



PSİKOLOJİNİN TANIMI

1. *Psikoloji hangi terimlerin birleşmesinde meydana gelmiştir?*

Cevap: Psikoloji Yunanca da “Ruh” anlamına gelen Psiko (Psyche) ve “Bilim” anlamına gelen Loji (Logos) terimlerinin birleşmesinden meydana gelmiştir.

2. *Psikoloji nasıl tanımlanmaktadır?*

Cevap: Psikoloji, davranışları ve zihinsel süreçleri inceleyen bir bilim dalı olarak tanımlanmaktadır.

3. *Bilim nedir?*

Cevap: Bilim, belli bir konuyu bilme isteğinden yola çıkan, belli bir amaca yönelen bir bilgi edinme ve yöntemli araştırma sürecidir.

4. *Zihinsel süreçler nasıl ölçülür?*

Cevap: Zihinsel süreçler düşünme, hatırlama, hissetme gibi içsel olgulara işaret eder. Ancak davranışlara olan yansımaları ile dolaylı olarak ölçülebilir.

5. *Psikologlar hangi davranışları anlamaya çalışırlar?*

Cevap: Psikologlar sadece konuşmak veya hareket etmek gibi gözle görülen davranışları değil duygu, algı, rüyalar, motivasyon, tutum gibi soyut ama dolaylı olarak ölçülebilen davranışları da anlamaya çalışırlar.

6. *Psikoloji bir bilim olarak soruların cevaplarını aramada nasıl bilimsel yöntemler kullanır?*

Cevap: Psikoloji bir bilim olarak soruların cevaplarını aramada sistematik, objektif ve ampirik verilere dayalı bilimsel yöntemler kullanır.

7. *Bilimsel yöntemin özellikleri nelerdir?*

Cevap:

- Ampirik
- Sistematik
- Nesnel
- Sınanabilir/yanlışlanabilir
- Genellenebilir
- Geçici’dir

8. *Bilimsel yöntem ampirik bilgiyi nasıl sağlar?*

Cevap: Bilimsel yöntem ampirik bilgi sağlamada, sorulara cevap ararken, sezgiler veya sağduyu değil, duyuyla algılanabilen, deneyime dayalı veriler toplanır. Bu veriler analiz edilerek sonuca ulaşılır.

9. *Bilimsel metodun uygulanmasında ne yapılır?*

Cevap: Bilimsel metodun uygulanmasında önceden belirlenmiş, rasyonel ve sistematik işlemler dizisi izlenir.

10. *Bilimsel yöntemde araştırmacılar nesnelliği garanti etmek için ne yaparlar?*

Cevap: Bilimsel yöntemde araştırmacılar nesnelliği garanti etmek için makalelerinde kavramları nasıl tanımlayıp ölçtüklerini çok açık bir şekilde anlatırlar.

11. *Hangi sorular bilimsel sorular değildir?*

Cevap: Var olan yöntemlerle ampirik veri toplamayan ve test edilemeyen sorular bilimsel sorular değildir.

12. *Bilimsel yöntemde araştırmacı neyi kabul eder?*

Cevap: Bilimsel yöntemde araştırmacı verdiği cevapların her zaman yanlışlanabileceğini kabul eder.

13. *Kuramlar nasıl oluşturulur?*

Cevap: Bilimsel yöntemlerle yapılmış çeşitli araştırmaların sonuçları bir araya getirilerek psikolojik olguları açıklayan kuramlar oluşturur.

14. *Bilimsel yöntem nasıl bir yöntemdir?*

Cevap: Bilimsel yöntem, bir konu veya olay hakkında güvenilir ve genelleştirilebilir veri tabanı oluşturacak bilgiler üretmeye yarayan bir yöntemdir.

15. *Eleştirel düşünce nasıl bir düşünce biçimidir?*

Cevap: Eleştirel düşünce sürekli soru sorma, akıl yürütme, analiz ve değerlendirme gibi zihinsel süreçlerden oluşan bir düşünce biçimidir.

16. *Bilimin temel amaçları nelerdir?*

Cevap:

- Betimleme
- Yordama
- Açıklama
- Değiştirme

17. *Bilimsel araştırmalar sorusunda elde edilen bilgiler ne yapılmaktadır?*

Cevap: Bilimsel araştırma sonucunda elde edilen bilgiler kişilerin ve sosyal grupların sorunlarını gidermede, problemleri gördükleri davranışlardan kurtulmalarına yardım etmede, yeni davranışlar edinmelerini sağlamakta kullanılmaktadır?

18. *Doğal bilimler hangi olayları çalışır?*

Cevap: Doğal bilimler; fizik, kimya, biyoloji gibi doğa olaylarını çalışın bilim dallarıdır.

19. *Sosyal bilimler hangi konular üzerine çalışır?*

Cevap: Sosyal bilimler, psikoloji, sosyoloji, ekonomi gibi insan davranışlarını ve sosyal toplulukları çalışın bilim dallarıdır?

20. *Doğal bilimlerle sosyal bilimlerin çalışma metotları nasıldır?*

Cevap: Doğal bilimlerle sosyal bilimlerin sadece çalıştıkları konuların içerikleri farklıdır, her ikisinin de yaklaşımları bilimseldir, benzer metotları kullanırlar.

