla birlikte derinlik algısı etkileyen, hareket halindeki objelerin algılanması durumunu ifade eden ''optik akış'' kavramı ve iki gözün aynı anda oluşturduğu görüntülerin birleştirilmesinden elde edilen verinin derinlik algısını etkilediğini ifade eden ''stereopsis'' kavramı derinlik algısını açıklayan kavramlardandır.

Algısal Organizasyon, geştaltçı psikologlar tarafından incelenen ve ortaya atılan organizasyon kavramı, uyaranların belli özelliklere göre sınıflanması olarak tanımlanabilir;

a) Yakınlık
d) Süreklilik
e) Ortak alan
f) Ortak bağ olarak açıklayabiliriz.

Algısal problemler, zihin ile algısal süreçlerin uygun ilişki kuramamasından ortaya çıkmaktadır. Bu süreçlerdeki herhangi bir yanılsama zihnin uyaranları yanlış ifade etmesine ve insanın çevreyi yanlış anlamlandırmasına sebep olmaktadır.

İşitme, dış dünyayı duyarak anlamlandırmamızı sağlayan durum olarak tanılanabilir. İşitme eylemi, dış dünyadan alınan seslerin kulak içinde, ''örs, üzengi ve çekiç'' yapılarını kullanarak beyne iletilme süreci olarak tanımlanabilmektedir. Bu süreç örs, üzengi ve çekiç gibi fiziksel enerjiyi işleyen mekanizmalar hem de ''koklea'' gibi nörolojik enerjinin işlendiği mekanizma tarafından gerçekleştirilir.

İşitme algısı, işitme eylemi yukarıda bahsedilen mekanizmalar tarafından gerçekleştirildiği bilinmektedir. Ancak işitsel algımızı etkileyen faktörler bunlarla sınırlı değildir. İnsan kulağı belli frekanslardaki sesleri algılayabilmekte ve işleyebilmektedir. Bu algısal süreçleri ifade eden ''perde kuramı'' seslerin ait olduğu frekans perdelerinin farklı nöronlar tarafından algılandığı ve bu algılayıcı nöronlardaki bozukluların işitsel algıyı etkileyebildiğini ortaya sürmektedir.

Koku algısı en ilkel canlılarda bile bulunabilen canlıların ortak duyusal mekanizmalarından biridir. Burun vasıtası ile ortamdan alınan uyaranlar beyne iletilir. Hayvanlarda ortamlardan alınan bu kokusal uyaranlar, çiftleşme ve çevre belirleme gibi amaçlara hizmet etse de insanlarda koku uyaranlarının yarattığı algılar daha karışık görünmektedir. İnsanlarda koku ile algılamaya örnek olarak annelerin çocuklarının kokusunu tanıyabilmeleri verilebilir. Kokularla çevreyi algılama, hayvan türleri için önem taşıdığı kadar insanlar içinde önemli duygulardan biridir.

Tat, dilimiz vasıtası ile deneyimlediğimiz nesnelerin, tatlı, tuzlu, acı olarak ayırt edilmesinden öte daha karmaşık süreçlere hizmet etmektedir. Örneğin: bir yiyeceğin yenmesinden sonra iştahın artması veya besinler tadılarak bireysel bir tat algısının oluşturulması durumu örnek verilebilir.

Tatma eylemi, dil tarafından gerçekleştirilir. Dilin üzerinde bulunan küçük bölgeler tatları algılamamıza hizmet ettikleri bilinmektedir. Bu şekilde oluşturduğumuz tat algımız, tat bilmenin yanı sıra deneyimlediğimiz yiyecekler ile birlikte bize çeşitli mesajlar sunmaktadır. Tat algısı tek başına birçok uyaranı açıklasa da en son mesajı koku algısı ile birleştiğinde verdiği bilinen bir gerçektir.

Dokunma eylemi, insanın sahip olduğu en geniş duyu organı olan deri ile gerçekleştirilir. Derinin, vücudu tehlikelerden koruma, uyarma ve belli bir düzeyde tutma

aofdestek.net

aofdestek.net

sayesinde beyni uyaranlar yollayarak dokunma algısının oluşturulmasını sağlar. Bu amaçla uzmanlar deri ile algılama ve dokunma algısı üzerine çalışmışlardır. Bu bağlamda en merak edilen konu, ağrı olmuştur. Uzmanlar ağrıyı, deri üzerinde fiziksel uyaranların meydana getirdiği uyaran olarak tanımlanmışlardır. Deri üzerinde bulunan hücrelerin ağrıyı beyne taşıdığı ve anlamlandırdığı yapılan çalışmalar ile ortaya çıkarılmıştır. Dokunma, diğer bir yandan, insanların algılarını büyük ölçüde etkileyen bir yapıdır. Görme engellilerin elleri ile dokunarak bir nesneyi tamamen algılamalarına ''Haptik algı'' adı verilmektedir.

Dikkat

Duyu organları ile algılama pek çok bileşen tarafından gerçekleştirilmektedir. Ancak bu bileşenlerin işleyişlerinde büyük etkiye sahip parçalardan biri dikkattir.

Dikkat;

a) Seçici dikkat
b) Bölünmüş dikkat olarak iki kısımda incelenmektedir.

Seçici dikkat, işitsel ve görsel dikkatin incelendiği bölümdür. İşitsel dikkat, Cherry'nin 1958 yılında ortaya attığı fenomenden ortaya çıkmıştır.

İşitsel dikkat, kalabalık bir ortamda, etraftan gelen seslere dikkat edilmemesidir. İşitsel dikkat, kişinin o anda duyduğunu algılaması için beynin çevreye yapmış olduğu maskeleme olarak düşünülebilir. Ancak daha sonra Broadbent'in ortaya attığı erken filtre kuramı işitsel dikkati açıklamada kullanılan diğer açıklamalardan biri olmuştur. Bu kurama göre, etraftaki birçok ses algılayıcının ihtiyacına göre sıralanarak işlemden geçmekte, ihtiyaç dışında kalan uyaranların işlenmemesi olarak tanımlanabilir. Daha sonra Deutsch ve Deutsch, gecikmeli filtre kuramını ortaya atmış, onlarda bu seçimin beyin tarafından işleme konduktan sonra gerçekleştiğini belirtmişlerdir. Treisman ise azalma modelini ortaya koyarak, fiziksel süreçleri bu başlık altında birleştirmiştir.

Görsel dikkat, görme işlemi sırasında görülmek istenen objeye odaklanılarak diğer objelerin görme çalımında kalsa dahi dikkate alınmama süreci olarak tanımlanabilir. Görsel dikkatin, obje temelli olduğu, bireyin ihtiyacının objeye göre şekillenerek algısını etkilediği ortaya konuşmuştur. Posner yaptığı çalışmada, görsel dikkati spot ışığına benzetmiş, tıpkı sahnede belli bir yeri aydınlatması gibi görsel dikkatinde sadece görüş açısındaki belli bir nesneye odaklanmak olduğunu dile getirmiştir.

Bölünmüş dikkat, organizma tarafından aynı anda yapılan iki farklı eylemin nasıl gerçekleştiği ile ilgilenmektedir. Bölünmüş dikkat incelendiğinde aynı anda yapılan işlerin, yapılan işlerden herhangi birinin performansını azalttığı belirtilmiştir. Bölünmüş dikkat incelenirken, var olan durumları açıklamada çeşitli modellerin kullanıldığı

- Genel kaynak modeli
- Çalışma belleği modelleri olarak iki kısımda incelenmektedir.

Genel kaynak modelinde, aynı zamanda yapılan işlemlerin, beyindeki işlemci kapasitesinin paylaştığını bu sebeple bir performans düşüklüğü yaşandığını öne sürerken, çalışma belleği ise bu süreç için gereken geçici depolama ve işleme aşamalarını incelemektedir.

Bellek

Bellek, öğrenilmiş bilgi ve tecrübelerin uzun veya kısa sürede depolanmasını ifade eden bir kavramdır. Bellek bilginin;

- Kodlanması
- Depolanması
- Hatırlanması aşamalarını kapsamaktadır.

Bu aşamalar belleğin içeriğini açıklasa da belleğin çalışma prensibini anlamak için bu eylemlerin nasıl yapıldıklarını öncelikle anlamak gerekmektedir.

Belleğin yapısı, genellikle 3 aşamalı bellek modeli ile açıklanmaktadır. Bu modelde isminden anlaşılacağı gibi, uzun süreli bellek, kısa süreli bellek ve duyusal bellek olmak üzere üç aşama bulunmaktadır. Bu modele göre, bireyin zihnine giren bilgi duyusal belleğe kaydedilir, bu kayıt fiziksel bir kayıttır. Daha sonra kullanmaya ihtiyaç duyulmayan bilgiler hemen silinir. Ancak kullanılacak bilgiye karar verildikten sonra kısa süreli belleğe aktarılır. Bilginin kısa süreli bellekte kalma süresi 15-25 sn. arasıdır. Kısa süreli bellekte bilgilerin depolanma biçimine, anlamsal depolama adı verilir. Bilginin buradan sonra uzun süreli belleğe aktarılması tekrara bağlıdır. Tekrarlarla bilgi pekiştirilerek kalıcı olarak uzun süreli belleğe aktarılır. Yapılan araştırmalara göre, uzun süreli belleğin bir kapasitesinin olmadığı belirtilmektedir.

