

Sosyal Biliş

Greenberg, J., Schmader, T., Arndt, J. & Landau, M. (2023). Sosyal Psikoloji: Gündelik Yaşamın Bilimi (S. Öğülmüş, Z. Çam & M. Eřkisu, Çev.). Ankara: Palme.

Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M. (2012). Sosyal Psikoloji (O. Gündüz, Çev.). İstanbul: Kaknüs.

İçerik

- Sosyal Bilişin Temelleri
- Sosyal Bilişin «Niçin»i: Düşünmenin Ardındaki Güdüler
- Sosyal Bilişin «Nasıl»ı: Sosyal Dünya Hakkında Düşünmenin İki Biçimi
 - İkili İşlem Kuramları
 - Akıllı Bilinçdışı
 - Zihinsel Kestirme Yollar
- Sosyal Bilişin «Ne»si: Bilginin Bilişsel Yapı Blokları Olarak Şemalar
 - Şemalar Nereden Gelir? Bilginin Kültürel Kaynakları
 - Şemalar Nasıl Çalışır? Erişilebilirlik ve Hazırlama
 - Doğrulama Önyargısı: Şemalar algıları nasıl değiştirir ve gerçeği şekillendirir?
- «Niçin»e Dönüş: Sosyal Biliş ve Davranışta GÜDÜLENME Faktörleri
 - Hazırlama ve GÜDÜLENME
 - GÜDÜLENMİŞ Sosyal Biliş
 - Duygudurum ve Sosyal Yargı
- Sosyal Biliş ve Kültürel Farklar
- Kontrollü Sosyal Biliş: Yüksek Eforlu Düşünme

Sosyal Bilişin Temelleri

- İlkokuldaki ilk gününüz...
- İlk öpücük...
- Bu gibi yaşamınızdaki önemli olayları büyük ihtimalle hatırlarsınız (bazı detayları eksik olsa da)
- Peki ama belleğimiz hatalardan arınık mı?

Sosyal Bilişin Temelleri

- Belleğimiz gibi algılarımız da hatalı olabilir. (Duyularımız sınırlı)
- Bütün (anlama), parçaların (uyarıcılara ilişkin izlenimler) toplamı mı?
- Gestalt okulu – Kurt Koffka ve Max Wertheimer (20. yy ortaları): Bütün, kendini oluşturan parçaların toplamından fazlasıdır.
- İnşaat işçilerinin bir binayı basitçe tuğlaları bir yere yığmak yerine düzenli bir şekilde yerleştirerek ev yaptığı gibi, akıl da hangi bilgi parçalarını kavrayacağını etkin bir şekilde seçer ve o parçaları bilgi ağının içine yerleştirir.

Sosyal Bilişin Temelleri



Şekil 3.1

Şekil ve Zemin

Bir vazo mu, iki yüz mü görüyor musunuz? Zihin, gerçekliği nasıl inşa ettiğimizde aktif bir rol oynar.

- Vazo mu, yoksa birbirine bakan iki yüz mü?
- Farklı şekilde algılamak mümkünse, algılayanın etkin bir rolü vardır.
- Bütün, parçaların toplamından fazlasıdır.
- Aklımız, yandaki gibi basit bir uyaranda bile bir anlayış biçimi geliştiriyorsa diğer insanlar ve sosyal durumları anlamlandırırken de etkin bir rolü vardır.
- Bu süreci incelemek için 1970lerde ortaya çıkan alan: Sosyal Biliş

Sosyal Bilişin «Niçin»i: Düşünmenin Ardındaki Güdüler

Düşünmenin Ardındaki Güdüler

- Az önceki resimde olduğu gibi, sosyal dünya hakkında düşünürken de seçenekleri değerlendiririz.
- Ama büyük bir farkla... Sosyal yaşamdaki seçenekler daha zordur, önemlidir ve daha çok çaba gerektirir.
- En önemli zorluk da bilgi miktarının çokluğudur.
- Örneğin: Arkadaşınızla birlikte hangi filmi seçeceğinize karar vermek
 - Hiç duymadığınız birçok filmin adını, belki de özetini tarasak bile...
 - Arkadaşınızın zevkleri, sizin zevkleriniz
 - Akşam başka ne yapmak istiyoruz?
 - Filmdeki oyuncular hakkındaki düşüncelerimiz...
- Basit bir karar vermek bile çok uzun zaman alabilir.

Düşünmenin Ardındaki Güdüler

- Hangi konuda olursa olsun (film seçiminden politik kararlara kadar), her zaman gözden geçirilecek çok miktarda bilgi vardır.
- **Epistemoloji Kuramına** göre seçim yaparken etkili olan üç güdü vardır:
 - Doğru bilgi ihtiyacı
 - Özgöl olmayan sonlandırma ihtiyacı
 - Özgöl sonlandırma ihtiyacı

Düşünmenin Ardındaki GÜDÜLER

- **Doğru Bilgi İhtiyacı:** Bir kişi, fikir ya da olayın doğru ve kesin bir şekilde anlamlandırılabilmesi için gerekli olan güdü.
- Örneğin bir işveren, işe alımda doğru kararı vermeye güdülenmişse, başvuranların öz geçmişlerini detaylıca inceleyerek doğru kişiyi almaya çalışır. Dikkatli ve detaylı davranmaya yönelik güdümüz, mantıklı ve doğru karar vermeye yönelik olan doğru bilgi ihtiyacından kaynaklanır.
- İşveren, doğru kişiyi bulmaya yönelik olarak bu şekilde güdülenmişse bunun için saatlerini harcar. Bu da fazladan zaman ve enerji anlamına gelir ki bu kaynaklar kıttır.
- Ayrıca insanlar genellikle bir sonuca ulaşmak ister.
- İşte o zaman özgül ve özgül olmayan sonlandırma yapılarına doğru güdüleniriz.

Düşünmenin Ardındaki Güdüler

- **Özgöl Olmayan Sonlandırma İhtiyacı:** Düşünme sürecini bitirmeye ve yoğun çaba harcamadan çabucak ilk elverişli yargı/kararı elde etmeye yönelik güdü.
 - Özgöl (spesifik) olmayan: Sonuçlar-seçenekler arasında kişinin istediği belirli bir tercih yoktur.
 - Kararsız hissetmek insanlarda bir rahatsızlık uyandırdığı için herhangi bir tercihte bulunmak isterler: «Amaan, birini seçiverelim de izleyelim işte!»
- **Özgöl Sonlandırma İhtiyacı:** Kişinin önceden tercih ettiği belirli inanç ve tutumlarla iyi örtüşen bir sonuca ulaşma güdüsü.
 - Kendimizi değerli ve dünyayı anlamlı görmemizi sağlayan, mevcut inanç-tutumlara dayalıdır.
 - Filmler hakkındaki yorumları bizimle ne kadar örtüşüyorsa, o kişinin önerilerini o kadar dikkate alırız.

Düşünmenin Ardındaki GÜDÜLER

- Peki bu güdülerden hangisi etkili? Duruma bağlı.
- Eğer yanlış karar, biz ve diğerleri için olumsuz sonuçlar doğurma riski taşıyorsa doğruluk ihtiyacı etkinleşir. → Hangi filmi seçtiğim, arkadaşımın bana karşı saygısını etkileyecekse ve yanlış bir seçim yapmak beni utandıracaksa doğru tercih yapmak için güdülenirim.
- Çok fazla çaba içeren düşüncenin olduğu yerlerde genelde özgül olmayan sonlandırma öncelik kazanır, aksi takdirde birey mutsuz olur.
- Yorgunsak, zaman baskısı varsa, aklımızda başka birçok şey varsa «yeterince iyi» olan bir kararı tercih ederiz. → Karşımıza çıkan ilk filmi izleriz.

Düşünmenin Ardındaki Güdüler

- Örnek: Başkanlık seçimi yaklaştığında bir aday savaşı, diğeri barışı destekliyorsa:
 - Bunun sonuçları önemli olduğundan doğru bilgi ihtiyacıyla güdülenebiliriz.
 - Ama çok fazla bilgi bizim için zorlayıcı olduğunda özgül sonlandırma ihtiyacımız aktive olur ve mevcut değer-tutumlarımız ile karara varabiliriz.
- Bir kişinin karar verirken hangi güdüyle hareket edeceği, kişisel özelliklerine de bağlıdır. Bazı kişilerin belirsizliğe tahammül özelliği daha yüksekken bazılarının daha düşüktür. Belirsizlik durumlarında yoğun rahatsızlık hisseden kişilerin özgül olmayan sonlandırmayı tercih etmesi daha olasıdır.