PSİKOLOJİ BİLİMİNİN KÖKENİ VE TARİHÇESİ

21. *Psikolojinin bilimsel bir disiplin olarak kurulması nasıl olmuştur?*

Cevap: Psikolojinin bilimsel bir disiplin olarak kurulması

22. *Yüzyılın başlarında insan davranışlarının laboratuvarlarda çalışılmaya başlaması ile olmuştur.*



Sorularla Öğrenelim

PSİ103U-PSİKOLOJİ

Ünite 1: Psikolojinin Doğası



22. İlk psikoloji laboratuvarını kuran düşünür kimdir?

Cevap: İlk psikoloji laboratuvarını kuran düşünür Wilhelm Wundt'tur.

23. Sigmund Freud neyi geliştirmiştir?

Cevap: Sigmund Freud Psikodinamik bakış açısını geliştirmiştir.

24. Zeka testleri ne zaman önem kazanmıştır?

Cevap: Zeka testleri 1915'te önem kazanmıştır.

25. Psikoloji bilimine etkisi olmuş düşünürlerden John B. Watson 1924 yılında hangi kitabı yayımlamıştır?

Cevap: Psikoloji bilimine etkisi olmuş düşünürlerden John B. Watson 1924 yılında Davranışçılık adlı kitabını yayımlamıştır.

26. İlk Psikologlar kimlerdir?

Cevap: Dekart, William James, Ivan Pavlov, Jean Peaget, Carl Rogers, Abraham Maslow, Elizabeth Loftus ve Daniel Kahneman'dır.

27. İlk psikologlardan olan Dekart neyi iddia etmiştir?

Cevap: Dekart beyin ve zihnin birbirinden ayrı ancak etkileşimde olduklarını iddia etmiştir?

28. 1890 yılında yayınlanan Psikolojinin Prensipleri adlı kitap kime aittir?

Cevap: 1890 yılında yayınlanan Psikolojinin Prensipleri adlı kitap William James'e aittir.

29. Psikoloji bilimiyle ilgili olarak 1895'te hangi model kurulmuştur?

Cevap: Psikoloji bilimiyle ilgili olarak 1895'te İşlevselci Model kurulmuştur.

30. 1904'te öğrenmenin prensiplerini açığa çıkartan sindirimle ilgili araştırma sayesinde Nobel Ödülü kazanan psikolog kimdir?

Cevap: 1904'te öğrenmenin prensiplerini açığa çıkartan sindirimle ilgili araştırma sayesinde Nobel Ödülü kazanan psikolog Ivan Pavlov'dur.

31. İlk psikologlardan olan Jean Piaget 1932'de hangi kitabını yayımlamıştır?

Cevap: İlk psikologlardan olan Jean Piaget 1932'de Çocukların Ahlakı Gelişimi adlı kitabını yayımlamıştır.

32. İlk psikologlardan Carl Rogers insancıl bakış açısını güçlendirmek için hangi kitabını yayımlamıştır?

Cevap: İlk psikologlardan Carl Rogers insancıl bakış açısını güçlendirmek için Danışan Odaklı Terapi adlı kitabını yayımlamıştır.

33. Abraham Maslow Motivasyon ve Kişilik kitabında neyi öne sürmektedir?

Cevap: Abraham Maslow Motivasyon ve Kişilik kitabında kendini gerçekleştirme kavramını öne sürmektedir.

34. İlk psikologlar 1969'da neyi tartışmışlarını hangi konu üzerinde yapmışlardır?

Cevap: İlk psikologlar 1969'da IQ'nun genetik temelleri üzerine tartışmalar yapmışlardır.

35. Sokrates, Aristo ve Plato gibi filozoflar hangi konular üzerine görüşler geliştirmişlerdir?

Cevap: Sokrates, Aristo ve Plato gibi filozoflar zihnin, ruhun, vücudun ve insan deneyiminin doğası üzerine görüşler geliştirmişlerdir.

36. Sokrates, Aristo ve Plato gibi filozofların sordukları, psikoloji bilimi için çok kritik olan sorulardan en önemlisi hangisidir?

Cevap: Sokrates, Aristo ve Plato gibi filozofların sordukları, psikoloji bilimi için çok kritik olan sorulardan en önemlisi "İnsanların bilişsel yetenekleri ve bilgileri doğuştan mı gelir, yoksa sonradan mı edinilir?" sorusudur.

37. Aristo'nun bakış açısına göre dil öğrenimi nasıl gelişmektedir?

Cevap: Aristo'nun bakış açısına göre dil öğrenimi çocuğun deneyimleri çerçevesinde gelişmektedir.

38. Rene Descartes'a göre beyin ve zihni birbirinden ayıran fark nedir?

Cevap: Rene Descartes'a göre beyin ve zihni birbirinden ayıran fark, beynin somut maddeden oluştuğu; zihnin ise ruhani bir varlık olduğudur.

39. Beynin ve zihnin birbirinden ayrı ancak etkileşimde olduğu fikrine ne denmektedir?

Cevap: Beynin ve zihnin birbirinden ayrı ancak etkileşimde olduğu fikrine düalizm (ikicilik) denmektedir.