Uzun süreli bellekte, iki temel ayrım yaşanmaktadır. Bunlar bildirimsel ve işlemsel bellek ayrımlarıdır. Bir nesnenin veya olayın oluşumu hakkındaki bilgi, bildirimsel bilgiye örnek olarak gösterilebilir. Bildirimsel bellek, içerdiği bilgilerin türüne göre ikiye ayrılmaktadır. Dünya, evren ile ilgili genel bilgiler anlamsal bellekte toplanırken olaylar hakkında edinilen bilgiler epizodik bellekte depolanmaktadır. Bir objenin aktif kullanımına ait bilgiler ise işlemsel bilgiye örnek olarak gösterilebilir.

Özümsenerek, uzun süreli belleğe atılan bilgiyi geri getirmek yani hatırlamak her zaman kolay olmamaktadır. Her bilgiyi her zaman hatırlayamasak da öğrendiğimiz bilgiyi geri getirmek için ''geri getirici ipuçları'' kullanırız. Geri getirici ipuçları, uzun süreli bellekte yer alan bilgilerin hatırlanmasını sağlayan kod ve uyaranlardır. Elbette bilgiyi hatırlamada ki tek faktör geri getirici ipuçları değildir, bununla birlikte bir bilginin öğrenme aşamasındaki tekrar sıklığı gibi faktörler hatırlamayı etkilemektedir. Unutmak ise bir bilginin,

aofdestek.net

aofdestek.net

yitirilmesidir. Unutmak olgusunu açıklamaya çalışan kuramları sıralayacak olursak;

- Silinme kuramı
- Bozucu etki yoluyla unutma kuramı

Silinme kuramı, belleğin gücünü yitirmesi ile bilgilerin unutulması arasındaki ilişkiyi açıklarken bozucu etki kuramı belleklerin başka bellekler tarafından engellenip bilgilerin hatırlanmasını öne sürmektedir.

Zihinsel Temsil

Zihinsel temsil, zihnimizdeki geçmiş bilgiler ile yeni öğrenilenlerin nasıl bir araya geldiği ve yeni bir ifade oluşturduğunu açıklamaktadır. Zihinsel temsilin oluşum şekline göre farklılık gösteren farklı biçimleri vardır;

- Benzeşen (analog) temsil
- Sembolik temsil olarak ifade edilmektedir.

Öte yandan, beynimizdeki düşüncelerimizin biçimi ‘’önerme’’ şeklindedir. Önermelerin birleşerek oluşturduğu yeni oluşuma ‘’kavram’’ denmektedir. Zihinsel etkileşim, zihnin farklı yöntemler kullanarak, önermeleri kavramsallaştırma süreci olarak ifade edilebilmektedir. Kavramların oluşturduğu genel kategorilerin özetlenmiş hallerine ise ‘’prototip’’ adı verilmektedir.

Düşünme, Akıl Yürütme ve Problem Çözme

Çevreden alınan uyaranlardan elde edilen bilgiler, zihinde oluşturulan düşüncelerin beynimizde depolandığı ve belli özelliklere göre istiflendiği bilinmektedir. Bu bilgiler ihtiyaç halinde kullanılmaktadır. Eski bilgiler, yeni bilgiler ve gereksinimler ile birleştirilerek, içinde bulunulan özgün durum için ‘’yürütmeler’’ gerçekleştirilmektedir. Yapılan yürütmeler;

- Tümdengelimsel
- Tümevarımsal olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Tümdengelimsel, bütünden parçaya ulaşmak için yapılan yürütmeyken tümevarımsal, parçadan bütüne ulaşmak için yapılan yürütme olarak tanımlanabilir.

Zihin bilgiler gibi problemleri ve çözüm yollarını da depolayabilmektedir. Problem çözme sürecinde, yöntem ile ilgili zihnin yaşadığı iki durumdan bahsedilmektedir. Bunlar; işleve takılma, zihinsel set olarak ifade edilmektedir. İşleve takılma, bir objenin sadece bir yönüyle kullanıldığını düşünmektir. Zihinsel set ise eski problem çözme deneyimlerinin, başka bir problem çözme konusunda devam etme eğilimidir. Bu iki durum problem çözme ve düşünme sürecini etkileyen faktörler olarak düşünülmektedir. Genel olarak problem çözme aşaması;

- Problemin doğasını anlamak
- Problemin çözümü ile ilgili alternatif çözümler üretmek
- Çözümleri test ederek kanıt sağlamak
- Uygulanan testlerinin sonuçlarını değerlendirmek olarak sıralanmaktadır.

Karar Verme

Düşünme, problem çözme veya bunların dışında insanın yaptığı bütün eylemler bir karar verme aşamasını içermektedir. Karar verme olası durumlar arasından birinin seçilmesi durumu olarak ifade edilmektedir. Karar verme karmaşık bir süreçtir. Bu süreci açıklamaya çalışan üç temel kuram bulunmaktadır. Bunlar;

- Normatif
- Betimsel
- Tavsiye eden yaklaşımlar olarak sıralanmaktadır.

En temel olarak, karar verme pragmatik unsurlara göre yapılmaktadır. Bu süreçte en iyi, en uygun durumu betimlemek için zihin kısa yollar ve kestirmeler kullanılır. Bu uygulamalara, algoritmalar adı verilmektedir.

aofdestek.net

aofdestek.net

Sosyal Psikolojiye Giriş

Hayatın her anında ve her alanında, yakınlarımızın ve ait olduğumuz kültürün içselleştirdiğimiz sesi zihnimizin içeriğini etkiler. Duygularımızı, düşüncelerimizi ve davranışlarımızı şekillendirmede başka insanlar çok büyük rol oynamaktadır. Sosyal psikoloji bilimsel yöntemi kullanarak bu rolü anlama amacındadır. Sosyal psikoloji, insanı özellikle de başka insanlarla ilişkileri bağlamında anlamaya çalışmaktadır.

Grup davranışlarını ve grupların insanlar üzerindeki etkisini tahlil etmeye meraklı psikologlar, 1930'lu yıllara gelene kadar sosyal psikolojiyi Avrupa ve Amerika'da genç bir bilim dalı olarak kabul ettiler. Hitler Almanya'sından kaçan çok sayıda sosyal psikoloğun 1930'lu ve 1940'lı yıllarda Amerika'daki başarılı çalışmaları sosyal psikolojiyi güçlendirdi. Avrupa'yı kasıp kavuran Nazizm ve Faşizm akımlarının psikolojik kökenlerini anlama arzusu ve İkinci Dünya Savaşı'nın gerekleri bu dönemde alanın sorduğu soruların şekillenmesinde önemli bir unsur oluşturdu.

Sosyal psikologlara, çalışmalarına insan doğasına dair bazı temel varsayımlar eşlik ve rehberlik etmektedir.

İnsanlar dünyayı olduğu gibi değil, kendi oldukları gibi görmektedir. İçinde yaşadığımız gerçekliği algılayışımızda dışarıdaki objektif dünya kadar kendi benliğimizin de rolü vardır.

Sosyal etki çok yaygın ve güçlüdür. Hemen her duygu, düşünce ve davranışımızda başka insanların izi vardır.

Sosyal psikologlara göre, eylemlerimizin psikolojik kökenleri incelendiğinde sıklıkla aşağıdaki üç güdüden biri ya da birkaçı teşhis edilebilmektedir:

1. Hayatımız üzerinde hâkimiyet sahibi olmak: Bu güdü bizi kendimizi, başkalarını ve hayatın bizimle alakalı kısımlarını en doğru biçimde anlamaya ve bu bilgiyi kendi lehimize kullanıp hayatta arzuladığımız noktalara gelmemizi sağlamaya sevk eder.
2. Sevmek, Sevilmek, ait olmak: Başkalarıyla yakın ilişkiler içinde olmak, onlardan kabul ve kıymet görmek, güvenmek ve güvenilmek en temel psikolojik ihtiyaçlarımız arasındadır. Bu nedenle, mutluluk ve mutsuzluk hissetmemizde başkalarıyla kurduğumuz ilişkilerin etkisi büyüktür.
3. Benliğimizi değerli görmek: Hepimiz kendimiz hakkında iyi hissetme eğilimindeyiz. İyi, düzgün, sevilesi bir insan olduğumuza, bir anlamda varoluşumuzun "doğru" olduğuna inanmak oldukça önemli bir psikolojik ihtiyaçtır.

Ortalamanın üstü etkisi: Araştırmalar, insanların çoğunluğunun kendilerini okul başarısı, iş performansı, zekâ vb. pek çok alanda "ortalamanın üstünde" gördüğünü mümkün olmadığından, bu durumun benliğimizi değerli görme ihtiyacından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Sosyal Biliş

Sosyal biliş, sosyal psikolojinin "insanları nasıl anlarız, onlar hakkında izlenimlere ve yargılara nasıl varırız" gibi sorulara cevap vermeye çalışan alt dalıdır.

Kişi Algısı: Sosyal psikologlara göre, insanlar çoğu zaman "bilişsel varyemez"lerdir. Başka bir deyişle karmaşık ve yorucu hayatlarımızda sınırlı zihinsel kaynaklarımızı idareli kullanmaya çalışırız. Başka insanlar söz konusu olduğunda da durumun gerektirdiği kadar kafa patlatırız, daha fazla değil.

Şemalar: Bilişsel Psikolojinin temel prensiplerinden biri, dünyayı şemalar yardımıyla algıladığımızdır. Şemalar hayatın değişik öğeleri hakkında zihnimizde var olan basite indirgenmiş, genelleştirilmiş resimlerdir. Bu şemalar bazen bireysel deneyimlerimizden damıtılmıştır, bazen yakın çevremizin ve bizi kuşatan sosyokültürel ortamın izlerini taşırlar. Medyanın da şemalarımızı biçimlendirmekteki etkisi tartışılmazdır. İçerik ve kökenleri ne olursa olsun, kullandığımız şemalar neye dikkat ettiğimizi, neyi hatırladığımızı, nasıl tepki verdiğimizi etkilerler.