Sosyal Bilişin «Nasıl»ı:

Sosyal Dünya Hakkında Düşünmenin İki Biçimi

Sezgisel (Otomatik) ve Bilişsel (Kontrollü) Sistemler

Sosyal Bilişin «Nasıl»ı: Sosyal Dünya Hakkında Düşünmenin İki Biçimi

- İki temel beyin yapısı: Neokortikal yapılarımız ve limbik sistem gibi ilkel beynimiz.
- Neokortikal yapılarımız, üst düzey düşünmeyi olanaklı kılan yapıdır. Problem çözme, karar verme gibi karmaşık bilişsel işlevlerden sorumludur.
- İlkel beynimiz ise sürüngenler, kuşlar gibi diğer hayvanlarla da ortaktır; sezgiler ve duygular gibi daha ilkel işlevlerden sorumludur.
- Sosyal biliş beynimizdeki bu iki yapının sonucunda iki düşünme sistemini içermektedir: Bilişsel sistem (kontrollü düşünme) ve sezgisel sistem (otomatik düşünme).
- Bilişsel sistem (kontrollü düşünme):** Bilinçli, akılcı ve kontrollü düşünme biçimi; çaba gerektirir.
- Sezgisel sistem (otomatik düşünme):** Bilinçdışı, sezgisel ve otomatik düşünme biçimi; çaba gerektirmez.

İkili İşlem Kuramları

- Düşünmenin iki farklı yolu olduğu fikrine dayanan kuramlara «İkili İşlem Kuramları» adı verilir.
- Bilgi işleminin iki biçimini ortaya koyarak çok farklı fenomenleri açıklamaya çalışırlar.



[Bu Fotoğraf](#), Bilinmeyen Yazar, [CC BY-NC-ND](#) altında lisanslanmıştır

İkili İşlem Kuramları

Sezgisel – otomatik düşünme:

- Bir yere giderken nerede duracağımızı, nerede karşıdan karşıya geçeceğimizi, vb. düşünmek için bilinçli çözümlemelere çok fazla gerek duymayız.
- İnsanlar hakkında da fazla çaba harcamadan hızlı bir şekilde izlenimler edinebilir, bunun için uzun uzun düşünmeye gerek duymayız.
- Bunları, geçmiş deneyimlerimiz ve dünyaya ilişkin bilgilerimizle çevremizi otomatikman analiz ederek yapıyoruz.

İkili İşlem Kuramları

- İyi bilinen geniş bir ilişkiler koleksiyonunu depoladığı için, bilişsel sistemi (kontrollü düşünmeyi) kullanmanın çok yavaş ve çaba gerektirdiği durumlarda «yeterince iyi» kararlar verebilmek ve yargılar oluşturabilmek için deneyimsel sistemi (otomatik düşünmeyi) kullanırız.
- Sezgiler, yargılarımızı pek çok durumda yönlendirir. Peki ya riskler yüksek olduğunda? EVET.
- *«600 kişilik küçük bir kasabanın ölümcül bir hastalığın tehdidi altında olduğunu düşünün. Sağlık çalışanları iki tedavi planı düşünüyor: A tedavisi uygulanırsa 200 kişinin hayatı kurtulacak, B tedavisi uygulanırsa 600 kişinin 1/3 olasılıkla hepsinin kurtulma imkanı var. 2/3 olasılıkla ise hiç kimse kurtarılamayacak. Hangisini seçersiniz?»*

İkili İşlem Kuramları

- Tversky ve Kahneman (1981)'ın çalışmasında katılımcıların çoğu A tedavisini seçmiştir.
- Şimdi bu hikayenin farklı bir varyasyonu üzerinden düşünelim:
«A tedavisi uygulanırsa 400 kişi ölecek. B tedavisi uygulanırsa 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek veya 2/3 olasılıkla 600 kişinin hepsi ölecek.»
- Bu iki örnek istatistiksel olarak birbirinin aynısı olsa da katılımcıların tercihleri değişmektedir. (Kazanılan x kaybedilen üzerine düşünme)
- Soru insanların hayatını kaybetmesi çerçevesinde sorulunca büyük bir çoğunluk hayati kaybın önlenmesi ihtimaline sahip olan B tedavisini seçmiştir.
- Deneyimsel sistem, kazançlardan ziyade kayıpların düşünülmesi ile daha kolay yönlendirilir. Bu seçeneklerin aynı olduğunu fark etmek için akılcı/kontrollü düşünme gerekir.

İkili İşlem Kuramları

- Risklerin farkında ve bilinçli olmak, riskli davranışın gerçekleştirilmesine engel olur mu?
- Örneğin: Sigara içmek
- Bilinçli niyetlerimiz tarafından yönlendirilebilir mi? Evet. Sigara içmenin tehlikelerinin farkında olma düzeyi, kişinin sigara içme davranışını öngörmemizi sağlayabilir.
- Fakat, sezgisel düşünmenin içeriği sigara içme davranışını daha iyi öngörmemizi sağlar. Örneğin, kişi sigara içmeyi havalı olmak olarak görüyorsa bu durumda büyük olasılıkla sigara kullanır/sigara kullanmaya karşı daha istekli olur.

İkili İşlem Kuramları:

Açık ve Örtük Tutumlar

- Tutum: İnsanlara, nesnelere ve düşüncelere verilen, iyi-kötü olarak değerlendirmeyi içeren duygusal tepkiler.
- Tutumların da iki yolu mu vardır? İkili İşlem Kuramlarına göre evet.
- Örtük Tutumlar**: Deneyimsel sistemi oluşturan otomatik çağrışımlara dayanır. Bilinçdışı düzeydedir (farkında olunmaz). Bazı otomatik çağrışımlar genetik olarak aktarılır (örneğin yılandan otomatik olarak korkmak gibi). Birçoğu ise kültürel olarak öğrenilir (örneğin domuz eti yemeye karşı olumsuz tutum gibi).
- Açık Tutumlar**: Bilişsel sistem yoluyla bilinçli olarak elde edilir.
- Deneyimsel sistem bilinçdışı olduğu için doğrudan erişimimiz yoktur. Bu nedenle örtük tutumları ölçmenin farklı yolları bulunmuştur. Örneğin Greenwald vd. (1998) tarafından geliştirilmiş olan Örtük Çağrışım Testi ile örtük tutumlara erişilebilir.

İkili İşlem Kuramları:

Açık ve Örtük Tutumlar

- Kişinin iki kavramı zihinsel olarak eşleştirme hızını temel alır. (Örneğin «hoşnutluk» kelimesi ile «çiçek» kavramını eşleştirme hızı X «böcek» kavramını eşleştirme hızı.
- Daha uzun süren eşleştirmede bireyler kontrollü düşünmeyi, hızlıca yaptığı eşleştirmede otomatik düşünmeyi kullanır.
- Açık ve örtük tutumlar birlikte var olurlar. Hangisinin aktive olacağını durum belirler.
- Örneğin: Kedi ve köpeklerle yönelik açık ve örtük tutumlar.
 - Açık tutumunuz köpekleri daha çok sevmenizi içerirken, örtük tutumunuz kedileri daha çok sevmenizi içerebilir.
 - Hayvan sahiplenirken köpek sahiplenmeniz daha olasıdır çünkü detaylıca düşündüğünüz için açık tutumunuz aktiftir. Karanlık ve ıssız bir sokakta Alman çoban köpeğiyle karşılaştığınızdaki tepkinizden ise örtük tutumunuz sorumlu olur.
- Bazı konularda örtük ve açık tutumlarımız yüksek derecede ilişkiliyken bazı konularda ilişkisiz olabilirler. (Greenberg vd. (2023) kitabında s. 89'da yer alan grafiği inceleyebilirsiniz.)

İkili İşlem Kuramları:

Otomatik ve Kontrollü Süreçler

- Çoğunlukla otomatik süreçleri kullanırız. (Örneğin kapı açmak, diş fırçalamak...)
- Peki otomatik sürecimiz beklenmedik bir şekilde sekteye uğradığında ne olur? Örneğin yıllardır kullandığınız elektronik diş fırçanız bir anda çalışmadı ve sezgisel düşünmeniz buna ilişkin bir çözüm üretilmedi.
- Böylesi bir durumda kontrollü düşünme devreye girer. Kontrollü düşünmenin devreye girebilmesi için gerekli 3 koşul:
 1. **Farkındalık:** Kontrollü işlemlerin gerektiğinin farkında olma (Eve dönmeden pil almak için markete uğramam gerek.)
 2. **Güdülenme:** Düşünce ve davranışlar üzerinde kontrol kurmaya motive olmak (Otomatik olarak eve gitmemek için diş fırçasını tamir etmeyi önemsemek gerekir)
 3. **Yetenek:** Düşünce ve davranışları daha bilinçli bir seviyede dikkate alma yeteneğini göstermek (Farkında olup önemsesek dahi, eğer yorgunsak otomatik eğilimimiz olan eve gitmeyi tercih edebiliriz.)