40. Franz Joseph Gall'ın ortaya attığı Frenoloji(kafatası bilimi)'ye göre beynin çalışması nasıl açıklanmaktadır?

Cevap: Franz Joseph Gall'ın ortaya attığı Frenoloji(kafatası bilimi)'ye göre beynin farklı kısımları farklı görevler üstlenmektedir. Kafatasının üzerindeki girinti ve çıkıntılardan bir kişinin özellik ve yeteneklerini anlamının mümkün olduğu belirtilmektedir.

41. Psikolojinin temelini oluşturan sorularla ilgilenen filozoflardan biri olan Fransız düşünür Rene Descartes, beyin ve zihinle ilgili nasıl düşünmektedir?

Cevap: Rene Descartes, beyin ve zihnin birbirinden farklı, beynin somut maddeden oluştuğunu, zihnin ise ruhani bir varlık olduğunu düşünmektedir.

42. Psikolojinin tarihindeki akımlar nelerdir?

Cevap:

- Yapısalcılık
- Gestalt Psikolojisi
- Psikanaliz
- İşlevselcilik
- Davranışçılık
- Modern Psikoloji

43. 19. Yüzyılın ortasında fizyoloji eğitimi alan Helmholtz kurbağalarla yaptığı bir deneyde neyi açıklamıştır?

Cevap: 19. Yüzyılın ortasında fizyoloji eğitimi alan Helmholtz kurbağalarla yaptığı bir deneyde dışarıdan gelen bir dürtünün beyinde algılanmasının hemen olmadığını, belli bir vakit aldığını açıklamıştır.





44. Psikolojinin kurucusu sayılan Wundt'a göre psikoloji hangi kavrama odaklanmalıdır?

Cevap: Psikolojinin kurucusu sayılan Wundt'a göre psikoloji "bilinç" kavramına odaklanmalıdır.

45. Wundt bilinci anlamaya çalışırken neyi savunmuştur?

Cevap: Wundt bilinci anlamaya çalışırken bir bütünü parçalara ayırarak incelemek gerektiğini savunmuştur.

46. Alman psikolog Hermann Ebbinghaus'a göre bilinç kadar incelenmesi gereken önemli bir diğer konu nedir?

Cevap: Alman psikolog Hermann Ebbinghaus'a göre bilinç kadar incelenmesi gereken önemli bir diğer konu öğrenme ve hafıza gibi zihinsel süreçlerdir.

47. Max Wertheimer, Kurt Koffka, Wolfgang Köhler gibi diğer alman psikologlar Wundt'un hangi görüşüne karşı çıkmışlardır?

Cevap: Max Wertheimer, Kurt Koffka, Wolfgang Köhler gibi diğer alman psikologlar Wundt'un insan deneyimlerini ve bilincini parçalara bölerek inceleme görüşüne karşı çıkmışlardır.

48. Avusturya'da tıp doktoru olarak bilinçaltını araştıran Sigmund Freud'un tüm davranışların ve akılsal süreçlerin sinir sisteminde fiziksel bir temele dayandığı fikrini değiştirme nedeni nedir?

Cevap: Avusturya'da tıp doktoru olarak bilinçaltını araştıran Sigmund Freud'un tüm davranışların ve akılsal süreçlerin sinir sisteminde fiziksel bir temele dayandığı fikrini değiştirme nedeni hastalarının hastalık semptomları göstermelerine karşın hastalıklarının hiçbir fiziksel sebebinin olmaması ve bilinçlerinden attıkları problemlerin hastalıkları doğurduğunu düşünmesiydi.

49. Freud'un çalışmalarını ve fikirlerini topladığı psikanaliz neleri içermektedir?

Cevap: Freud'un çalışmalarını ve fikirlerini topladığı psikanaliz, hem bir kişilik teorisi, hem bir akıl hastalıkları teorisi, hem de bir seri tedavi yöntemini içermektedir.

50. İşlevselcilik akımı hangi konu üzerine odaklanmaktadır?

Cevap: İşlevselcilik akımı algıların, hafızanın ya da diğer akılsal süreçlerin insanların ortamlarına adapte olmalarını nasıl kolaylaştırdığına odaklanmaktadır.

51. John B. Watson psikolojinin en önemli bilgi kaynağının ne olduğunu iddia etmiştir?

Cevap: John B. Watson psikolojinin en önemli bilgi kaynağının gözlemlenebilen davranışlar olduğunu iddia etmiştir?

PSİKOLOJİDE YAKLAŞIMLAR

52. Psikolojide yaklaşımlar neyi etkiler?

Cevap: Psikolojide yaklaşımlar davranışın veya zihinsel sürecin ele alınış şeklini etkiler.

53. Freud'un psikanalizine dayanan psikodinamik yaklaşım nasıl gerçekleşmektedir?

Cevap: Psikodinamik yaklaşım, insanların kendi içlerindeki bilinç dışı psikolojik çatışmaları üzerine yoğunlaşır. Freud'a

göre, içsel mücadelelerin çoğu insanların doğal ihtiyaçlarının peşinden gitme isteğiyle toplumsal kurallar arasındaki çatışmalardan kaynaklanmaktadır. İnsan davranışları da kişilerin kontrolü altında olmayan bu içsel çatışmaların bir sonucu olarak gerçekleşmektedir.