Davranışlara Sebep Atfetme: İnsanlar hakkındaki düşüncelerimizin önemli bir kısmını onların yaptıkları şeyleri neden yaptığını anlama çabalarımız oluşturur. Sosyal psikologlar genelde iki temel çeşit atıftan bahsederler:

1. İçsel atıf: İçsel atıfta bulunmak, bir davranışı davranışta bulunan insanın tabiatına, niyetlerine, arzularına kısacası o insanın içsel özelliklerine bağlamaktır.
2. Dışsal atıf: Dışsal atıfta bulunmak, bir davranışı çevresel koşullara, davranışta bulunan kişinin dışında yer alan birtakım sebeplere bağlamaktır.

Sosyal psikoloji, kendimizin ve başkalarının davranışlarını açıklarken bazı hatalara yapmaya yatkın olduğumuzu ortaya koyuyor. Bu atıfsal hatalardan iki tanesini görelim:

- Temel atıf hatası: İnsanların davranışlarını dışsaldan çok içsel sebeplere bağlama, durumsal ve çevresel faktörlerin rolünü dikkate almayı ihmal etme eğilimimizdir.
- Kendine yontan atıf hatası: İnsanların başarılarını içsel ve kalıcı, başarısızlıklarını ise dışsal ve geçici sebeplere bağlama eğilimidir.

Sosyal Etki

İnsanların birbirine dikkatlerini, zamanlarını, paralarını, sevgilerini, bağlılıklarını vermesini sağlayan şey sosyal etkidir. Sosyal etki, başkalarının duygu, düşünce ve davranışları üzerinde bir zor kullanımı olmadan söz sahibi olabilmektir. Çok önemli bir güçtür ve her güç gibi iyiye

aofdestek.net

aofdestek.net

Sosyal psikologlar iki tür sosyal etkiyi birbirinden ayırırlar:

1. Bilgilendirici sosyal etki: Hayat içinde bazı durumlarda doğru davranışın ne olduğundan emin olamayız. Böyle durumlarda çevremizdeki insanlardan durumun ne gerektirdiğine dair ipuçları almaya çalışırız.
2. Normatif sosyal etki: Duygu, düşünce ce davranışlarımızı sevilme, kabul görme, dışlanmama gibi arzularla değiştiriyor, başkalarına uyduruyorsak, burada normatif sosyal etki söz konusudur. Hepimiz normlara az çok uyarız, hepimizin kendimizi birine ya da birilerine beğendirmek için –bilinçli ya da bilinçsizce- davranışlarımızı değiştirebiliriz. Bir grup ya da bir insan bizim için ne kadar önemliyse, üzerimizdeki normatif sosyal etkileri de o derece büyük olur.

Sosyal etki altında gerçekleşen bir başka davranış türü de itaattir. *İtaat*, bireyin kendine bir otorite figürü tarafından yöneltilmiş bir talebe ya da buyruğa uymasına denir.

İtaat ile ilgili hatta sosyal psikoloji ile ilgili en bilinen deney Stanley Milgram'ın deneyleridir. Bu deneyde Milgram insanların kötücül bir otoriteye nereye kadar itaat edeceklerini ölçmek istedi. Onu bu deneyi yapmaya iten ise, Nazi Almanyası savaş suçlularının yargılanırken sürekli, "ben kötü bir şey yapmadım, sadece bana verilen emirleri yerine getirdim", ben şahsen kimseyi öldürmedim, yalnızca Auschwitz'deki imha programının başındaydım, emirleri veren Hitler'di" gibi ifadeler kullanmalarıydı. Milgram, deneklere çalışmasının maksadını "cezalandırmanın öğrenme üzerindeki etkisini araştırmak" şeklinde yansıtmıştı. Denekler laboratuvar ortamında öğretmen ya da öğrenci olarak kura ile atanıyorlardı ancak hepsi öğretmen olarak atanacak şekilde belirlenmişti. Yapmaları gereken, kelime ezberlemeye çalışan ve bir tür elektrikli sandalyeye bağlı bulunan diğer deneği test etmek, sorulara yanlış cevap verdikçe onu elektrik şoku vererek cezalandırmaktı. Denekler bir şok jeneratörünün önüne oturuyorlar ve 15 volttan 450 volta kadar, 15 voltluk aralıklarla belirlenmiş kolları yönetiyorlardı. Öğrenci her yanlış yaptığında verilen şok 15 volt arttırılacaktı. Deney sonucunda deneklerin yüzde &%'inin, öğrencinin çok acı çektiğini ve yalvardığını gördükleri halde 450 volta kadar çıktığı belirlenmiştir. deneyin başında bu oran diğer psikiyatristler tarafından bin kişide bir olarak tahmin edilmişti.

Sosyal psikolojinin en temel ve en eski sorunlarından biri, *grubun bireyi nasıl etkilediği*dir.

Sosyal Kolaylaştırma: Başkalarıyla bir arada bulunmanın yarattığı sosyal uyarılma hâli bize basit gelen, hakim olduğumuz alandaki performansımızı iyileştirir, bize zor gelen ya da yabancısı olduğumuz konulardaki

Sosyal Kaytarma: Bir hedefe doğru grup içinde çalışmanın -aynı hedefe doğru tek başına çalışmaya kıyasla- motivasyonu ve sarf edilen eforu düşürebiliyor olmasına sosyal kaytarma adı verilmiştir.

Grup Kutuplaşması: Bir grubun bir konu hakkındaki başlangıçtaki eğilimi neyse, grup içi etkileşimlerin o eğilimi daha aşırı hale getirmesine denir.

Kitlelerin Bilgeliği: Ortaklaşa grup aklının sıklıkla tek tek uzmanların verdiği cevapların ya da yaptığı tahminlerin önüne geçmesine kitlelerin bilgeliği adı verilmektedir.

Sosyal İlişkiler

Hayatımız insanlarla ve sosyal ilişki ağlarıyla çepeçevre sarılı geçer. İnsanlar arası ilişkilerin sevgi ve aşktan cinayet ve soykırıma uzanan, aydınlık ve karanlık türlü türlü yüzleri vardır.

Saldırganlık ve Şiddet: Bir başkasına zarar verme niyetiyle yapılmış davranışa saldırganlık denir. Saldırganlık, yüksek dozda zor kullanımı ve fiziksel zarar da içeriyorsa buna şiddet denmektedir.

Bireyler bazen bir hedefe ulaşmak için bilinçli ve planlı olarak saldırganca davranışlarda bulunurlar,; bazense saldırganlıkları anlık tahriklerin sonucudur. Her iki durumda da saldırganlık ve şiddete başvurmanın temel sebeplerinden biri bireyin ulaşmaya çalıştığı bir hedef konusunda kendini engellenmiş hissetmesidir. Saldırgan davranışların kökenlerini öğrenmek için sorulan "saldırganlık doğuştan mı gelir, yoksa sonradan mı öğrenilir" sorusunun yanıtı "her ikisi de"dir.

İşbirliği ve Yardım: İşbirliği bireylerin ve grupların refahını arttıran, toplumların gelişmesi için hayati önem taşıyan bir olgudur. İnsanların başkalarına güvenmesi, onların üzerlerine düşeni yapacağından şüphe duymaması işbirliğini arttıran kilit faktörlerdendir.

Yardım Davranışı: Bir başkasına faydası dokunacak bir davranışta bulunmaya yardım etmek denir. Herkes toplumsal normları öğrense hayırseverliğin, cömertliğin, iyilikseverliğin arzulanası şeyler olduğunu bilse bile, herkes eşit düzeyde yardım davranışında bulunmaz. Bireysel faktörler ve kişilik özellikleri de yardım davranışını belirlemede rol oynar. Yardım davranışında en net fark yaratan etmenlerden biri empatidir.

Empati, "bir anlığına kendini başkasıyla karıştırma", "kendini başkasının yerine koyup onun hissettiklerini hissedebilme" gibi şekillerde tanımlanır. Empati düzeyi yüksek insanlar yardıma ihtiyacı olan birini gördüklerinde eyleme geçmeye çok daha yatkındırlar.

Gruplar arası İlişkiler: Hayatlarımızı birbirinin içine geçmiş küçük ve büyük gruplar içinde sürdürürüz. Aile, arkadaş çevresi, doğduğumuz şehir, doğduğumuz ülke, desteklediğimiz siyasi parti, mesleğimiz, üyesi olduğumuz dernek, hep kimliğimizi tanımlayan gruplardandır. Bu

aofdestek.net

aofdestek.net

grupla kendini özdeşleştirmek bir “biz” ve “onlar” algısı yaratır. İnsanlar, “biz”i (iç grup) “onlar”a (dış grup) tercih ederler. İç grup kayırmacılığı, ve dış gruba yönelik düşmanlık büyük ölçüde benliğimizi değerli görme ihtiyacımızın bir sonucudur. Bireylerin kendi gruplarının üyelerine olumlu özellikler atfetmeleri ve onları dış gruba tercih etmeleri asgari grup etkisi olarak adlandırılmaktadır. Bununla birlikte gelen bir başka yaygın eğilim ise dış grup üyelerinin kendi içlerindeki benzerliği abartmaktır. Buna dış grubun homojenliği yanılgısı denir.