İkili İşlem Kuramları: Otomatik ve Kontrollü Süreçler

- Bilişsel/kontrol gerektiren düşünmeyi kullanmak için bu üç durumun sağlanması gerekir.
- Peki bu koşullardan (farkındalık, güdülenme, yetenek) birini sağlamayan durumlarda ne olur?
- Bilişsel sistem, düşünce ve davranış üzerindeki kontrolünü kaybeder ve otomatik süreç devreye girer.
- Zor bir karar almalarını gerektiren bir görevin öncesinde insanlardan uzun ve karmaşık rakamlar dizisini ezberleyip hatırlamaları istendiğinde, zor karar almak için gerekli olan odaklanma yeteneklerini kaybederler.
- Bu durumda farkındalık, güdülenme ve yetenek olmadan da çalışabilen otomatik düşünme devreye girer.

Akıllı Bilinçdışı

- Bilinçli/kontrollü sistemi akıllı, otomatik/sezgisel sistemi ilkel olarak görmek cazip gelse de otomatik sistem aslında beş açıdan daha akıllıdır.
- 1. **Düşünceyi yönlendiren güçler genellikle bilinçdışı çalışır:** Temel güdülerimiz bilinçdışı seviyededir. İnsanlar genellikle düşünce ve davranışlarını yönlendiren bilinçdışı güdülerin farkında olmazlar.
- 2. **Anı pekişmesi uykudayken olur:** Uykudayken bilinçli bilişsel sistemimiz kapalı olur ama bilinçdışımız öğrendiklerimizi ve deneyimlerimizi pekiştirmekle-birleştirmekle meşgul olur.
- 3. **Gezinen bilinçdışı, yaratıcı fikirleri üretmeye yardımcı olur:** Kişiler, uzun süre bilinçli tartışmalarla meşgul olduktan sonra bir süre dünyevi meselelerle meşgul olduğu süreçte adeta bir kuluçka dönemi gerçekleşir ve ardından bir anda yaratıcı fikirler «gelir».

Akıllı Bilinçdışı

- Bilinçli/kontrollü sistemi akıllı, otomatik/sezgisel sistemi ilkel olarak görmek cazip gelse de otomatik sistem aslında beş açıdan daha akıllıdır.
- 4. **Sezgi iyi kararlar vermeye yardımcı olur:** Bir karar verirken, enine boyuna her ayrıntıyı düşünmek her zaman iyi kararlar vermeyi sağlamayabilir. Bazen neden öyle hissettiğimizi bilmediğimiz/farkında olmadığımız sezgilerimiz sonucunda aldığımız kararlar daha doğru olur. (Örneğin: Romantik ilişkisini basitçe üzerine düşünmeden olumlu değerlendiren kişilerin ilişkileri; detaylıca-bilinçli şekilde analiz ederek olumlu değerlendiren kişilere kıyasla daha uzun sürmektedir.)
- 5. **Bilinçdışı duygusal çağrışımlar, iyi kararlar için gereklidir:** Somatik işaret hipotezine (Damasio, 2001) göre his olarak bedende deneyimlenen değişimler karar verme sürecini yönlendirir. (Örneğin: Prefrontal korteksinin ventromedial bölgesi hasar görmüş olan bireylerin, sağlıklı erişkinlere kıyasla daha fazla riskli kararları tercih etmesi. Çünkü karar verme sürecinde korku duygusunu deneyimleyemez ve bunun sonucunda riskli kararlar alırlar.

Zihinsel kestirme yollar (Heuristics)

- Günlük yaşamımızda karar vermemiz gereken durumlarda ilk olarak bütün seçenekleri listeleyip daha sonra bunların arasından en iyisini seçmek gibi bir yola başvurmazız. Bu çok zaman alıcı, yorucu ve uygulanabilir olmayan bir işlemdir.
- Kişiler veya durumlarla ilgili karar verirken önce seçenekleri azaltır, az sayıda seçenek arasından birine karar veririz. Bunu da zihinsel stratejiler ve kısa yolları kullanarak yaparız. Ancak bu kısa yollar her zaman en iyi karara varmamızı sağlamaz.

Zihinsel kestirme yollar (Heuristics)

- Heuristic, insanların hızlı ve etkin bir şekilde yargıya varmak (çıkarsama yapmak) için başvurduğu kısa yollardır.
- Zihinsel kestirme yollar her zaman bizi doğru çıkarımlara (yargılara) götürmeyebilir.
 - Duruma uygun olmayan bir kestirme yol kullanmış olabiliriz ya da kestirme yolu yanlış uygulamış olabiliriz.

Zihinsel kestirme yollar (Heuristics)

- 1. Ulaşılabilirlik kestirme yolu (Mevcut sezgisel kestirme yol)**
Çıkarsama yaparken, çabuk anımsayabildiğiniz (hemen aklımıza gelen) bilgi miktarından yararlanma. Örnek: Üniversiteli gençler arasında sigara içme davranışı ne kadar yaygın bir davranıştır?
- 2. Temsil edicilik kestirme yolu**
Bilgiler, ilgili şemanın «tipik» temsilcisine ne ölçüde benziyor? Örnek: Ayşe hanım bir kütüphaneci olabilir mi? (istatistik ne işe yarar?)
- 3. Benzeştirme kestirme yolu**
Belli bir sonucun akla gelme kolaylığından yararlanma. Örnek. Derse geç kalırsam öğretim üyesi ne tür bir tepki gösterir?
- 4. Dayanak noktası ve uyarlama kestirme yolu**
Benzer bir olaya ilişkin bilgiyi dayanak noktası alarak çıkarsama yapma. Örnek: Bu sınıfta kaç öğrenci var?

Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol

(A ve B birbirine ne kadar benziyor?)

- Temsil edilebilir sezgisel kestirme yol, insanların bir şeyi tipik bir duruma ne kadar benzediğine göre sınıflandırdığı zihinsel bir kısa yoldur.
- Örnek: Çok şakacı, neşeli, burnu kavisli bir gencin Karadeniz bölgesinden olma olasılığı nedir?

Ulaşılabilirlik

(Mevcut sezgisel kestirme yol)

- Bir yargının akla en kolay gelen düşünceye dayandırıldığı zihinsel karar ölçütüdür.
- Örnek: Lokantada verdiği sipariştan farklı bir yiyecek getiren garsona itiraz etmeyen bir arkadaşınızın «hakkını aramayan bir kişi» olduğunu mu düşünürsünüz?
- Cevabınız, arkadaşınızın benzer durumlarda nasıl davrandığına ilişkin hemen aklınıza gelen davranış örneklerine bağlı olarak değişecektir.

Ulaşılabilirlik

(Mevcut sezgisel kestirme yol)

Dr. Robert Marison, 9 yaşındaki hastası Nicole'u görür görmez hemen Akut Aralıklı Porfiri (AAP) teşhisi koymuştu. Daha önce muayene olduğu 12 doktor, onca laboratuvar tetkiklerine rağmen hastalığı teşhis edememişti.

Dr. Robert Marison'un hastalığı teşhis etmedeki başarısı, kısa süre önce bu hastalığı taşıyan tarihsel bir kişiliğin hayat hikayesini yazmış olmasıydı.

- (Bu arada, doktorlar da insandır ve örneğin akşam TV'de izledikleri bir filmdeki hastalıktan etkilenerek hastaya teşhis koyabilirler!).

«Doğru tanıyı koyabilmemin nedeni kusursuz bir hekim ya da çok iyi bir dinleyici olmam değildi. Başkalarının yapamadığı bir şeyi yapmıştım çünkü Nicole ile tam anlamıyla doğru yerde ve doğru zamanda karşılaşmıştık».

Sosyal Bilişin «Ne»si:

Bilginin Bilişsel Yapı Blokları Olan Şemalar

Sosyal Bilişin «Ne»si: Şemalar

- Nasıl düşündüğümüze ilişkin iki temel sistemi inceledik. Bir de hangi yapılar (neler) aracılığıyla düşündüğümüzü inceleyelim.
- Akıl, çabucak ve çaba harcamadan uyarıcıları gruplandırır. **Gruplar**, insanların birbirine benzer şeyleri yerleştirdiği zihinsel «kap»lar gibidir.
 - Güvercin, karga, serçe... → KUŞ kategorisinde toplarız.
 - Sosyal Psikoloji, Suç ve Ceza, En İyi Yemek Tarifleri... → KİTAP kategorisinde toplarız.
- Bu kategorinin üyeleri birbirinden farklı özellikler taşıyor olsa da temel benzerlikleri açısından gruplandırarak sınıflandırmış oluruz.
- Zihnimizin aktif anlam oluşturma için sadece bir başlangıç noktasıdır. Bir de grupların üyelerinin NASIL olduğuna ilişkin inanç ve beklentilerimiz vardır. **Semalar**, tüm bu bilgilerin içerisinde bellekte depolandığı zihinsel yapılardır.