54. Ekletizm psikolojiye nasıl katkı sağlamaktadır?

Cevap: Ekletizm, insan davranışlarını açıklarken birçok yaklaşımı harmanlamak anlamına gelir. Ekletizm sayesinde farklı bakış açıları birleştirilerek daha kapsamlı ve gelişmiş kuramlar üretilip araştırmalar gerçekleştirilebilmektedir.

PSİKOLOJİNİN ÇALIŞMA KONULARI VE DİĞER BİLİMLERLE İLİŞKİSİ

55. Psikolojinin çalışma konuları nelerdir?

Cevap: Psikolojinin çalışma konuları çok çeşitlidir; sinir sistemi, duyarlar ve algılar, öğrenme ve hafıza, zeka, dil, düşünce, gelişim, kişilik, sosyal topluluklar içinde normal davranışlar, psikolojik hastalıklar ve tedavi yöntemleridir.

56. Psikoloji bilimi hangi bilimlerle yakından ilişkilidir?

Cevap: Psikoloji bilimi insan davranışını çeşitli yönlerden çalışan biyoloji, tıp, sosyoloji ve ekonomi gibi bir çok temel ve sosyal bilim dallarıyla ilişkilidir.

57. Sosyoloji ve psikoloji birbirleriyle nasıl ilişkilidirler?

Cevap: Sosyoloji veya toplum bilim sosyal yapıyı inceler. Toplumu oluşturan bireyler ise psikolojinin çalışma konusudur. Toplum ve bireyler birbirlerinden bağımsız parçalar olmadığından, toplumsal yapının ve bireylerin incelenmesinde bu iki bilim dalı birbirlerinin bakış açısı ve araştırmalarını çalışmalarına entegre etmektedirler. Özellikle bireylerin toplum içindeki davranışlarını inceleyen sosyal psikoloji, sosyoloji ve psikolojinin kesişimi ile oluşan bir alt dalıdır.

58. Psikoloji araştırmalarının temelini oluşturan istatistik biliminden nasıl yararlanır?

Cevap: Psikologlar hipotezlerini test etmek test etmek ve kuramlar oluşturmak için insanlardan ampirik veri toplarlar. Bu verilerin analizi ve yorumlanması için çeşitli istatistiksel yöntemler kullanılır. Aynı zamanda insan davranışının karmaşıklığını çözmeye gerekliliği, çeşitli istatistiksel analizlerin kurgulanmasına da fırsat vermiştir.

59. Psikolojinin alt dalları nelerdir?

Cevap:

- Biyolojik psikoloji
- Bilişsel psikoloji
- Gelişimsel psikoloji
- Kişilik psikolojisi
- Klinik psikolojisi
- Eğitim psikolojisi
- Kültürel psikoloji
- Endüstri ve örgüt psikolojisi
- Nöropsikoloji
- Kantitatif psikoloji/Psikometri



60. Gelişim psikologları neyi incelemektedirler?

Cevap: Gelişim psikologları insanların zihinsel süreç ve davranışlarının hayat boyu nasıl değiştiğini incelerler. Doğumdan ileri yaşlara kadar insanların zihinsel yetilerinin hangi sebeplerle ne şekilde değiştiğini ve bu değişimlerin nasıl sonuçlara yol açtıklarını anlamaya çalışırlar. Ayrıca gelişim psikologları özellikle çocukluk dönemi ve bu dönemdeki deneyimlerin kişinin erişkin hayatına etkileriyle ilgilenirler.

61. Kişilik psikolojisi ne üzerine yoğunlaşır?

Cevap: Kişilik psikolojisi, bireyleri birbirinden ayıran kişilik özellikleri üzerine yoğunlaşır.

62. Kişilik psikologları ne yaparlar?

Cevap: Kişilik psikologları, insanların karakter özelliklerini anlamak için çeşitli kişilik testleri geliştirirler.

63. Kişilik testleri ne sağlar?

Cevap: Kişilik testleri her bir bireyin dışa dönüklük, yeniliğe açıklık, duygusallık gibi birçok kişilik özelliğine ne düzeyde sahip olduğunu anlaşılmaması sağlar.

64. Klinik psikologları neler yaparlar?

Cevap: Klinik psikologları, zihinsel hastalıkların nedenleri ve tedavileri üzerine araştırmalar yaparlar ve hastalara sorunların üstesinden gelmelerinde yardımcı olurlar.

65. Eğitim psikolojisi ne üzerine yoğunlaşır?

Cevap: Eğitim psikolojisi, psikolojinin öğretmen ve öğrenme süreçleri üzerine yoğunlaşır.

66. Eğitim psikologları hangi konular üzerinde çalışırlar?

Cevap: Eğitim psikologları, öğretim tekniklerinin geliştirilmesi, okul terk oranlarının düşürülmesi, öğrenimin en etkili şekilde gerçekleşmesi gibi önemli uygulamaları olan konular üzerinde çalışırlar. Ayrıca IQ ölçümü, öğrencilerdeki öğrenim güçlüklerinin tespit edilmesi ve öğrencilerin okuldaki memnuniyetlerinin artırılmasıyla ilgili çalışmalar yaparlar.