Önyargı: Bireyler hakkında yalnızca grup üyeliklerine bakılarak oluşturulmuş ve genellikle olumsuz tutumlara önyargı denir. Buradaki kritik unsur, önyargının hedefi olan kişinin kendine yönelen tepkiyi belirleyecek şahsi bir şey yapmamış olması, yalnızca belli bir gruba mensup bulunmasıdır. Önyargılar birer tutumdur ve her tutum gibi bilişsel, duygusal ve davranışsal boyutları vardır. Grup üyelerinin beslediği özelliklere dair inançlar önyargının bilişsel boyutunu oluştururlar ki bunlara kalıp yargı da deriz. Kalıp yargılar, en basit anlamıyla bireylerin zihinlerinde gruplar hakkında var olan şemalardır.

aofdestek.net

aofdestek.net

Çalışma Psikolojisi Alanının Tanımı ve Kısa Tarihçesi

Çalışma psikolojisi alanı, insanın çalıştıkları iş ve bağlı bulundukları örgütler içinde kişisel özelliklerinin çalışma alanı ve örgütün kültürü ile uyumunu ve sonuçlarını araştıran bir alandır.

Çalışan insanları ve örgütlerin özelliklerini araştırıp öğrenerek toplum sağlığını psikolojik ve fiziksel yönden korumak ve geliştirmek için katkılar sağlar. Aynı zamanda örgütün başarılı olmasına da katkılar sağlar. Bu da çalışma ve örgüt psikologlarının çalışmalarıyla mümkün olur.

Çalışma ve örgüt psikologları, insan sağlığını koruyarak öğrenme ve yaratıcılığın ve dolayısıyla toplumun gelişmesini koruyarak katkı sağlayacak araştırmalar ve uygulamalar gerçekleştirerek amacına ulaşırlar.

Çalışma psikologları çalışanların işteki memnuniyetini ve kendilerini geliştirmek için yapmaları gerekenleri araştırır ve uygulamalar geliştirirler.

Çalışma Psikolojisi Alanının Tarihçesi: Çalışmanın amaca ulaşmak için bir araç olduğu eski Yunanlılar'a kadar uzanmaktadır. Çalışmanın ahlaki ve dini yönden de değerli olduğu vurgulanmıştır.

Max Weber ve Karl Marx gibi düşünürler çalışmada kapitalizmin ön plana çıktığını ve insan hayatını olumlu veya olumsuz yönde etkilediği yönünde görüşler belirtmişlerdir.

19. yüzyılda kapitalizmin ön plana çıkması ve sanayi devrimi ile insanların çalışma koşullarında sağlıksız, tehlikeli, çocuk işçiliği, uzun çalışma saatleri gibi durumların olduğu tespit edilmiştir.

Çalışanların ekonomik amaçlar doğrultusunda vazgeçilebilir araçlar olarak görülen anlayış bilimsel bakış açılarının gelişmesiyle birlikte değişmiş, çalışma psikologlarına önce bilimsel yönetim sonra da insan ilişkileri alan oluşturmuştur.

Bilimsel Yönetim Akımı: Bilimsel Yönetim Akımı anlayışında çalışanların işte geçirdiği süre yerine ürettiği iş kadar ücretlendirme sistemleri oluşturmuştur.

İnsan kaynakları politikalarının çalışanların davranış ve tutumları üzerindeki etkilerini tanımlamak. Bu anlayışla çalışanların daha iyi organize olmasını, dinlenme arası ile yorgunluğun azaltılması, işe uygun kişilerin seçimi eğitimi, beslenmesi ve ödüllendirilmesi gibi konularda değişikliğin verimi artırdığı savunulmuştur. Ancak ilerleyen zamanda çalışanları makinenin bir parçası olarak gören bir akım olduğu ve çok yorucu ve durum olması nedeniyle eleştirilmiştir. Bu akım çalışma ve psikoloji anlayışının temel taşı olmasının yanı sıra operasyon yönetimi, yöneylem araştırması, toplam kalite yönetimi ve yeniden yapılandırma birçok alan ve akımın öncüsü olmuştur.

İnsan İlişkileri Akımı: Emeklerinin karşılığını alamayan işçilerin örgütlenmeye başlamaları ve haklarını savunmaları sonucu insan ilişkileri akımı ortaya çıkmıştır. Bu akımda insanın iş memnuniyeti sağlandığında verimliliğin artacağı görüşü savunulmuştur. Bu akımın ürünleri ise Likeit'in (1961)Yönetim Sistemleri ve Bağlı Pinler Modeli, Maslow'un (1970) İhtiyaçlar Hiyerarşisi, Kuramı, Mc Clellamd'ın (1961) Sosyal İhtiyaçlar Kuramı (başarı, güç ve ilişki ihtiyacı), ve Mc Gregor'ın (1960) Teori x ve Teori y Kuramları, olmuştur.

II. Dünya Savaşı ve Sonrası: II. Dünya savaşı sırasında makineler çalışanların algılarına göre kullanıma hazırlanmıştır. Savaş sonrasında refahla birlikte toplumun beklentilerinin artması sonucu psikologlar, motivasyon, liderlik, kararlara katılım, iş tasarımı, moral ve grup işbirliği, çalışma ve örgüt psikolojisi konuların da ele almışlardı.

1960'larda örgütün yapısı ve çalışanların üzerindeki etkisi, örgütsel değişim süreçleri farklı liderlik stilleri incelenmeye başlanmış ve eğitim programları hazırlanmıştır. T grup eğitimleri ve hassasiyet eğitimleri ön plana çıkmıştır.

1970'lerde sosyal, ekonomik ve politik değişimler sonucu sendikaların politik gücü artması psikologlar yönetim ve sendika arasındaki uyum yollarını aramışlardır. Bunun yanı sıra Birleşik Devletler kendi kendini yöneten takım çalışmasına geçiş sağlamıştır.

Değişen Dünyada Değişen Çalışma Hayatı

Küreselleşen dünyada ekonomi de değişmekte. Üretim sektörü yerini hizmet sektörüne bırakmakta, iş gücü ücreti düşük olan az gelişmiş ülkelere üretim sektörü kaymaktadır. Batı iş gücü yaşlanmakta ve diğer ülkelerden işgücü transfer etmektedir. Sayıları artan işler daha fazla bilgi ve teknoloji gerektirmektedir.

Çalışma psikologları bu değişimlerde insanların kariyer değişimlerine, işe hazırlanmaları ve seçim süreçlerine, işle ilgili beklentilerine, işte yaşadıkları zorluklara ve çalışan yönetiminde gerektirdiği becerilere etkisini araştırıyorlar.

Son zamanlarda örgütler zarar etmemek için küçülme yoluna giderlerken çalışanların işlerine son verme yoluna gitmektedirler. Bu durumda çalışanları tedirgin ederek başka arayışlara yönelmesine neden olmaktadır. Çalışma psikologları, girişimcilerin varlığını sürdürebilmeleri için psikolojik özelliklerini, çalışma ortamlarını ve örgütsel özelliklerini araştırmaktadırlar.

Türkiye'de Çalışma Hayatı ve İstatistikler

Türkiye'de (sayfa 165, Tablo 1) verilerde OECD'ye göre iki katından daha çok çalışan kayıt dışı çalışmakta. Kendi işini kuran bireylerin %50'si Sosyal Güvenlik Kurumuna kayıt yaptırmaya çalışmaktadır. Ayrıca kadınlarda erkeklere göre daha fazla işsiz bulunmaktadır. Bunun çözümü için ise eğitim gerekmektedir.

aofdestek.net

aofdestek.net

Çalışma psikologlarına kadınların kendilerini çalışma konusunda yeterli bulup bulmadıklarını, işverenin bakış açısını ve personel seçiminde ayrımcılık yapıp yapmadıkları konularının araştırılması ve ayrıca işe uygun eğitimleri konusunda görevler düşmektedir.

İnsan Kaynakları (İK) Politikaları ve Çalışanların Tutum ve Davranışları

Farklı sektörlerde öne çıkan örgütlerin başarılarını açıklayan unsurlardan birisi yüksek performanslı iş sistemi, insan kaynakları politika ve uygulamalarının entegrasyonudur. Burada çalışma ve örgüt psikologları genel olarak şu uygulamalarda aynı görüştedirler.

1. İş güvencesi
2. Personel seçiminde seçicilik
3. Geniş kapsamlı eğitim programları
4. Kendini yöneten takımlar ve karar verme mekanizmalarına yaygın katılım
5. Yöneticiler ve astları arasında azaltılmış statü farkları
6. Bilgi paylaşımı
7. Performansa dayalı ücretlendirme
8. Yüksek kaliteli işler
9. Dönüştürücü liderlik
10. Yönetim uygulamalarının ölçümü

Çalışanlar, sosyal mücadele kuramına göre insan kaynakları pratiklerini ve yönetimin güvenilirliğini, örgütün kendilerine bağlılığı olarak görmektedirler ve buna karşılık olarak da uyumlu tutum ve davranış sergilemektedirler.

Çalışanların Tutum ve Davranışları: Çalışma psikolojisi alanı, çalışanların işyerinin çalışan üzerindeki etkisini, çalışanların örgüte bağlılığını, performansını ve tutumunu araştırır. İşten duyulan memnuniyet yüksek olduğu işyerlerinde; işletmenin kararlılığı, müşteri memnuniyeti ve üretkenliği ile yakın ilişki olduğu belirtilmektedir.

Örgütün bağlılık unsurları çok çeşitlilik göstermektedir. Ancak örgütlerine olan bağlılık boyutlarından duygusal ve normatif bağlılığın etkili olduğu, devamlılık bağlılığının ise az etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Çalışanın rol çatışmasının ve aile iş çatışmasının, tükenmişlik durumunun iş stresini artırdığı belirtilmektedir.

İş stresi, işsiz kalmaktan duyulan endişe, tükenmişlik dışlanmışlık duygularını doğuran adaletsiz bir emek sömürü sistemi çalışanların yönetimlerin amaçlarını benimsememesine ve kendi çıkarlarını savunmak için örgütlenme gereği duymalarına neden olmuştur.