Sosyal Bilişin «Ne»si: Şemalar

Şemalarla Otomatik Düşünme:

- Otomatik düşünme, önceki deneyimlerimiz ile bağlantı kurarak yeni durumları anlamamıza yardım eder. Örneğin ilk kez karşılaştığımız bir kişinin nasıl biri olduğunu anlamak için her şeye en baştan (sıfırdan) başlamayız; onu bir «üniversite öğrencisi» olarak sınıflandırır ve buna göre değerlendirir ve davranırız.
- Nesneleri ve durumları anlamlandırmak için de aynı şekilde davranırız. Örneğin öğrenci kantinine gittiğimizde masaya oturup garsonun sipariş almasını beklemek yerine gidip içeceğimizi kendimiz alırız. Önceki deneyimlerimiz bize bu durumda nasıl davranmamız gerektiği konusunda yardımcı olur.

Sosyal Bilişin «Ne»si: Şemalar

Şema Türleri

- **Benlik Şemaları**

Kişilerin kendileri hakkında düşünürken üzerinde odaklaştıkları boyutlardır. Örneğin bağımsızlık –bağımlılık boyutu. Bu boyutta örneğin kendini bağımsız bir kişi olarak gören bir kişi, bağımsızlığını korumaya, bunu sürdürme ve gösterme yönelik davranışlar yapar.

- **Kişi şemaları**

İnsanlar hakkındaki yapılardır. Belli bir kişi (örneğin A. Lincoln) veya belli bir özelliğe sahip insanlar (örneğin dışadönük) hakkında olabilir.

- **Rol Şemaları**

Belli bir roldeki insanlar hakkında (örneğin profesör, garson, sevgili, vb.) sahip olduğumuz örgütlü ve soyut kavramları temsil eder.

- **Olay Şemaları (Kalıp / senaryo)**

Sık karşılaşılan olaylar (bir lokantada yemek yeme, duş alma, dönem sonu sınavına girme, vb.) hakkındaki şemalara kalıp (senaryo) denir.

Sosyal Bilişin «Ne»si: Şemalar

- Irk ve cinsiyet gibi bir sosyal gruba atfedilen şemalar genel olarak kalıpyargılar (stereotipler) olarak adlandırılır.
- Amadou Diallo vakası (3 Şubat 1999) Batı Afrikalı bir göçmen olan Amadou Diallo gecenin ilerleyen saatlerinde biraz hava almak için apartmanın merdiven boşluğuna çıkar. O sırada devriye gezen dört sivil polisten biri, onu tecavüz suçundan aranmakta olan bir zanlının robot resmine benzetir. Polisler arabadan iner ve tam o sırada içeri girmekte olan Diallo'ya durmasını söylerler. Polisler ona doğru yaklaşırken Diallo da büyük bir olasılıkla kimliğini çıkarmak için elini cebine götürür. Bunu gören polisler telaşlanırlar ve hiç tereddüt etmeden 41 el ateş ederler ve Diallo'yu orada öldürürler. Diallo aslında silahsızdır.
- Kalıpyargılar, Diallo örneğinde olduğu gibi polisin hızlı ve otomatik bir şekilde karar verip siyahi gençlere ateş etmesinde rol oynayan önemli bir faktördür.

Sosyal Bilişin «Ne»si: Şemalar Kalıpyargılar

- **Kalıpyargılar** (stereotipler) cinsiyet, ırk, sosyal sınıf gibi bir sosyal gruba atfedilen şemalardır.
- Kalıpyargılar, belli kişi veya durumlarda nasıl davranacağımıza ilişkin kararlarımızı etkiler.



Kalıpyargılar

- Birkaç saniye gibi kısa bir süreliğine ekrana yansıyan fotoğraftaki adamın elinde silah varsa «**Ateş et**» düğmesine basınız.
- Adamın elindeki nesne bir silah değilse «**Ateş etme**» düğmesine basınız.
- **Birinci Fotoğraf:** Elinde silah olan bir siyahi yetişkin
- **İkinci Fotoğraf:** Elinde herhangi bir cisim (silah değil) olan bir siyahi yetişkin
- **Üçüncü Fotoğraf:** Elinde silah olan bir beyaz yetişkin
- **Dördüncü Fotoğraf:** Elinde herhangi bir cisim (silah değil) olan bir beyaz yetişkin

Polis memurunun ikilemi



Polis memurunun ikilemi



Kalıpyargılar

İnsanlara ateş etme hataları

	Siyah Amerikalı	Beyaz Amerikalı
Elindeki nesne bir silah	Ateş et (10 Puan) Ateş etme (-40 Puan)	Ateş et (10 Puan) Ateş etme (-40 Puan)
Elindeki nesne bir silah değil	Ateş etme (+5 puan) Ateş et (-20 Puan)	Ateş etmez (+5 puan) Ateş et (-20 Puan)

Denekler genellikle silahsız Afrika kökenli (siyah) Amerikalılara ateş etme hatasına düşüyorlar (Correll ve ark., 2002).

Şemalar Nereden Gelir?

Bilginin Kültürel Kaynakları

- Bazen olaylar ve fikirlerle doğrudan temas kurarız ve bu kişisel deneyimlerimizi temel olarak şemalarımızı şekillendiririz.
- Ancak genel bilgilerimizin birçoğu, çocukluk döneminde içinde büyüdüğümüz kültürden gelir.
- Çocuklar dil öğrendikçe ve onlara hikayeler anlatıldıkça dürüstlük, cesaret, iyilik, kötülük, aşk, nefret gibi kavramları öğrenir. Endüstrileşmiş toplumlarda televizyon, sinema ve internet gibi kaynaklar aracılığıyla bu öğrenmeler gerçekleşir.
 - Örneğin; iş hayatı (örn: Mad Men dizisi), romantizm (örn: Alacakaranlık filmi)... Süper kahraman filmlerinden cesaret kavramı öğrenilebilir. İnsan grupları hakkında maruz kalınan bilgiler sonucunda kalıpyargı ve önyargılar öğrenilir...
- Şemaların oluşmasının yolu evrensel olsa da içerikleri kültürden derinden etkilenir. Örneğin eskimoların ve ekvator civarında yaşayanların «kar» şeması

Şemalar Nereden Gelir?

Bilginin Kültürel Kaynakları

- Çocukluk yaşantılarına ek olarak bilginin iki kültürel kaynağı daha vardır: 1) Söylentiler ve dedikodular, 2) Kitle iletişim araçlarında yanlışlık
1. **Söylentiler ve dedikodu:** Bilgilerimizin çoğu kişiden kişiye aktarılan haberlerden gelir. Ancak bu aktarım sırasında bilgiler bozulma eğilimindedir. Bilginin ana detaylarını vurgulayarak **bileme**; birçok detayı geride bırakarak **törpüleme** gerçekleştirilir. Bir başka deyişle, aktaran kişiler olayları kendi filtresinden geçirerek aktarır. Bilgi aktarımı sırasında önyargılar bilgileri etkisi altında bırakır.
 2. **Kitle iletişim araçlarında yanlışlık:** Masal, hikaye, film gibi kaynaklardan pek çok konuda kendi şemalarımızı oluştururuz. Ancak bu kaynaklar, pek çok konuda basmakalıp yargılar içerir. (Örneğin: Kadınları güçsüz/pasif sergileme gibi). Haber programları, gerçeğe dayalı olmasıyla bilinir, fakat onlar da habercilerin bakış açısına dayalıdır. Örneğin; ABD'deki Katrina Kasırgası sırasında marketten yiyecek alıp selde yürümeye çalışan kişileri gösteren iki fotoğrafın haberleştirilmesi, kişilerin ırkına göre farklılaşmıştır. (Beyaz kişi «*marketten yiyecek buldu*»; siyah kişi «*marketi yağmaladı*»)

Şemalar Nasıl Çalışır?

Erişilebilirlik ve Hazırlama

- Belli bir anda hangi şemamız aktif oluyor? → Bunun üzerinde etkili iki etmen: Erişilebilirlik ve hazırlama.
- **Erişilebilirlik:** Belirli şema ve kavramların zihinde ne kadar ön planda olduğu ve bunu dünya ile ilgili yargılara varırken kullanma olasılığıdır.
 - Bir şema erişilebilir olduğunda bu şemanın belirginliği artar. **Belirginlik** dolayısıyla kişi bilinçli olarak farkında olmasa bile şema, o kişinin psikolojik sisteminde devreye girer ve onun algılarını-davranışlarını renklendirir.
- **Hazırlama:** Kısa bir süre önce yaşanan deneyimlerin, kişinin bir şemaya, ayırıcı özelliğe ya da bir kavrama erişilebilirliğini artırması.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Erişilebilirlik

- Abuk-sabuk konuşan ve dengesiz davranışlarda bulunan biriyle karşılaştıysanız, bu kişinin sarhoş olduğunu mu yoksa akıl hastası olduğunu mu düşünüyorsunuz? Bunu belirleyen faktörlerden biri, şemaların «erişilebilirlik» özelliğidir.
- Örnek: Adam alkolik mi yoksa hasta mı?