67. Sosyal psikoloji neyi inceler?

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

68. Sosyal psikologların ilgilendikleri konular nelerdir?

Cevap: Sosyal psikologların ilgilendiği konular, grupların insanların tutum ve davranışlarına etkisinden, önyargı, kişiler arası ilişkiler ve iknaya kadar uzanır. Gruplar arası ilişkilerle ilgilenen sosyal psikologlar ise insanların aidiyet hissettikleri milliyet, cinsiyet gibi grupların davranışlarını ve başkalarına yakınlaşmalarını nasıl etkilediğini araştırabilirler.

69. Kültürel psikoloji neyi ele alır?

Cevap: Kültürel psikoloji, kültürün insanları nasıl şekillendirdiğini, düşünce ve davranışlarına nasıl yansıdığını ele alır.

70. Kültürel psikolojinin ortaya çıkışıyla ne önemsenmeye başlanmıştır?

Cevap: Kültürel psikolojinin ortaya çıkışıyla kültür ve psikoloji ilişkisi önemsenmeye başlanmıştır.

71. Endüstri ve örgüt psikologları nasıl çalışırlar?

Cevap: Endüstri ve örgüt psikologları, insanları iş ortamında inceler. Liderlik, verim, performans, işten alına tatmin, motivasyon, ekip çalışması gibi konularda araştırmalar yürütürler. İşyerleri, endüstri ve örgüt psikologları çalışmalarında performans ve verimi artırma, çalışanlarına etkili eğitimler verme ve çalışan memnuniyetini artırma gibi birçok alanda yararlanmaktadırlar.

72. Nöropsikoloji neyi araştırır?

Cevap: Nöropsikoloji, beyin ve davranış ilişkilerine yoğunlaşarak, beynin ve genel olarak sinir sisteminin insan davranışında rolünü araştırır. Rehabilitasyon programlarının oluşturulması ve uygulanmasıyla da ilgilenirler.

73. Kantitatif psikoloji hangi konular üzerinde çalışır?

Cevap: Ölçümleme, araştırma dizaynı ve istatistiksel analiz gibi konulara yoğunlaşır. İnsan özelliklerinin ölçülebilmesi için çeşitli metotların geliştirilmesi, psikolojik süreçlerin matematiksel olarak modellenmesi, veri analizi gibi konular üzerinde çalışır.

74. Psikolojinin uygulamalı alt dalları nelerdir?

Cevap: Psikolojinin uygulamalı alt dalları arasında psikolojik danışmanlık, adalet ve sağlık gibi alanlar sayılabilir.

75. Psikologlar adalet alanında nasıl çalışır?

Cevap: Adalet alanında çalışan psikologlar, adli süreçlerin psikolojik yönüyle ilgilenir. Özellikle suç davranışlar, suçlu psikolojisi ve suç araştırmaları üzerine yoğunlaşır. Hükümlü ve cezaevi çalışanlarının psikolojilerine yoğunlaşır, dava süreçleri üzerine çalışabilirler.

76. Hangi konular sağlık psikologlarının ilgi alanına girer?

Cevap: Toplum sağlığını desteklemek ve sağlıksız davranışların azaltılmasını sağlamak üzerine çalışırlar. Zararlı madde kullanımının azaltılmasından, düzenli sağlık kontrollerinin artırılması ve kanser, kalp krizi gibi sağlık riskleriyle mücadele ve toplum sağlığı ile ilgili çeşitli konulardır.

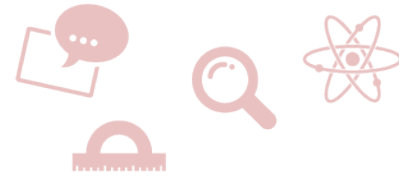
PSİKOLOGLAR NE İŞ YAPAR?

77. Psikologlar hangi alanlarda çalışabilmektedirler?

Cevap: Psikologlar danışmanlıktan eğitime ve insan kaynaklarına kadar pek çok iş alanında çalışabilmektedirler.

78. Psikolojinin amaçları nelerdir?

Cevap: Psikolojinin alanları; İnsan davranışlarını açıklayan, genel kabul edilebilir bir bilgi tabanı



oluşturmak; Ulaşılan bu bilgileri günlük hayata uygulamak, pratik sorunları çözmede kullanmaktır.

79. Uygulamalı alanlarda çalışan psikologlar neyi amaçlar?

Cevap: Uygulamalı alanlarda çalışan psikologlar bilgi tabanından ve var olan kuramlardan yola çıkarak günlük hayattaki pratik sorunlara çözümler bulmayı amaçlar.

80. Günümüzde psikolojinin uygulamaları hangi alanlardır?

Cevap: Günümüzde psikoloji uygulamaları özellikle sağlık, kültür, trafik, eğitim, iş, hukuk, politika, mühendislik ve spor gibi alanlarda yapılmaktadır.