Çalışan – İşveren İlişkisine Farklı Bakış Açıları ve Alternatif Yaklaşımlar

Çalışan – işveren ilişkilerini inceleyen çalışma psikologları tekilcilik yaklaşımına bakmalarından dolayı

Tekilcilik yaklaşımında iki tarafın da çıkarları ortaktır ve tüm çalışanlar ortam amaçlarda birleşmektedirler.

Yönetimsel özgüvenin temelini tekilcilik yaklaşımı oluşturmuştur ve yöneticilerin çoğu buna göre çıkarların uyumuna inanmaktadırlar ve sendikalarla görüşme yerine çalışanlara danışmaktadırlar.

Tekilcilik yaklaşımı, örgütlerde otoriter yönetim stili, babacan yönetim stili, yüksek performanslı iş stili olarak uygulanabilmektedir.

Çoğulculuk yaklaşımı, İşveren ve çalışan arasında meydana gelebilecek çatışmayı yönetme yollarını açıklamaktadır. Bu yaklaşımda örgütte farklı çıkar grupları bulunduğu ve sendikaların işçi haklarını günümüzde danışmacı savunduğu görüşü kabul edilmektedir. Modern firmalar tekilci ve çoğulcu yaklaşımı da benimsemekte ve yönetim ile sendikalar arasında işbirliğine dayalı yönetim anlayışına göre hareket ederler. Ülkemizde 30'dan fazla çalışanı olan örgütlerde bu yaklaşımlar uygulanmamaktadır.

Sendikal Örgütlerin Varlık Nedenleri ve Fonksiyonları: Sendikaların, ekonomik, demokratik tensil ve sosyal olmak üzere üç temel fonksiyonu vardır.

Ekonomik fonksiyon, işyeri, iş okulu ve ulusal düzeyde yaratılan ekonomik değerin toplu pazarlık sürecinde adalet ve eşitlik anlayışı içerisinde paylaşılmasını,

Demokratik temsil fonksiyonu, iç gücünün işyeri düzeyinde çalışma şartları ve toplumsal düzeyde de ekonomik ve sosyal politikalar üzerine söz hakkını ve kimlik sahipliğini,

Sosyal fonksiyon, emeğin dayanışma bilincinin güçlenmesini, ortak değer ve amaçların tanımlanmasını, işgücünün sosyal risklerinin kontrol altına alınmasını, sosyal risklerin olası sonuçlarının yönetilmesini ve sosyal dışlanma ve fakirlik ile mücadeleyi ifade etmektedir.

Sendikaya üye olan çalışanların, ücretlerinden, yan haklarından ve iş güvencelerinden en az üye olmayanlar kadar memnun olduklarını araştırmalar göstermektedirler.

Sendikalar, iş memnuniyetinin yanı sıra, çalışanların üretkenliğini de olumlu yönde etkilemektedir.

Araştırmalar Türkiye'de gelişmiş ülkelere göre sendikalaşma oranının düşük olduğunu göstermektedir. Bunun nedeni ise işgücünün çoğunun informal sektörde olması ya da örgütlenmenin daha zor olduğu küçük şirketlerden oluşması ve yasaların örgütlenmeyi hak saymamasıdır. Türkiye'de sendikalı olmak toplu iş sözleşmesi (TİS) kapsamına girmeyi gerektirmemektedir.

20. yüzyılın sonlarında kültürel, ekonomik ve politik nedenlerle çalışan işveren ilişkileri farklılaşmıştır.

aofdestek.net

aofdestek.net

Örgütsel Davranış Nedir?

Örgüt, belirli bir amaç doğrultusunda bir araya gelmiş, iki ya da daha fazla insanın eş güdümlü hareketinden oluşan ve süreklilik arz eden birim veya birlikteliktir.

Örgütsel davranış, insan davranışlarının karmaşık yapısını inceleyen ve olumlu veya olumsuz sonuçlara dair öngörülerde bulunmayı amaçlayan bir bilim dalıdır.

Örgütsel davranış; algı süreci ve karar verme, kişilik, değerler, isteklendirme ya da güdüleme, iş doyumu, çalışanı güçlendirme, esnek çalışma biçimleri, örgütsel yapılar, örgüt kültürü, örgütte değişim, grup dinamikleri, takım çalışması, iş stresi, işe yabancılaşma, iş-yaşam dengesi duygusal emek, güç ve örgüt içi politika, örgüt içi demokrasi, anlaşmazlıkların çözümü, iletişim, liderlik gibi başlıca konuları inceler.

Bu bilim dalının elde ettiği bulgularda öncelikli olarak yöneticiler yararlanır. Yönetimin işlevini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Planlama
- Örgütleme
- Yöneltme
- Denetleme

Planlama bir şirket veya kurumun hedeflerine ulaşması için işlerin ve uygulamaların planlanmasıdır.

Örgütleme şirket veya kurumda hangi faaliyetlerin kimler tarafından yapılacağının belirlenmesidir.

Yöneltme şirket çalışanlarının gerek kendi ihtiyaçları ve gerekse örgütün beklentileri çerçevesinde isteklendirilmesidir.

Denetleme şirket veya kurumun elde edilen sonuçlarla beklentilerin uyumlu olup olmadığının değerlendirilerek belirlenmesidir.

Çağımızda ekonomiler ve iş yapma biçimleri de değişikliğe uğramakta, rekabetin artması, gelişen teknolojinin ortaya koyduğu etkiler, çalışanların eğitim düzeylerinin yükselmesi dikkate alınması gereken süreçler olmuştur.

Küresel ekonomide iş gören şirketlerin dikkate alması gereken diğer bazı gelişmeler şunlardır;

Uluslararası görevler, kendi ülkesi dışında görev alan bir yöneticinin başarılı olabilmesi için, kültürel zekaya sahip, dünyaya açık ve küresel bir bakışa sahip olması gerekir.

Farklı kültürlerden insanlarla çalışmak, farklılıkları yönetecek bir yöneyim ve iletişim, giderek önem kazanmaktadır.

Ekonomik düzene ilişkin değerler, yöneticilerin ekonomiye ve sosyal düzene ilişkin farklı değerlere duyarlı olması gerekir.

Dış kaynak kullanımı ve işgücü göçleri, yöneticilerin gelişmelerin toplumsal etkilerini dikkate alması ve şirket çıkarları ve sosyal duyarlılık arasında bir denge kurmaları gerekir.

Küresel Bakış ve Anlayış, kişinin gerek yerel gerek küresel düzlemdeki stratejik ve kültürel gerçeklikleri kavramasına olanak veren bilişsel durumdur. Küresel bir bakış ve anlayış kazanabilmek için, kozmopolitan değerleri benimsemek, olaylara ve sorunlara farklı açılardan bakma becerisi göstermek gerekir.

Dünya nüfusunun yaklaşık %25'inin 15-29 yaş aralığında olması örgütsel davranış açısından dikkate alınması gereken olgu, işletmeler iş yaşamında bu yaş grubunun ihtiyaçlarını karşılayacak yeni uygulamaları hayata geçirme çabasındadır.

Algılar ve Karar Verme

Algıların, kişiler ve olaylar hakkında fikir geliştirmemize ve karar vermemize nasıl etki ettiğini açıklamak örgütsel davranışın ele aldığı sorunlardan biridir. Günlük hayatta pek çok olaylar olmakta, bu olaylar karşısında bireylerin rasyonel karar vermesi ve buna uygun davranışları gösterebilmesi için, çok farklı kaynaklardan gelen bilgileri süzgeçten geçirmesi ve ön yargılarının farkında olması gerekir. Uyaranların tamamını kavrayabilmek zor olduğundan, kişiler bazı durumlarda;

- Algıda seçicilik
- Hale etkisi
- Karşılaştırma etkisi
- Kalıp yargılar gibi kestirme yollara başvurur.

Algıda seçicilik durum, olay veya kişiyi değerlendirirken kişinin eğitimi, ilgileri, deneyimleri bazı bilgilere ve uyaranlara daha fazla dikkat etmesidir.

Hale etkisi tek bir özelliğe göre örneğin; zeka, dış görünüm, girişkenlik gibi genel anlamda olumlu izlenim geliştirmektir.

Karşılaştırma etkisi bir kişiyi değerlendirirken diğer kişilerle karşılaştırma yapılması iş görüşmelerinde önemli bir etkiye sahiptir.

Kalıp yargılar insanlar ve topluluklar cinsiyet, yaş, etnik köken gibi kategorilerden bazı yargılar geliştirebilirler. Bu tür kestirme yargılar yanlış kararalar verilmesine yol açar.

Hem kişiler hem de örgütler için doğru karar vermek önemlidir. Alınan kararların büyük bir kısmında, var olan koşullar altında en kolay kabul görebilecek seçenek hayata geçecektir.

Temel atıf hatası, başkalarında gözlemlediğimiz davranışları açıklarken içsel etkenleri ön plana çıkarma, dışsal ya da duruma bağlı etkenlerin payını küçümseme eğilimdir.

Diğer bir atfetme hatası da başarılarımızı kendi

aofdestek.net

aofdestek.net

Sınırlı rasyonellik, sınırlı bilgi, zaman ve kaynakla rasyonel karar almanın imkansız olması; buna bağlı olarak, karar verici konumundaki kişilerin en uygun seçenek yerine kolay kabul görecek karara yönelmesidir.

Karar vermeyi olumsuz etkileyen kestirme algılamaları ve atıf hatalarını en aza indirmek için "öğrenme kültürü" dediğimiz bilincin yerleştirilmesi gerekir.