Şemalar Nasıl Çalışır?

Erişilebilirliği Artıran Faktörler

- Bazı şemalar **geçmiş deneyimlerimizden** dolayı kolayca erişilebilir durumdadırlar. Örneğin ailenizde bir sarhoş varsa, örnekte verilen dengesiz davranışları olan kişiyi sarhoş olarak; ailenizde akıl hastası varsa bu kez onu akıl hastası olarak algılersınız.
- Bir durum eğer **mevcut hedeflerinizden** biriyle ilişkiliyse o şemaya daha kolay erişilebilir. Örneğin o günlerde eğer patolojik psikoloji dersine çalışıyorsanız, dengesiz davranışları olan kişiyi sarhoş olarak değil, akıl hastası olarak algılersınız.
- Yakın zamanlarda yaşanan **yeni deneyimler** bazı şemaları daha kolay erişilebilir hale getirir. Örneğin o gün bir akıl hastasının yaşadıklarını konu alan «Guguk kuşu» adlı filmi izlemişseniz, dengesiz davranışları olan kişiyi akıl hastası olarak algılersınız. Aksine, eğer biraz önce bahçede elinde şişesiyle içki içen birini görmüşseniz, örnekteki adamı sarhoş olarak algılersınız.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Erişilebilirlik

- **Kronik erişilebilir şemalar**: Birey için önemli olan, kendilerini nasıl düşündükleriyle ilgili ve sık sık kullanıldığı için kolayca akla getirilebilen şemalar. En küçük hatırlatmayla bile kolayca akla gelir.
 - Örneğin: Ayşe çağdaş modaya uyum sağlayan biri, Merve ise çevresel konularda çok duyarlı. Merve'nin bir otoparktaki hibrit otomobili fark etme ya da bir partide plastik bardakların çokluğunu fark edip yargılama olasılığı daha fazladır. Ayşe'nin ise bu partide Ceren'in geçen sezondan kalma kıyafetlerini fark etme ya da plastik bardakların ne kadar «out» olduğunu düşünme olasılığı daha fazladır.
 - Aynı durumun içinde yer alsalar bile Ayşe ve Merve'nin bu sahne hakkında çok farklı algı ve yargıları olur. Çünkü kronik erişilebilir şemaları birbirinden çok farklıdır.
 - Başkalarının davranışlarını yorumlarken de kronik olarak erişebildiğimiz şemalar belirleyici olur. Eğer dürüstlük sizin için kronik erişilebilir özellikse bir biyografiyi okurken bu türden davranışlara; iyilik sizin için kronik erişilebilir özellikse iyilik ve kötülük içeren davranışlarına odaklanır ve hatırlarsınız.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Erişilebilirlik ve Hazırlama

- Hazırlama, belleğimizde sakladığımız bilgilerin **ilişkisel ağlar**la birbirine bağlanması nedeniyle meydana gelir.
 - **İlişkisel ağ**: Bilgi parçalarının birbirleriyle olan bağlantıları ve bellekte saklandığı model.
 - İlişkisel ağ örneği için Greenberg vd. (2023) s. 98'de yer alan şekli inceleyiniz.
 - **Anlamsal ilişkiler**: Anlam bakımından benzer ya da aynı kategorinin parçaları olan iki kavram arasındaki zihinsel bağlantılar. (Güzel ve hoş kavramları benzer anlam taşıması; kedi ve köpek kavramlarının her ikisi de evcil hayvan olması bakımından bağlantılıdır.)
 - **Deneyimsel ilişkiler**: Zaman veya mekan bakımından birbirine yakın olarak deneyimlenen iki kavram arasındaki zihinsel bağlantılar. (Suç oranının yüksek olduğu yerde yaşayan ya da çok TV izleyen kişi için silah, şiddetle bağlantılıdır.)

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Sosyal Algı

- **Hazırlama:** Kısa bir süre önce yaşanan deneyimlerin, kişinin bir şemaya, ayırıcı özelliğe ya da bir kavrama erişilebilirliğini artırması.
- Örnek: Daha önce farklı sözcük listeleri ezberletilen deneklerin Donald hakkındaki izlenimleri arasındaki farklılaşma.
- A grubundaki deneklerden, metni okumadan önce ezberlemeleri istenen kelimeler: maceracı, kendine güvenen, bağımsız, kararlı.
- B grubundaki deneklerden, metni okumadan önce ezberlemeleri istenen kelimeler: İhtiyatsız, burnu havada, soğuk, inatçı

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Sosyal Algı

Donald Hakkındaki İzlenimler:

«Donald zamanının büyük bir bölümünü kendisinin heyecan olarak adlandırdığı bir arayışın peşinde geçirir. Bu güne kadar iki büyük dağa tırmanmış, azgın nehirlerde rafting yapmış, çarpışan araba yarışlarına katılmış, teknelerden anlamadığı halde tek motorlu bir sürat teknesi kullanmıştır. Şimdilerde kendine yeni heyecanlar aramaktadır. Paraşütle atlamak veya yelkenliyle okyanusu geçmek gibi seçenekler üzerinde düşünüyor. Donald'ın pek çok şeyi iyi yapabilecek yetenekte olduğunu tahmin etmek zor değil. Fakat iş görüşmeleri dışında, insanlarla ilişkilerinin çok da iyi olduğu söylenemez. Kimseye ihtiyacı olmadığını düşünür. Kafasına koyduğu şeyi ne yapar, eder, tamamlar. Değişiklik kendi yararına olduğunda bile fikrini değiştirdiği pek ender görülür»

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Sosyal Algı

Donald ile ilgili izleniminiz nedir?

- **A Grubu:** «Donald, zorluklara meydan okumayı seven, hoş bir adamdır» (olumlu değerlendirme)
- **B Grubu:** Donald, gereksiz tehlikelere atılan, gösteriş budalası bir adamdır» (olumsuz değerlendirme)

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Sosyal Algı

Bilinçli olarak algılanmayan mesajlar, inanç ve tutumları etkiler. Örnek:

- Bilgisayar ekranına çok kısa bir süre için «düşmanca» ve «kaba» sözcüklerinin yansıtıldığı grup (Grup A)
- Bilgisayar ekranına çok kısa bir süre için «su» ve «arasında» gibi nötr sözcüklerin yansıtıldığı grup (Grup B)

«Donald, kapısını çalan satıcının içeri girmesine izin vermedi» cümlesini okuyan A ve B grubundaki deneklerin Donald ile ilgili algıları, okudukları metne bağlı olarak olumlu veya olumsuz yönde farklılaşmıştır.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Davranış

- Sosyal algının ötesinde hazırlama, sosyal davranışı da etkiler.
- Dil yetkinliğiyle ilgili bir çalışma olduğu şeklinde bilgilendirilen katılımcılara bir dizi sözcük verilir ve bunlardan cümle oluşturmaları istenir. Sözcükler şunlar: Onlar, onu, rahatsız etmek, görmek, genellikle.
- Ardından sonraki sözcük dizilerine geçilir. (Bu sözcükler de kabalık, gecikmek gibi ifadeler içerir.). Katılımcı farkında olmadan kabalık şemasının aktive edildiği bir durum oluşturulur.
- Ardından katılımcılar, yazdıkları kağıtları vermek ve ikinci aşamaya geçmek için araştırmacının yanına giderler fakat araştırmacının başka biriyle derin bir sohbeta dalmış olduğunu görürler.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Davranış

- **Şema hazırlama olmayan koşulda:** Katılımcıların %38'i 10 dakikalık bir zaman dilimi içinde müdahale etmişlerdir.
- **Kabalık şemasına yönelik hazırlama koşulunda:** Katılımcıların %64'ü 10 dakikadan kısa sürede müdahale etmişlerdir.
- **Kibarlık şemasına yönelik hazırlama koşulunda:** Katılımcıların sadece %17'si müdahale etmiştir.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Davranış

- Bağıl değerlendirmenin yapılacağı bir sınav öncesinde bir arkadaşınız anlamadığı konuları kendisine anlatmanızı istiyor. Bunu yaparsanız sizin alacağınız not düşebilir.
- Bir yandan arkadaşınıza yardım etmek, diğer yandan sınavda yüksek not almak istiyorsunuz. Hangi yönde davranırdınız?
- Cevap: Yakın zamanda hangi amacınız etkinleştirilmişse (okuduğunuz bir kitap, gördüğünüz bir sahne veya film, vb.) o yönde davranırsınız.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Hazırlama ve Davranış

- Size verilen 10 doları tanımadığınız biriyle bölüşmeniz söyleniyor. Paranın ne kadarını kendinize ayırırdınız?
- Bu soruya vereceğiniz cevap, deneysel işlem öncesinde hangi düşüncenin etkinleştirildiğine bağlıdır.
- Örneğin bir süre önce kutsal bir yerin önünden geçerek deney ortamına gelmiş olmanız kararınızı etkiler mi?