PSİKOLOJİDE ÖNEMLİ SORUNLAR VE TARTIŞMALAR

81. Psikologlar hangi sorunlar üzerinde tartışmaktadırlar?

Cevap:

1. Doğa - çevre tartışması.
2. Davranışların sebepleri bilinçli mi bilinç dışı mıdır?
3. Bireysel farklılıklar - evrensel kurallardır.

82. Psikologlar dağa ve çevre tartışmasında neleri savunmaktadırlar?

Cevap: Doğacılar kalıtımın rolünü vurgularken çevreciler aile içi tutumlar, çocuk yetiştirme uygulamaları, sosyoekonomik statü vb. gibi sosyal – kültürel ve sosyolojik etkenlerin belirleyici olduğunu savunmaktadır.

83. Günümüzde sosyal–bilişsel yaklaşım neleri öngörmektedir?

Cevap: Günümüzde sosyal–bilişsel yaklaşım, kişilerin herhangi bir anda maruz kaldıkları çok miktarda uyaranla ancak hem otomatikleşmiş, bilinçaltı süreçlerle hem de aynı zamanda daha fazla dikkat ve caba gerektiren bilinçli süreçlerle ortak bir şekilde baş edebildiğini öngörmektedir.

84. Bireysel farklılıklar ve evrensel kurallar tartışması neyin üzerinedir?

Cevap: Bireysel farklılıklar ve evrensel kurallar tartışması,

Cevap: kişilerin davranışlarının ne kadarının kendilerine has, özel vasıflarından dolayı, ne kadarının ise içlerinde yaşadıkları toplum ve kültürün sonucu olduğu üzerinedir.



BİLİMSEL YÖNTEM

1. *Bilimsel yöntem nedir? Açıklayınız.*

Cevap: Bilimsel yöntem; merak edilen cevaplaması zor gözükten sorulara geçerli cevaplar verilmesine çalışan araştırma metotlarının temelini oluşturan kılavuzdur.

2. *Psikoloji biliminin özellikleri nelerdir?*

Cevap: Psikoloji biliminin özellikleri;

- Psikoloji bilimi gözlemlerle sınanabilir ve yanlışlanabilir önermelerden oluşur.
- Psikoloji bilimi bilgi birikiminin üzerine inşa edilir.
- Psikoloji bilimi kendi hatalarını düzelterek bir mekanizma üzerine kurulmuştur.
- Psikoloji bilimi tüm insanları ilgilendiren sorularla ilgilendir.

3. *Newton kendinden önce gelen bilim insanlarının kendi bilimsel faaliyetlerine katkısından bahsederken psikoloji biliminin hangi özelliğini vurgulamaktadır?*

Cevap: Her yeni nesil araştırmacı bilimsel yolculuğunda geçmişten gelen bilgi birikimlerini özümseyerek başlar ve bilgi üretimi bu birikimin üzerine inşa edilerek ilerler.

BİLİMSEL SÜREÇ: BİLİMSEL İLKELERİN SOMUTLAŞMIŞ HALİ

4. *Bilimsel sürecin işleyişi nasıldır?*

Cevap: Bilgi başkaları ile paylaşılmadıkça değeri yoktur. Bilim insanları bulgularını makalelerle dergilerde yayınlattırarak paylaşmaktadırlar. Bilimin birikerek ilerlemesi ilkesine göre diğer çalışmalara atıfta bulunur. Araştırmalarda metodolojinin açıkça yazılması gerekir. Bilimsel çalışmaların eksik ya da düzeltilmesi gereken noktaları dergilerde alan uzmanları tarafından incelenir, değerlendirilir. Böylece makale daha yüksek bir kaliteye ulaşır. Hata yapma oranı azalır. Fikirler zenginleşir. Dergi ve kitaplarda araştırmaların yayımlanmasının dışında bilim insanları konferanslar, çalıştaylar düzenleyerek alanlarındaki yenilikleri paylaşırlar.

5. *Bilimsel makalelerin hakem değerlendirilme sürecinden geçirilmesi niçin önemlidir?*

Cevap: Bu şekilde makale fikirlerle zenginleşir, eksik ve hataları düzeltilerek daha yüksek kaliteye ulaşır.

SÖZDEBİLİM

6. *Sözdebilimi nasıl tanırız?*

Cevap:

- Sözdebilim test edilip doğruluğu sınanamayacak önermelerde bulunur.
- Sözdebilim bilimsel tınlı terimler kullanır ve bir bilimsellik kisvesi yaratır.
- Sözdebilim toplumda maddi çıkar sağlama amacıyla kötüye kullanılabilir.
- Sözdebilim bilimsel süreçten kopuktur.

7. *Sözdebilimin bilimden ayrıldığı yönleri açıklayınız.*

Cevap: Sözdebilim bilimsel terimler kullanarak bilimsellik kisvesi yaratır kullanımlar yersiz ve dayanaksızdır. Bilimsel kimliği olmayan kişilerce savunulur. Bilimsel süreçten uzaktır. Çoğunlukla maddi çıkar sağlamak amacıyla bilimin toplum içindeki saygınlığını yok eder.

KAVRAM VE İŞLEMSEL TANIM

8. *Psikoloji biliminin ilgilendiği kavramlarla ilgili beş örnek veriniz.*

Cevap: Psikoloji biliminin incelediği kavramlardan birkaçı hafıza, ahlak, zekâ, mutluluk, sevgi gibi soyut kavramlardır.