Davranışları Belirleyen Kişisel Özellikler

Kişilerin çevre koşullarıyla etkileşimini anlamaya yönelik çalışmalarda kişilik özellikleri ve değerler en önemli konulardır.

Kişilik, bir insanın duyuş, düşünüş, davranış biçimlerini etkileyen etmenlerin kendine özgü görüntüsüdür.

Kişilik, bireyin biyolojik ve psikolojik, kalıtsal ve edinilmiş bütün yeteneklerini, güdülerini, isteklerini duygusal ve bilişsel eğilimlerini, alışkanlıklarını, davranış kalıplarını içine alır. Costa ve McCrae kişiliği beş boyutta ele alır. Bunlar; dışadönüklük, deneyimlere açık olma, geçimlilik, duygusallık ve sorumluluktur (Ayrıntılı bilgi için, S:196 Tablo 7.4'ü inceleyiniz).

Değerler ise Shalom Schwartz tarafından geliştirilen modele göre, çeşitli kuramcıların üzerinde uzlaştıkları tanımlamalardan yola çıkarak değerler inanç olarak tanımlanır ve duygularla iç içe geçtiği varsayılır. Değerler kişiye her alanda yön gösterici olma özelliğini taşır.

Motivasyon Kuramları

Motivasyon, iç kaynaklı ya da dış kaynaklı olarak bireyi harekete geçirip, davranışa sevk eden bir dürtüdür.

Gereksinimlere odaklanan motivasyon kuramları: Douglas McGregor, doğası gereği insan çalışmayı sever mi yoksa yük altında mı görür sorunundan yola çıkmış, bu iki bakışı X-Y kuramı olarak ifade etmiştir. X kuramı; insanlar çalışmaktan hoşlanmaz diyen akışa göre çalışanlar dışsal faktörlerle yönlendirilmeli. Y kuramı ise insanların çalışmayı doğal karşıladığını varsayan bakışı temsil eder.

Abraham Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisine göre; ihtiyaçlar temel ve üst düzey ihtiyaçlar olarak ikiye ayrılır. Herhangi bir düzeydeki ihtiyaç karşılanmadıkça üst düzeydeki ihtiyaç hissedilmez. Ancak bu iki varsayım verilerle sınanmamıştır. David McClelland ihtiyaçlar kuramında; başarım ihtiyacı, güç ihtiyacı ve yakın ilişki ihtiyacı olmak üzere üç temel ihtiyaca odaklanmış, araştırmalarda da kullanmıştır.

Sürece odaklanan motivasyon kuramları: Bu kuram bilişsel sürece odaklanmıştır. Tüm bu kuramlardan elde edilen bilgiler bir araya getirilerek çözümler yapılabilmektedir. Bilişsel değerlendirme kuramı içsel motivasyonu yüksek birine maddi ödül verildiğinde içsel motivasyona zarar verdiğini göstermiştir. Victor Vroom beklenti kuramında kişinin önce öngörülen sonuca ulaşmak için gerekli beceriye sahip olup olmadığını olduğunu düşünüyorsa, göstereceği çaba ile edineceği ödül arasındaki uyuma bakar. Değerlendirmelerde performansla ilişkili olmayan ölçütler kullanılırsa çalışanın motivasyonu düşecektir.

Beklenti kuramına göre, bireyler davranışa geçmeden önce üç farklı bilgiyi birlikte kullanırlar. Daha fazla çaba harcamanın başarı seviyesini arttıracağı inancı, başarının farklı ödüllerle ilişkisi ve bireyin farklı ödüllere verdiği değer.

Liderlik

Liderlik, kişileri uzak görüşlü bir bakış çerçevesinde bir araya getirme ve belirli hedefler doğrultusunda yönlendirme becerisidir. Yöneticiler bir lider özelliği taşımayabilir ancak, değişimin ve yenilikçiliğin gerektiği durumlarda bu özellik önem kazanır. Aşağıda liderlik kuramları kısaca açıklanmıştır:

Klasik liderlik kuramı: Liderleri diğerlerinden ayıran karizma, coşku, cesaret benzeri kavramlarla ilgilenir. Dışadönük kişiler kendilerini ortaya çıkarmada daha başarılı oldukları için grupta liderlik konumuna kolay geçebilmektedirler. Etkin liderliği belirleyen en önemli unsurlardan biri de duygusal zekâdır. Kişilik analizleri kimlerin lider olabileceğini ortaya çıkarmada fayda sağlamaktadır.

Davranış olarak liderlik: Bu yaklaşım davranışlara odaklıdır. Buna göre kişilerin bazı eğitimlerden geçerek liderlik özelliği kazanabileceğini varsayar. Liderlik davranışlarını ele alan Ohio çalışmalarından elde edilen bulgular liderliği iki boyutta açıklar. Birinci boyut görev ve iş odaklıdır. Liderin kendisinin ve takipçilerinin görev ve sorumluluklarının ne dereceye kadar düzen altında tutmak isteğiyle ilgili olan boyutudur. İkinci boyut olan düşüncelilik boyutunda ise lider, güven duygusunun yerleştirilmesi, çalışanların düşüncelerine saygı gösterilmesi ve duyguların ifadesine uygun zemin hazırlanmasına yönelik olarak hareket edilip edilmediğine bakar. Her iki davranışın boyutunun olumlu sonuçları vardır. Görev ve iş odaklılık, verimlilik bakımından önemlidir. Düşüncelilik boyutunda liderlik davranışı ise çalışanların yüksek motivasyon ve iş doyumuna sahip olmalarına neden olur.

Durumun gerektirdiği liderlik: Bir grup kuramcı da farklı durumların farklı liderlik tarzları gerektireceği durumunu öngörür. Buna göre liderin yalnızca kişilik özelliklerini ve davranışlarını değil, lider ile takipçileri arasındaki ilişkiyi ve takipçilerinin özelliklerini de inceler. Fiedler hangi durumda hangi liderlik davranışının etkili olacağını araştırmıştır. Hersey ve Blanchard geliştirdikleri modelde ise tamamıyla takipçilere odaklanır. Bu modelde lider ne yaparsa yapsın, çıktılar takipçilerin işi başarmaya ne derece hazır olduklarıyla belirlenir.

Dönüştürücü liderlik: Günümüzde iş ilişkileri küresel çapta büyüdüğü için ufku geniş lider arayışları gündeme

aofdestek.net

aofdestek.net

çalışanlara hem güven hem ilham veren, kişilerin zihinsel ihtiyaçlarına odaklanan, yaratıcılığı artıran, yüksek idealleri vurgulayan bir liderlik olarak tanımlanır. Dönüştürücü liderlik için dört temel unsur tanımlanmıştır. Birincisi, dönüştürücü lider bir etkileme gücüne sahiptir. İkincisi, dönüştürücü liderler diğerlerine ilham kaynağı olarak onların performanslarını gösterme konusunda motive ederler. Üçüncüsü, çalışanların kendilerine güvenlerini artırıcı ve onların en iyi performanslarını göstermeye yöneltme becerisine sahip olma konusunda motive ederler. Dördüncüsü ise, dönüştürücü liderler çalışanları zihinsel ve entelektüel olarak harekete geçirmeye yöneliktir.

Örgüt Kültürü

Örgüt kültürü, bir kurumu ya da şirketi oluşturan kişilerin ortak anlayış ve davranış biçimi olarak tanımlanır. Aşağıda bazı örgüt kültürü modellerini ele alalım.

Hofstede kültür boyutları: Hofstede kültürleri dört ana boyutta farklılaştırmaktadır. Bunlar bireycilik-toplulukçuluk, güç mesafesi, dişillik-erillik ve belirsizlikten kaçınma olarak ayrılmıştır.

Bireycilik-toplulukçuluk boyutu, bireyin özerkliği, kişilerin kararlarında ne kadar bağımsız olacağı ve diğer bireylerle ilişkilerinde ne derece uyum ve ayrışma ihtiyacı hissettiği ile ilgili değerlerle ilgilenir.

Güç mesafesi, bireyler arasındaki güç ve statü farklarının ne dereceye kadar önemli olduğunu gösteren değerleri ifade eder.

Dişillik-erillik, temel olarak cinsiyet rollerinin nasıl şekillendiği ile ilgilidir.

Belirsizlikten kaçınma boyutu, bireylerin belirsizlik karşısında nasıl hareket ettiğini göstermektedir.

Deal ve Kennedy örgüt kültürü sınıflandırması: Deal ve Kennedy örgüt kültürlerini, bildirim ve öğrenme hızı ile belirsizlik ve risk olarak iki boyutta incelemiştir.

Bildirim ve öğrenme hızını şirketlerin başarılarını anlamaya yönelik bilgilerin akışı ve buna bağlı öğrenme hızı olarak tanımlanmıştır. Belirsizlik ve risk boyutunda ise şirketlerin faaliyetlerinin hangi düzeyde belirsizlik içinde olduğunu belirler.

Buna göre Deal ve Kennedy; sert rekabet kültürü, sıkı çalışma kültürü, iddialı proje kültürü ve süreç kültürü olmak üzere dört örgüt kültürü tanımlamıştır.

Sert rekabet kültürü, sonuçlarla ilgili bildirimlerin hızlı, buna karşılık kazanımlarla ilgili beklentilerin yüksek olduğu örgüt kültürüdür.

Sıkı çalışma kültürü, bildirimin hızlı olmasına karşın çalışanların aldıkları risklerin görece düşük olduğu durumdur.

İddialı proje kültürü, büyük risk içeren kararların alındığı ancak sonuçların elde edilmesinin uzun yıllar aldığı ortamı ifade eden kültür yapısıdır.