Şemalar Nasıl Çalışır?

Bilinçdışının Rolü

- Hazırlama deneyleri, bilinç düzeyimizde olmayan deneyimsel sistemimizin gündelik düşünce ve davranışlarımızı nasıl da etkileyebildiğini göstermiştir. (Buzdağının altı)
- Teknolojinin ilerlemesiyle çok kısa sürelerde sunulan uyaranlar ile hazırlama deneyleri yapmak mümkün olmuştur.
- Hazırlamaların, kişilerin «patlamış mısır al» ya da «intihar et» gibi direktifleri gerçekleştirmelerine, otomatik şekilde ve robot gibi ne söylenirse yapmalarına neden olmadığını biliyoruz. Erişilebilirlik ve hazırlama, düşünce ve davranışı belirleyen faktörlerden sadece biridir.
- Harekete geçmiş şemalar, uzun süreli tutumları tersine çevirmek yerine belirsiz bir olayın yorumlanmasının değişmesini olası kılar. (Kronik erişilebilir şemalar!!)
- Hazırlanmış bir şema, stresli bir durumda daha agresif yanıt vermek için kişiyi dürtebilir. Ama uysal bir bireyi, pisliğe dönüştürmez.

Şemalar Nasıl Çalışır?

Asimilasyon ve Tezat

- **Asimilasyon etkileri:** Bir şema hazırlanırken ortaya çıkar (örn. umursamaz) ve hazırlanan fikir yönünde kişinin düşüncesini değiştirir (örn. diğerlerini daha umursamaz algılama)
- Şu ana dek incelediğimiz hazırlama çalışmaları asimilasyon etkileridir.
- **Tezat etkileri:** Ateşlenen bir şemanın (örn. düşmancıl) kişinin düşüncelerini ateşlenen şemanın tersi yönünde harekete geçirir (örn. diğerlerini daha az düşmancıl algılama)
- Tezat etkilerinin ortaya çıkması için gerekli koşullar:
 - İnsanlar hazırlamanın çok fazla farkında olduğunda
 - Hazırlama çok aşırı olduğunda / kategorinin spesifik bir örneğini hatırlattığında
- Profesör x Süper model kavramları ile hazırlama yapıldıktan sonra genel bilgi testinden alınan puan → Profesör ile hazırlananlar daha yüksek
- Claudia Shiffer resmi ile hazırlama yapıldıktan sonra x Einstein resmi ile hazırlama yapıldıktan sonra genel bilgi testinden alınan puan → Einstein ile hazırlananlar daha düşük

Doğrulama Yanlılığı

Şemalar Algıları Nasıl Değiştirir ve Gerçeği Nasıl Şekillendirir?

- Şemalar pek çok işe yarar: Nasıl davranmamız gerektiği, nasıl beklentilerimiz olması gerektiği gibi bilgiler sağlar.
- Fakat dezavantajları da vardır: Yeni bilgileri, var olan inanç ve düşüncelerimizi doğrulayacak şekilde görüntülememize yol açma eğiliminde olabiliriz. Buna **doğrulama yanlılığı** denir.
- Doğrulama yanlılığı, bireylerin tutarlı inançları olmasını ve dünya görüşünü korumalarını sağlar ve böylece psikolojik güvenlik sağlanır. Ancak, doğrulama yanlılığı sıklıkla yeni bilgilerin yanlış yorumlanmasına da yol açar.

Doğrulama Yanlılığı

Doğrulama Yanlılığı Neden Olur?

- **Bir kişi veya durumun bir şemasına sahip olduğumuzda, bu şema bizi belirli tür bilgileri aramaya yönlendirir ve diğer bilgi türlerini görmezden geliriz.**
 - Örnek çalışma: kişilere bir kadının sessiz bir videosu izletilir. Bir gruba kadına cinsellik hakkında sorular sorulduğu; diğer gruba ise politika hakkında sorular sorulduğu söylenir. Ardından kadının ne kadar kaygılı olduğunu değerlendirmeleri istenir. Cinsellik hakkında konuştuğunu düşünenler, bu konudan rahatsız olduğunu düşündükleri için daha kaygılı değerlendirirler.
- **Belirgin bir şema, bizim şemayı doğrulayan bir şekilde belirsiz bilgileri yorumlamamıza yol açar.**
 - Örnek çalışma: Eğitimli terapistlere bir adamla yapılmış bir görüşme kaydı izletilir. Bir gruba adamın iş görüşmesinde olduğu, diğer gruba ise akıl hastası olan biriyle olan görüşme olduğu söylenir. Herkes aynı videoyu izlemiş olmasına rağmen, akıl hastası olduğu bilgisiyle hareket edenler kişinin «psikolojik rahatsızlığına» ilişkin birçok işaret görür. Görüşülen kişi patronuyla yaşadığı sorunları anlattığında akıl hastalığı grubu bunun bir savunma mekanizması olduğunu düşünürken, iş görüşmesi grubu ise gerçekçi bir bakış açısı olarak yorumlamıştır.

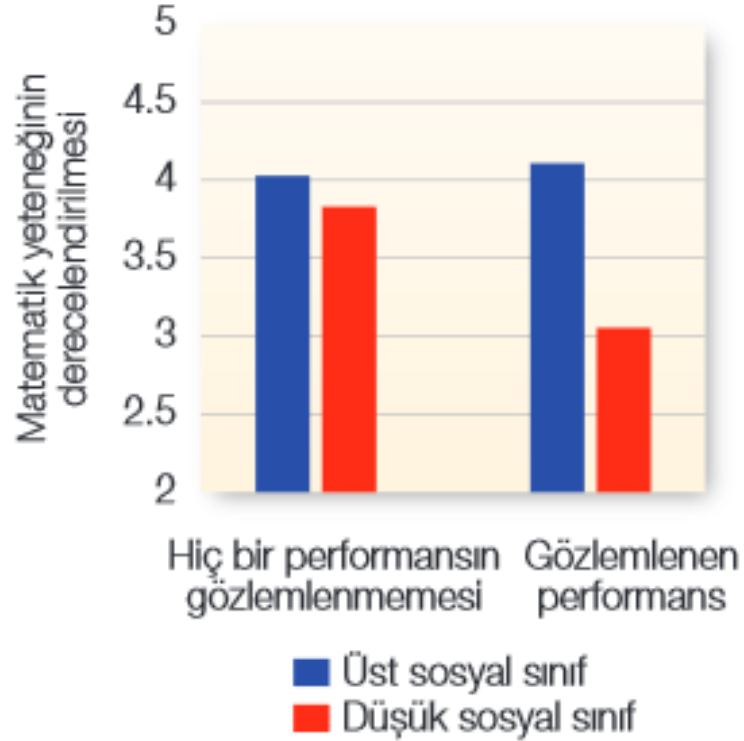
Doğrulama Yanlılığı

Objektif Bilginin İronik Yanlılık Etkisi

- Darley ve Gross (1983): Objektif bir bilgi verdiğimizde şemalara dayalı olarak önyargılı doğrulama yanlılığına engel olabilir miyiz?
- Çalışmanın varsayımı: İnsanlar, düşük SED'e sahip çocukların, yüksek SED'e sahip çocuklara kıyasla daha başarısız olduğuna ilişkin bir şemaya sahiptir.
- 1. Adım: Hannah adlı 9 yaşındaki öğrencinin yüksek SED X düşük SED grubundan olduğunu gösteren videolar izletilir.
- 2. Adım: İki koşul oluşturulur. Bir gruba Hannah'nın sözel başarı testindeki performansını gösteren video izletilir. (Bazı soruları yanıtlar, bazılarında zorlanır.). Diğer gruba ise sözel başarı testi performansı izletilmez.
- Yani bir grup, Hannah'nın gerçek başarısına ilişkin objektif bilgiye ulaşabilirken, diğer grubun elinde olan tek bilgi Hannah'nın sosyo-ekonomik düzeyidir.
- Hangi grup Hannah'nın başarı düzeyini değerlendirirken SED'inden etkilenir?