9. *Soyut kavramları nasıl ölçülebiliriz?*

Cevap: Soyut kavramları sayılara dönüştürmek yoluyla ölçebiliriz. Bir kavramın alabileceği değerleri sayılara dönüştürmeye yarayan tanıma işlemsel tanım denir. İşlemsel tanım sayesinde bir kavramı bir rakama çevirebiliriz.

10. *Psikoloji biliminin ilgilendiği soyut kavramları ölçmenin faydası nedir?*

Cevap:

- Kavramları sayılara dökerek daha net bir bilgiye erişilebilir
- Diğer bilgilerle ilişkilendirme yapılabilir
- Yeni bir bilgiye ulaşılabilir
- Merak edilen pek çok soruya cevap bulunabilir

11. *İyi bir işlemsel tanımın özelliklerini anlatınız.*

Cevap: Bir kavramı işlemsel olarak tanımlamak o kavramın nasıl ölçüleceğine karar vermektir. İşlemsel tanımın yüksek kavramsal geçerlilik taşıması için ölçümün güvenilir olması gerekir. İşlemsel tanım ölçmek istenilen kavramı ölçmeli, diğer başka kavramları ölçmemelidir.

12. *Ölçümsel güvenilirliğinin farklı türlerini yazınız.*

Cevap:

- Test-yeniden test güvenilirliği
- Gözlemcilerarası güvenilirlik
- İçsel güvenilirlik

13. *Ölçümsel güvenilirliğini bir örnekle açıklayınız.*

Cevap: Güvenilir bir ölçek aynı koşullar altındaki her ölçümde aynı sonucu verir. Ölçek rastlantıya bağlı ölçüm hatalarından arınmış olmalıdır. Örneğin bir tartı bir kütleyi her ölçüldüğünde aynı sayısal değeri veriyorsa o tartıya güvenebiliriz. Her ölçümde farklı sonuç alınıyorsa o tartıya güvenemeyiz.

14. *Duyarsız ölçek nedir?*

Cevap: Ölçülen kavramın farklı düzeylerini birbirinden ayıramayan ölçektir. Örneğin; bir test çok basit olursa bütün öğrenciler yüksek not alır. Çok zor olursa hiçbir öğrenci iyi not alamaz. Konuyu kimin öğrenip kimin öğrenmediği tespit edilemez.



15. Bir testin test-yeniden test güvenilirliği nasıl anlaşılır?

Cevap: Belli aralıklarla bir kişiye yeniden uygulandığında ne kadar benzer sonuçlar alınırsa testin test-yeniden test güvenilirliği yüksektir. Alınan sonuçlar birbirine yakın değilse sonuçların doğruluğuna güvenilmez. İki farklı ölçümde bambaşka değerler alınırsa test –yeniden test güvenilirliği düşüktür. Test-yeniden test güvenilirliği ölçülen kavramın sabit kaldığını varsaydığımız süreler içinde yakın ölçümler alınmasını öngörür.

16. Gözlemciler arası güvenilirlik nedir?

Cevap: Güvenilir bir ölçekte ölçümler kişiden kişiye göre değişmez. Ölçümler kişiden kişiye farklılık göstermiyorsa ölçek yüksek bir gözlemciler arası güvenilirliğe sahiptir.

17. Bir ölçeğin içsel güvenilirliği ile ne anlatılmaktadır?

Cevap: Bir ölçeğin farklı sorularına verilen cevaplar paralel ise verilen cevaplar arasında tutarlılık vardır ve ölçeğin yüksek iç güvenilirliğe sahip olduğu söylenir.

18. Bir tartı bir kilo elmayı 2 kilo, 1.5 kilo domatesi 2.5 kilo göstermektedir. Kısaca ölçülen şeyi bir kilo fazla göstermektedir. Bu örneği kavramsal geçerlilik ve iç güvenilirlik açısından nasıl tanımlarsınız?

Cevap: Tartının verdiği sonuçlar kavramları doğru ölçmediğinden kavramsal geçerliliği yoktur. Ölçek güvenilir olsa bile kavramları geçerli bir biçimde ölçmez. Güvenilir ölçümler kavramsal geçerlilik için gereklidir ama yeterli değildir.

19. Kirlenmiş işlemsel tanımı nasıl açıklarsınız?

Cevap: Bir kavramı ölçerken başka kavramları da ölçen işlemsel tanıma kirlenmiş işlemsel tanım denir. Örneğin; Öğrencinin matematik testindeki başarısını ölçerken bu kavram öğrencinin ders çalışma süresi, ödevlerini yapması, dersi iyi dinlemesi, zeka, bilişsel süreçle gibi pek çok değişkene bağlıdır. Ölçümümüz başka değişkenlerle kirlenmiştir. Bu nedenle araştırmalarda bir kavramın bir değil birkaç işlemsel tanımla ölçmek gerekir.

KORELASYON

20. Psikolojide korelasyon yöntemi hangi amaçla kullanılır?

Cevap: İki kavram arasında düzenli bir ilişki var mı görmek için kullanılır.

21. İki değişken arasındaki ilişkinin varlığı nasıl açıklanır?