Süreç kültürü, hem bildirimlerin hem risklerin düşük olduğu organizasyon yapılarını ifade eder.

Charles Handy sınıflandırması: Handy'nin sınıflandırmasında güç odaklı kültür, iş odaklı kültür ve kişi odaklı kültür yer almaktadır.

Güç odaklı kültürde az sayıda kural vardır, güç birkaç kişinin elinde toplanmıştır.

Rol odaklı kültürde hiyerarşik yapı vardır. Gücün odağı pozisyondur.

İş odaklı kültürde sorunların çözümü için takımlar kurulur.

Kişi odaklı kültürde ise, çalışanlar kendilerini organizasyondan üstün görürler.

Trompenaars yaklaşımı: Trompenaars örgüt kültürlerini iki boyutta dörde ayırır. Birinci boyut işe veya çalışana odaklıdır. İkinci boyutta ise dikey (hiyerarşik) ile yatay (eşitlikçi) örgütlenme zıtlığını belirtmektedir.

Aile benzeri kültürde kişilere odaklı dikey bir yapı söz konusudur.

Eyfel kulesi de hiyerarşiktir ancak odak kişilere değil yapılan işleredir.

Kuluçka makinesi gücün daha eşitlikçi dağıldığı, yatay organizasyonlar için kullanılır.

Güdümlü füze kültürü ise, çok özel hedefler doğrultusunda kısa vadede kazanımlar sağlamaya çalışan örgütler için kullanılır.

aofdestek.net

aofdestek.net

Pazarlama İletişimi İle İlgili Anahtar Kavramlar

Pazarlama, bireysel ve örgütsel ihtiyaçları ve istekleri tatmin etmek üzere, belli bir bedel karşılığı değiş- tokuş edilecek fikirlerin, mal ve hizmetlerin biçimlendirilmesi, fiyatlandırılması, tanıtılması, dağıtımı gibi süreçlerin araştırmaya ve planlamaya dayalı şekilde yönetilmesidir.

Pazarlamada ürünlerin işlevsel yararlarının yanında, duygusal ve psikolojik faydaları bakımından ayrışması, farklılaşması firmanın iş hedeflerine ulaşması için gereklidir. Bu nedenle markalaşmaya ve marka yönetimine gereksinim duyulur.

Marka, bir ürünün somut ve soyut özelliklerini, faydalarını, vaatlerini çeşitli semboller aracılığıyla rakiplerinden ayrışarak tüketicilerin zihninde özgün bir kimlikle konumlanmasını sağlar.

Marka değeri kavramı ülkemizde Brand Value hem de Brand Equity kavramlarının yerlerine kullanılabilmektedir.

Marka değeri (Brand Equity): Bir markanın, adıyla bağdaştığı semboller ile bir ürün ya da servise, o ürün ya da servisin işlevlerinin ötesinde kattığı değerdir. Brand Value kavramı bir markanın sahibinin o markadan sağlayabileceği gelecekteki tüm finansal girdilerin bugünkü değerini temsil eder.

Pazarlama iletişimi müşterilerin isteklerini ve ihtiyaçlarını teşhis etmek, uyarmak veya tatmin etmek için markalarla ilgili bilginin ve anlamın grafik, ses, müzik, işaret, yazı gibi sembollerin yardımıyla kitlesel ve birebir iletişim araçlarıyla aktarımıdır.

Pazarlama Karmasının Bileşenleri: Ürün (Product), Yer (Place), Fiyat (Price), Tanıtım (Promosyon) pazarlamanın 4P'si olarak da bilinmektedir.

Pazarlama *tanıtım* bileşeni *pazarlama iletişimi* bileşenini olarak da ifade edilmektedir. Pazarlama iletişimi bileşeni, reklam, satış promosyonu, doğrudan pazarlama, kişisel satış ve halkla ilişkiler olmak üzere beş öğeden oluşmaktadır.

Reklam, dorudan pazarlama, halkla ilişkiler gibi çeşitli pazarlama öğelerinin birbirleri ile koordinasyon içinde yürütülmesi ve birleştirilmesi süreci de *bütünleşik pazarlama iletişimini* oluşturur.

Tüketici Davranışlarına Genel Bir Bakış

Tüketici davranışı, insanların ihtiyaçlarını ve isteklerini tatmin etmelerini sağlayacak mal ve hizmetleri aramaları, seçmeleri, satın almaları, kullanmaları ve çöpe atmaları eylemlerinin tamamını kapsar.

Pazarlamacılar, tüketicilerin ihtiyaçlarını tatmin etmek isteklerinin hangi koşullarda satın alma eylemine dönüştüğünü bilmelidirler. Örneğin: Tüketicilerin kişiliklerinin, yaşam biçimlerinin, ekonomik durumlarının etkileri nelerdir? Tüketiciler, bir ürünle ilgili bilgilere hangi kaynaklardan ulaşmayı tercih etmektedirler? Tüketiciler, ilgilendikleri ürünün hangi özelliklerini hangi markalarla karşılaştırmaktadırlar? Tüketicilerin reklam mesajlarını algılamaları ve ikna olmaları hangi etmenlere bağlıdır?

Tüketici karar verme süreci

Tüketicilerin satın alma karar süreci, beş adımda gerçekleşir. Bunlar:

Problem teşhisi: Bir ihtiyacın olduğunun farkına varılması. Yani; tüketicinin kullandığı ürünü tüketmesi ya da stokunun azalması, tüketicinin halen kullandığı mal ve hizmetten memnun kalmaması ya da yeni bir ihtiyacın ortaya çıkması.

Bilgi arayışı: Tüketici ihtiyacını fark ettiğinde ihtiyacını karşılaşabileceği yerler ile ilgili bilgilerini gözden geçirir (içsel arayış) ya da dış kaynaklardan bulmaya çalışır (dışsal arayış).

Alternatif değerlendirme ve bütünleştirme: Tüketici ürün alternatiflerini değerlendirir.

Satın alma kararı: İhtiyaç duyulan ürünün alınması.

Satın alma sonrası değerlendirme: Ürünle ilgili memnuniyetlerin ya da şikâyetlerin iletilmesi.

Tüketicinin Karar Verme Sürecini Etkileyen Psikolojik Ve Bilişsel Etmenler

Güdüler, algılar ve tutumlardır.

Güdüleme: Satın alma davranışını başlatan, satın alma amacını ortaya çıkaran ve insanı eyleme yönelten güçtür.

Tüketicilerin satın alma kararlarını farklı güdülerin etkilediği bilinmektedir. Tüketiciler, ürünün işlevsel özelliklerinden dolayı ihtiyacı olduğunu düşünebilir ya da ürünün çekici tasarımı gibi duygusal özelliklerinden dolayı satın almaya yönelebilir. Tüketicilerin satın alma kararlarının altındaki nedenleri daha iyi anlamak için pazarlamacılar tüketicilerin güdülerini analiz etmeye önem verirler.

Tüketici güdülerin anlama uğraşındaki yaklaşımlardan biri, Psikolog Abraham Maslow'un insan güdüleriyle ilgili ihtiyaçlar hiyerarşisi kuramıdır. Maslow, bu kuramda, insan ihtiyaçlarının beş temel düzeyini şöyle sıralamıştır:

1. Fizyolojik ihtiyaçlar: Nefes alma, yiyecek, su, giysi, uyku, cinsellik**.**
2. Güvenlik ihtiyaçları: Barınak, korunma, istikrar.
3. Sevgi/ait olma ihtiyaçları: sevgi, dostluk, yakınlık duygusu, bir yere ait olma duygusu.
4. Değer ihtiyaçları: Prestij, başarı, tanınmak, onaylanmak, itibar görmek.
5. Kendini gerçekleştirme ihtiyaçları: Erdemlilik, yaratıcılık, doğallık, ön yargılı olmamak.

aofdestek.net

aofdestek.net

Sigmund Freud'un psikanaliz yaklaşımı insan davranışlarının ve motivasyonun (güdülerin) açıklanmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Freud kişiliğin üç aşamadan oluştuğuna dikkat çekmiştir: İd, ego süper ego. Süper egosu güçlü bir tüketici için danışma grupları ve aile önemlidir ve karar verme süreçlerinde toplumsal öğeler önemli bir belirleyicidir. İd yönü ağır basan biri için de kendi ihtiyaç ve istekleri her şeyden önemlidir.

Psikanalitik kuram, bir kişinin eylemleri arkasındaki bilinç dışı güdülerini tanımlayacak rüyaları, hayalleri, fantezileri ve sembolleri kullanmaya dikkat çeker.

Psikolog Ernest Dichter, markalar için yaptığı tüketici davranışlarında motivasyon (güdü) konusundaki araştırmaları, pazarlama sektöründe çığır açmıştır. Dichter ile birlikte tüketicinin güdüleri doğrultusunda iletişim stratejilerinin belirlenmesi yeni bir boyut kazanmıştır.

Algılama, duyu organları yardımıyla nesneleri ve düşünceleri anlamlı hâle getirmektir. Reklam, marka adı, ambalaj tasarımı, logo, mağazadaki satış reyonu gibi çeşitli pazarlama uyarıcılarını, tüketiciler, duyuları aracılığıyla duyumsarlar.
Bernays'ın halkla ilişkilerde psikolojiden faydalanması: Bernays, kitle psikolojisinde, algıların ya da imajın önemine vurgu yapmış, gerçekler halka yeterince algılatılamazsa gerçeğin önemsizleşeceğini savunmuştur.