Doğrulama Yanlılığı

Objektif Bilginin İronik Yanlılık Etkisi



- Performansı gözlemlemeyen grup, çocuğun sosyo-ekonomik sınıfından etkilenmemiştir.
- Performansı gözleyen grupta ise alt SED'e sahip olduğunu düşünenler daha başarısız olarak yorumlama eğiliminde olmuştur.
- YANİ; katılımcılar «objektif» olan kanıtı yorumlamak yerine halihazırda bildiklerini doğrulayacak şekilde yorumlarda bulundular.

Doğrulama Yanlılığı

Önyargılı Bilgi Toplama

- Kişiler, kendi şemalarını doğrulayacak şekilde bilgiler ararlar.
- Synder ve Swann (1978): Katılımcılara, kendileriyle sohbet etmek üzere atanan konuşma partnerinin içedönük-dışadönük olduğu ile ilgili bilgi verilmiştir. Ardından bu bilginin doğruluğunu tespit etme görevi verilmiştir. Katılımcılar istediği soruyu sorarak bunu öğrenme şansına sahiptir.
- Karşısındakinin içedönük olduğunu bilenler: «Hangi faktörler insanlara açılmanı zorlaştırır?», «Gürültülü partilerle ilgili olarak neleri sevmezsin?» gibi sorular,
- Karşısındakinin dışadönük olduğunu bilenler: «Hangi durumlarda daha konuşkan olursun?», «Birileriyle tanışmak için hangi durumlara girersin?» tarzı sorular sormuştur.
- YANİ; kişiler kendi düşüncelerini – şemalarını doğrulayacak şekilde sorular yöneltmiştir. İnsanlar, kendi hipotezlerine uygun delilleri ararlar.

Doğrulama Yanlılığı

Kendini Doğrulayan Kehanet

- İnsanların bir başkasının nasıl olduğuna dair beklentileri vardır.
- Bu beklentileri bu kişiye karşı davranışlarını etkileyerek kişinin ona en baştaki beklentileri ile tutarlı bir şekilde davranmasına yol açar.
- Böylece beklentiler de gerçekleşmiş olur.

Doğrulama Yanlılığı

Kendini Doğrulayan Kehanet

- Rosenthal ve Jacobson (1968), bir ilkokulda bütün öğrencilerin katıldığı bir test yaptılar. Öğretmenlere bazı öğrencilerin çok başarılı olduğunu ve gelecek yıllarda «patlama yapacaklarını» söylediler. Aslında patlama yapacakları söylenen öğrenciler rastgele seçilmişlerdi.
- Belirli aralıklarla sınıflarda gözlem yaptılar ve her yıl sonunda öğrencilere bir zeka testi uyguladılar.
- Kehanet doğrulanmıştı: Patlama yapacakları söylenen öğrenciler diğer öğrencilere göre çok daha fazla ilerleme göstermişlerdi. Beklenti, gerçeğe dönüşmüştü.

Doğrulama Yanlılığı

Kendini Doğrulayan Kehanet

- Kendini doğrulayan kehanet bilinçli, kasıtlı bir hareket değil; otomatik düşünmenin bir örneğidir.
- Dikkatimizi karşıımızdaki kişiye bilinçli olarak odakladığımızda kendini doğrulayan kehanet sorununu aşabiliriz.
- Kendini doğrulayan kehanet, şemalarımızın değişime karşı oldukça dirençli olduğunu da göstermesi açısından ilginçtir.

Doğrulama Yanlılığı

Doğrulama Yanlılığının Gücünün Sınırları

- Yapılan çalışmalar doğrulama yanlılığının varlığını gösteren çok sayıda kanıta işaret etmektedir. Fakat doğrulama yanlılığı her zaman ortaya çıkmaz.
- Eğer insanların gözlemleri, beklentileri ile çok bariz bir şekilde ters düşerse, olaylara ya da kişilere ilişkin bakış açıları değişir.
- Özellikle de **beklentiler ile gözlemler arasındaki fark çok büyükse !**
- Örnek: 9 yaşındaki bir çocukla satranç oynamak
- Çoğu durumda insanlar olay ve kişilere ilişkin bakış açılarını değiştirseler de bunu bir istisna olarak görüp şemalarını sürdürme eğilimindedir. (Bu çocuk bir dahi olmalı.)
- Doğruluk ihtiyacının, sonlandırma ihtiyacının önüne geçmesi ile bu mümkün olur. Ama bazen de düzeltme işlemi abartılı bir şekilde gerçekleştirilir ve tersi yönde aşırı çaba gerçekleştirilir. Ayrıca kendini doğrulayan kehanet ile sonuçlanabilir (karşımızdaki kişi onun hakkında belirli bir düşüncemiz olduğunun farkındaysa buna yönelik çaba gösterebilir.

Şematik Bilgi İşleme: Avantajları

- Şemalar bilgi işleme sürecini kolaylaştırır
- Şemalar anımsamayı kolaylaştırır
- Şemalar bilgi işlemeyi hızlandırır
- Şemalar otomatik çıkarsamayı kolaylaştırır
- Şemalar bilgi ekler
- Şemalar yorumlamayı kolaylaştırır
- Şemalar beklentilerin biçimlenmesine yol açar
- Şemalar duygu içerir

Şematik Bilgi İşleme: Dezavantajları

- Bir şema veya kurama uyan bilgileri, üzerinde fazla düşünmeden kabul etme
- Birbiriyle ilişkisiz, fakat şema ile tutarlı bilgiler ekleyerek düşüncedeki boşlukları doldurma
- Çok iyi uymadıklarında bile şemaları kullanma (uygulama)
- Şemaları değiştirmeye isteksiz olma
- Yanlış yorumlara, gerçekçi olmayan beklentilere, katı tepki verme biçimlerine neden olma

Şemalara neden gerek duyarız?

(Şemaların İşlevleri)

- Şemalarımız olmasaydı, karşılaştığımız her şeyi her seferinde yeniden anlamlandırmamız gerekirdi.
- Şemalar bilgi işlemede yardımcı olur. Uyarıcının hangi yönlerinin önemli olduğunu tanımamızı kolaylaştırır
- Bilgiyi daha iyi anımsamamızı, örgütlememizi, şema ile ilişkili bilgiyi çok çabuk işlememizi sağlar
- Şemalar, yeni bilgiyi yapılandırır ve örgütler
- Yeni deneyimleri geçmişte oluşturulan şemalara bağlayabilir ve böylece bir süreklilik duygusu yaşarız.
- Dünyayı anlamlandırmak, düzenlemek ve «boşlukları doldurmak için» şemalara gerek duyarız.

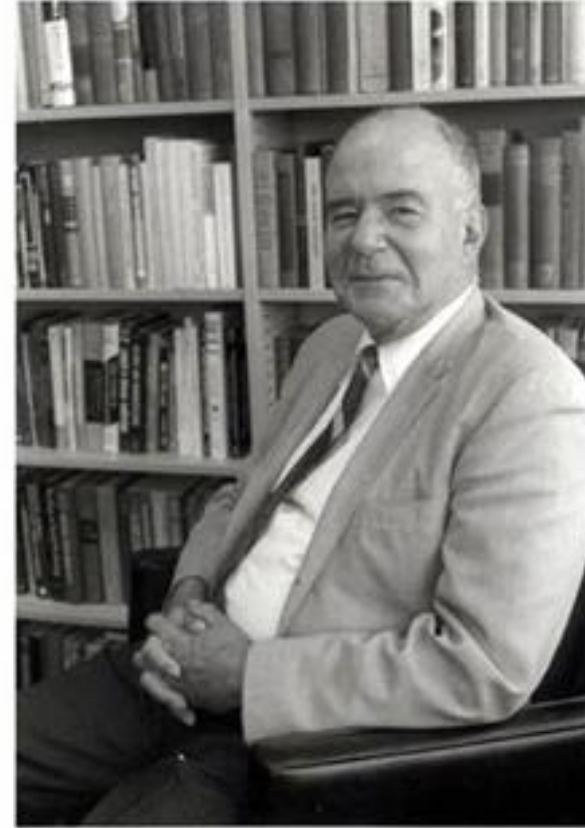
Şemaların İşlevleri: Boşlukları Doldurmak

Tanıyanlar onu şöyle tarif ediyor:

Üretken, eleştirici, **cana yakın**, pratik,
kararlı

YA DA

Üretken, eleştirici, **oldukça soğuk**,
pratik, kararlı



«Niçin»e Dönüş:

Sosyal Biliş ve Davranışta GÜDÜLENME Faktörleri

GÜDÜLENME, bilişsel süreçleri harekete geçiren motordur. Hangi şemaları nasıl ve ne zaman kullanacağımız üzerinde etkisi vardır.