Tutumlar, bireylerin nesneler ve durumlar hakkında yaşantı ve deneyimler ile edindikleri, sürekliliği olan düşünceleridir. Tutum, tüketicinin o ürün ile ilgili önem verdiği tüm özellikler hakkındaki inançları ve değerlendirmelerinin toplamının sonucudur.

Bir markaya yönelik tutumlar, o markayı tutarlı olarak olumlu ya da olumsuz değerlendirme eğilimi şeklinde tanımlanabilir.

Tutumların bireyler için dört işlevi vardır.

1. Yararcı işlev
2. Değer ifade eden işlev
3. Ego-savunucu işlev
4. Bilgi kazandırıcı işlev

Yararcı işlevde tutumlar tüketiciyi bir ürün ya da hizmetten maksimum yarar sağlaması için yönlendirir.

Değer ifade eden işlevde ise tutumlar bireylerin benlik imajlarını ve değer sistemlerini ifade eder.

Ego-savunucu işlevde tutumlar bireylerin egolarını ve benlik imajlarını koruma amacını kapsar.

Bilgi kazandırıcı işlevde tutumlar ise kişilerin günlük hayatta çok miktarda maruz kaldıkları bilgileri filtrelemelerine, elemelerine, bilgileri organize etmelerine ve yorumlamalarına yardımcı olur.

Tutumların bilişsel, duygusal ve davranışsal olmak üzere

Bilişsel (inançlar): Tüketicinin bir marka hakkındaki inançları ve o markaya atfettiği özelliklerden oluşur.

Duygusal (Nesne hakkındaki yargı): tüketicinin bir nesne hakkındaki duyguları ve hislerinden oluşur.

Davranışsal (Eğilimler): Tüketicinin bir ürünü satın alma niyetidir.

Çok Özellikli Tutum Modeline göre tüketicilerin bir ürünü satın almak gibi bir davranışta bulunma ile ilgili tutumları, tüketicinin o davranışta bulunmanın yaratacağı sonuçlar ile ilgili inançları ve bu sonuçlar hakkındaki yargısı sonucunda oluşur.

Bu üç bileşen arasındaki ilişki, bir pazarlama stratejisinin ya da ikna amaçlı iletişimin başarılı olup olmayacağını belirleyen etmenlerin başında gelmektedir. Çünkü bir markanın ürünlerinin özellikleri hakkında olumlu inançlara (bilişsel), sahip kişilerin o markayı olumlu olarak yargılaması (duygusal) olasılığını artırmakta ve bu da tüketicinin o markanın ürününü satın alma olasılığını yükseltmektedir.

Tutumlar ile davranışlar arasındaki ilişkiyi inceleyen davranış modellerinden öne çıkanları Düşünülmüş Eylem Kuramı ve bu kuramı revize etmiş olan Planlanmış Davranış Kuramı modelleridir.

Düşünülmüş Eylem Kuramı için davranışsal niyetlerini etkileyebilecek iki etmen söz konusudur.

1. Davranışa yönelik tutumlar
2. Öznel normlardır

Davranışa yönelik tutumlar, bireyin bulunmayı düşündüğü davranış ile ilgili olumlu ya da olumsuz değerlendirmeleridir.

Öznel normlar ise bireylerin yapmayı düşündükleri davranışların sosyal olarak ne kadar kabul edilebilir olup olmadığı ile ilgili algılarıdır. Öznel normları da belirleyen iki etmen vardır.

1. Birey için önemli olan referans kişilerin davranış hakkındaki görüşleri
2. Bireyin bu referans kişilerin görüşlerine ne kadar uyması gerektiği ile ilgili düşüncesi

*Planlanmış Eylem Kuramı***,** Düşünülmüş Eylem Kuramı'nın davranışa yönelik tutumlar ve öznel normlar etmenlerine ek olarak davranış niyetlerini etkileyen üçüncü bir etmen olarak bireylerin davranışsal kontrol algısıdır**.** Davranışsal kontrol algısı, bireylerin bir davranışta bulunma niyetlerinin o davranışta bulunabilmelerinin ne kadar kolay ya da zor olacağına dair inançlarıdır. Davranışsal kontrol algısı, davranışa yönelik tutumlar ve öznel normlarda olduğu gibi hem davranışsal niyeti hem de davranışı etkileyebilmektedir. (Ayrıntılı bilgi için, S:228, Şekil 8.2)

aofdestek.net

aofdestek.net

İkna Edici İletişim Ve Tutumların Etkilenmesi

Tutumların değiştirilmesi için gereken şartlar:

Pazarlama iletişimi ve reklamlar için yapılan harcamaların önemli bir kısmı tüketicilerin tutumlarını ve inançlarını değiştirmeye yönelik kampanyalar içindir. Bu nedenle tutumları ve inançları değiştirmeye yönelik ikna edici iletişimin başarılı olması için çeşitli koşulların bilinmesi gerekir. Bunlar:

1. Güçsüz tutumları değiştirmek güçlü tutumları değiştirmekten daha kolaydır.
2. Bir marka hakkında algılarına güvenmeyen tüketicilerin tutumlarını değiştirmek daha kolaydır.
3. Marka hakkındaki inançları değiştirmek, bir üründen beklenen faydaları değiştirmekten daha kolaydır.
4. Marka hakkındaki inançları değiştirmek marka hakkındaki tutumları değiştirmekten daha kolaydır.
5. Tüketicilerin zevk ve haz elde etmek amacıyla kullandıkları ürünlerde bilişsel yerine duygusal öğelerin değiştirilmesi amaçlanmalıdır.
6. Tüketicilerin tutumlarını değiştirmek, tüketici için önem seviyesi düşük olan ürünler için daha kolaydır.

Tutumların değiştirilmesi ile ilgili modeller ve stratejiler:
Düşünülmüş eylem kuramı ve planlanmış davranış kuramı modelleri ile tüketicilerin tutumlarını değiştirmeye yönelik dört stratejiden söz edebiliriz.

1. Tüketicinin çeşitli ürün özelliklerine atfettiği değeri değiştirmek Bu strateji, tüketicileri bir ürün kategorisini değerlendirirken önem verdikleri kriterleri değiştirmeleri konusunda ikna etmeye dayalıdır.
2. Marka hakkındaki inançları değiştirmek
3. Marka tutumlarını (değerlendirmelerini) değiştirmek. Tüketicinin markanın özellikleri hakkındaki inançlarını değiştirmeden marka hakkındaki genel izlenimlerini değiştirmektir.
4. Davranışsal eğilimleri ya da davranışları değiştirmek Bireyleri hiç tercih etmedikleri bir markayı denemeye yönlendirmektir.

Sosyal Yargı Kuramı'na göre, bireylerin bir konu ya da nesne hakkındaki tutumları kendilerini o konu ile ilgili ne kadar bağlantılı gördükleri ile yakından ilgilidir. Bu kurama göre, bireylerin tutumları üç alandan birinde olacaktır: 1) kabul etme alanı, 2) bağlantısızlık alanı ve 3) reddetme alanı. Bireyler için makbul olan, kendilerine sunulan savların kabul etme alanına yakın olmasıdır.

Detaylandırma Olasılığı Kuramı'na göre iknaya yönelik, merkezi ikna yolu ve çevresel ikna yolu adı verilen iki yol bulunmaktadır. Merkezi ikna yolunda ikna edici iletişimin içeriği (verdiği bilgilerin kalitesi) önem kazanırken (reklamda çekici model kullanmak, reklamın çekim kalitesi, görsellerin güzelliği) ile ikna edilmesi daha olasıdır. Detaylandırma Olasılığı Kuramı'nda merkezi ve çevresel yolların varlığı bireylerin iki yoldan birini seçeceği anlamına gelmemektedir. Merkezi ve çevresel kavramları bir derecelendirmenin iki uç noktasıdır. Bireyler, farklı durumlarda bu iki uç arasında çeşitli noktalarda olabilirler.

Çeşitli çevresel, durumsal ve bireysel etmenler kişilerin detaylandırma olasılığını etkileyebilmektedir. Bu etmenlerden motivasyon ve yeti öne çıkmaktadır.

Denge Kuramı'na göre bireyler, tutumların bilişsel ve duygusal bileşenlerin birbirleri ile tutarlı olmasına çalışırlar. Tutumları değiştirmeye yönelik iletişim stratejileri genellikle bu iki bileşen arasında dengesizlik yaratarak kişilerin tutumlarında değişiklik yaratmaya çalışır.

Bilişsel Çelişki (uyumsuzluk) Kuramı'na göre tutumların davranışlara etkisi olduğu kadar davranışların da tutumlara etkisi olabileceğidir. Bu kuramın insan bilişi ile ilgili 3 varsayımı bulunmaktadır:

1. Kişilerin bilişsel tutarlılığa ihtiyacı vardır.
2. Kişiler bilişsel tutarsızlık olduğu durumlarda huzursuzluk duyarlar.
3. Bu huzursuzluk, kişileri tutarsızlığı gidermeye yöneltir.

Buna göre pazarlama iletişimi açısından, davranış sonrasında marka hakkındaki tutumların olumlu tutulması önemlidir.

Pasif Öğrenme Kuramı tutumların davranışlar üstünde etkisi olduğu varsayımını sorgulayan bir kuram olup genel kanının tersine, öğrenme her zaman kişilerin önceden planlayarak ve maksatlı yaptığı bir şey değildir.

Pazarlama iletişimi açısından da pasif öğrenme kavramı davranışı tetiklemek için tutumda değişiklik yapılmasının gerekli olmayabileceğini göstermektedir. Burada önemli olan satın alma davranışı sonrasında tutumların olumlu kalmasını sağlamaktır. Bunun için de tutumların olumlu kalmasını sağlayacak iletişim stratejileri kullanılmalıdır.

aofdestek.net