Hazırlama ve Güdülenme

- Gdlerimiz, birçok nesne, olay ve karşılaştığımız insanlarla iç içe olduğu için bu gibi bağlamları ve ipuçlarına yönelik hazırlamalar, genellikle bunlarla ilişkili spesifik motivasyonları ve amaçları aktive etmektedir.
- Eğer çıkacak birini arıyorsak ve çekici bir insan görürsek, bu güdü sadece güzellikle ilgili şemaları değıl, aynı zamanda o kişi ile buluşma hedefini de harekete geçirir.
- Caserio vd. (2006)'nin «Yaşlılık» şemasını aktive eden bir hazırlama deneyi: Kişilere cümleleri dilbilgisel olarak düzeltme görevi verilmiştir. Görevde verilen sözcükler, yaşlılık şemasını aktive eden içerikler içermektedir.
- Ardından deneklerin laboratuvardan asansöre kadar yürüme hızları ölçlmştır.
- Hazırlama yapılan katılımcıların yürüme hızlarında değışiklik olmuştur (Yaşlılık şemasındaki «Yaşlılar yavaş yürür» bilgisinin etkisiyle.)
- Yaşlılık şeması pozitif içerikli olanlar daha yavaş; negatif içerikli olanlar daha hızlı yürmştir. Yani hazırlama, basitçe davranışı etkilememekte; güdülenme ile etkileşime girerek kişinin davranışı belirlemektedir.

Güdülenmiş Sosyal Biliş

- **Doğruluk güdüsü** nasıl çalışır? → İnsanları şemalarını bir kenara bırakmaya ve nesnel gerçeklere odaklanmaya yönlendirir. Dünyayı doğru anlama ihtiyacından kaynaklanır.
- **Özgül olmayan sonlandırma güdüsü** nasıl çalışır? → İnsanları, öyle ya da böyle, çevrelerini net bir şekilde anlamaya yönelik herhangi bir açıklamaya sahip olmaya yönlendirir. Doğru olsun ya da olmasın, net olma ihtiyacı öne çıkar.
- **Özgül sonlandırma güdüsü** nasıl çalışır? → İnsanların tutarlı olma ihtiyacına karşılık gelir ve kendi tutum-değerleri ile tutarlı açıklamalara yönlendirir. Değerli ve tutarlı hissetme ihtiyacından kaynaklanır.
- Tutarsızlık insanları neden etkiler? → Tutarsızlık insanlar için bir tehdittir. Gerçekliğin açık ve basit şekilde yorumlanmasını sürdürmek, ölümlülük farkındalığının etkilerine karşı tampon etkisi oluşturur.

Duygudurum ve Sosyal Değerlendirme

- Olumlu duygudurum «Her şey yolunda!» mesajı verir. Böylesi bir durumda insanlar daha fazla otomatik-sezgisel düşünmeyi kullanır. Durumlar, kişiler ve olaylar üzerine dikkatlice düşünmezler.
- Olumsuz duygudurum ise kişiye «bir şeylerin yolunda gitmediğini» söyler. Bu nedenle kontrollü-çaba gerektiren düşünmeyi kullanırlar. Daha fazla bilgi edinip, bu bilgileri detaylıca değerlendirir, efor sarf ederek yargılarda bulunurlar.
- Örnek çalışma: Olumlu-olumsuz duygudurumun öğrenci harçlarına ilişkin makaleye yönelik tutuma etkisi.
 - Olumlu duygudurumu aktive edilen katılımcılar (mutlu bir anılarını hatırlaması istenen grup), makaleyi daha fazla sezgisel olarak ele almışlardır. Makalenin iddiaları güçlü olsa bile ikna olmadılar.
 - Olumsuz duygudurumu aktive edilen katılımcılar (mutsuz bir anılarını hatırlaması istenen grup), makaleyi daha fazla kontrollü ele almışlardır. Makaleyi daha fazla dikkatli incelemişler ve güçlü iddialar karşısında ikna olmuşlardır.

Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar

Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar

- Kültürün sosyal biliş üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.
- Şemaların içeriği, yaşadığımız kültürden etkilenir. İçinde yaşadığımız kültür bize dünyayı anlama ve yorumlama biçimimizi etkileyen zihinsel yapılar (şemalar) aşılır.
- Örnek: Bir sığır yetiştiricisi sürüdeki bütün hayvanları tek tek tanır, başka sürüye karışan hayvanını kolayca bulur ve geri alır. Oysa kentliler için bütün sığırlar birbirine benzer 😊

Bütünselci Düşünme x Çözümleyici Düşünme

- Kültür, insanların kendi dünyalarını anlamak için otomatik olarak kullandıkları düşünme biçimlerini etkiler
- Kültür, düşünme biçimlerinin hepsini değil, bilinçdışı düşünme ya da şemaları kullanma gibi tüm insanlarda gözlemlenen otomatik düşünme biçimlerini etkiler.

Bütünselci Düşünme x Çözümleyici Düşünme

Resimlere hızla göz atın ve bu iki resim arasındaki farkı söyleyin.



Bütünselci Düşünme x Çözümleyici Düşünme

- **Çözümleyici Düşünme Tarzı:** İnsanların çevrelerindeki bağlamı düşünmeden nesnelerin özelliklerine odaklandığı düşünme biçimi; bu düşünme biçimi Batı kültüründe yaygındır.
- **Bütünselci Düşünme Tarzı:** İnsanların genel bağlama, özellikle de nesneler arasındaki ilişkilere odaklandığı düşünme biçimi; bu düşünme biçimi Doğu Asya kültürlerinde (Örneğin Çin, Japonya ve Kore) yaygındır.

Bütünselci Düşünme x Çözümleyici Düşünme

- Doğu ile Batı farklı felsefi geleneklere bağlıdır.
- **Doğu düşüncesi**, her şeyin birbiriyle ilişkili olduğunu vurgulayan Konfüçyus, Taoizm ve Budizm geleneğini temsil etmektedir. **Batı düşüncesi** ise nesneleri bağlamlarından bağımsız olarak yöneten yasalara odaklanan Yunan felsefe geleneğini, yani Aristo ve Platon geleneğini yansıtmaktadır.

Kontrollü Sosyal Biliş: Yüksek Eforlu Düşünme

Kontrollü Sosyal Biliş: Yüksek Eforlu Düşünme

- Kontrollü düşünme; bilinçli, kasıtlı, istemli ve eforlu (çaba gerektiren) düşünmedir.
- İnsanlar bir kerede tek bir şeyi bilinçli, kontrollü bir şekilde düşünebilirler
- İnsanlar kontrollü düşünceyi bilinçli bir şekilde başlatabilir veya devre dışı bırakabilirler.
- Örnek: ABD'de polisler trafikte siyahileri daha sık durdurup kontrol ediyorlar. «İrk profili çıkarma» denen bu olgu, otomatik düşünceden farklıdır.

Karşılgusal Düşünme: (Geçmiş zihinde yapma-bozma)

- İnsanlar ne zaman kontrollü düşünmeye başlar? Hedefi çok az bir farkla kaçırdığımız olumsuz olaylardan hemen sonra karşılgusal düşünme devreye girer.
- Örnek: Yarışmalarda 3. olanlar 2. olanlardan daha mutlu görünüyorlar!
- Karşılgusal düşünme; olabilecekleri hayal etmek için geçmişin bir yönünü zihinde değiştirme olarak tanımlanır

Düşünceleri bastırma

- İnsanlar belli bir konuyu düşünmemeye çalıştıklarında neler olur?
- Örneğin ayrıldığı sevgilisini, patronuyla olan nahoş karşılaşmayı, mutfaktaki tatlıları, vb. düşünmemeye çalışan bir kişi bunu başarabilir mi?
- Otomatik düşünme ve kontrollü düşünme etkileşimine bağlı olarak sonuç değişir: Otomatik düşünme, zihne gelmesi istenmeyen düşünceleri izler ve yakalar; kontrollü düşünce de bunları zihinden uzak tutmaya çalışır.
- Bazı koşullarda (örneğin yorgunluk, stres, vb.) kontrollü düşünce görevini yakamaz, o zaman da düşünmek istemediğimiz düşünceler zihnimize üşüşür.

İnsan Düşünüşünü Geliştirmek

- Kontrollü düşünme, özellikle sıra dışı durumlarda otomatik düşünceyi devre dışı bırakır ve yönetimi ele alır. Ancak kontrollü düşünmede de hata yaparız. Örneğin kendi yargılarımızın doğruluğuna gereğinden fazla güvenir. Buna «aşırı güven engeli» denir. Bunu önlemek amacıyla insanlara kendi bakış açılarının tam tersini öne süren görüşler okuması önerilmektedir.
- İnsanlara günlük yaşamlarında kullanacakları umuduyla istatistik ve yöntembilim öğretilmesini de doğru akıl yürütme ve düşünme becerilerini olumlu yönde etkilediği saptanmıştır.