Cevap: Değişkenlerden birinin aldığı değerler artarken diğeri de düzenli olarak artıyorsa ve azalıyorsa bu iki değişken arasında korelasyon vardır. Bu korelasyonun değeri sayısal olarak belirlenir. Korelasyon katsayısı -1 ile 1 arasında bir sayıdır. İki değişken arasındaki doğrusal ilişkinin kuvvetini gösterir. İki 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. Sayının mutlak değeri arttıkça korelasyonun kuvveti artar.

22. Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki korelasyon katsayısının -0.9 değeri almasının anlamı nedir?

Cevap: İlişkinin kuvvetli olduğunu, negatif yönlü bir ilişki olduğunu ve bir değişken artıyorken diğeri artıyor anlamına gelmektedir.

23. Korelasyon değerinin 0 değerini alması ne anlama gelir?

Cevap: İki değişken arasında hiçbir doğrusal ilişki yoksa korelasyon katsayısı 0 değerini alır.

24. Bir korelasyon ilişkisinin pozitif değer alması ne gelir?

Cevap: Eğer değişkenlerden biri artarken diğeri de artıyorsa katsayı pozitif bir değer alır.

25. İki değişken arasındaki ilişki durumlarını belirtiniz.

Cevap:

- A değişkeni B'nin sebebidir. Örneğin; dengesiz beslenme ile obezite olma durumu arasında pozitif bir korelasyon vardır. Deneysel çalışmalar dengesiz beslenmenin obezite olma durumu artırdığını göstermiştir.
- B değişkeni A'nın sebebidir. Sınavdan sonra stresli olduğunu gözlemlenen bir öğrencinin stresli olduğu için mi sınavda başarısız olduğu yoksa başarısız olduğu için mi stresli olduğu düşünülebilir.
- A ve B karşılıklı olarak birbirlerine sebep olmaktadır. Örneğin; Depresif duygular hissetmekle arkadaşlarla geçirilen zaman arasında negatif bir korelasyon olduğunu varsayalım. Depresif duygular hissetmek kişilerin kendi kabuklarına çekilip arkadaşları ile daha zaman geçirmelerine neden olur. Aynı zamanda yalnız kalmak ve arkadaşlarla vakit geçirmemek de depresif duyguları artırabilir.
- Hem A hem de B 'ye sebep olan bir C değişkeni vardır. Örneğin yazın klimaların aşırı kullanılması insanların hastalanmasına neden olabilir. Hastalığın tek sebebi klima da olmayabilir. Havalarda sıcakken soğuk içecekler enfeksiyona da sebep olabilir.

26. Korelasyonun nedensellik ilişkisi göstermemesinin sebeplerini açıklayınız.

Cevap: Korelasyon iki değişkeni arasındaki doğrusal ilişkidir. Kısaca korelasyon değişkenlerden birinin aldığı değer, diğerlerinde de düzenli olarak artıyorsa pozitif, birinin değerleri artıyorken diğeri de azalıyorsa negatif korelasyon vardır. Korelasyon sadece veriler arasındaki sayısal ilişkiyi gösterir nedensellik taşımaz.

DENEYSEL YÖNTEM

27. Neden sonuç ilişkilerini bilmek neden önemlidir? Örnekle açıklayınız.

Cevap: Nedenini bildiğimiz olayların sonuçlarını kontrol altına alabiliriz o nedenle önemlidir. Neden sonuç



ilişkisini tespit etmek için deney güçlü bir araçtır. Psikolojinin en temel yöntemidir. Örneğin; sebze ve meyvenin vücudu hastalıklara karşı koruduğu bilinirse daha çok meyve sebze yemeye özen gösteririz. Okulöncesi çocuklara kitap okumanın kelime hazinelerini geliştirdiği bilinirse çocuklara kitap okumaya ve hediye etmeye çalışırız.

28. Deneyin anatomisini açıklayınız.

Cevap: Deneyde en az bir değişkenin bir başka değişken üzerindeki etkisi incelenir. Deneyde etkisini incelediğimiz değişkene bağımsız değişken denir. Bağımsız değişkene bağlı olarak değişmesi beklenen değişkene bağımlı değişken denir. Bağımsız değişkeni sebep bağımlı değişkeni sonuç olarak düşünebiliriz.

Etkini incelediğimiz bağımsız değişkene maruz kalan gruba deneysel grup adı verilir. Deneysel gruba uygulanan farklı muameleye deneysel manipülasyon denir. Deneysel manipülasyon uyguladığımız deneysel grupla kıyaslanacak gruba kontrol grubu denir. Kontrol grubu ile deneysel grup arasındaki tek fark deneysel manipülasyondur.

Diğer bir unsur da deney ve kontrol grubundaki deneklerin birbirine denk özelliklere sahip olmasıdır.

29. Deneyin tanımını ve önemini açıklayınız.

Cevap: Deney etkisini ölçmek istediğimiz değişkeni dışında her şeyi sabit tutarak bu değişkenin başka değişkenler üzerinde fark yarattığını tespit etmeye yarayan yöntemdir. Deneyin önemi neden sonuç ilişkisini göstermesidir. Deney dışında hiçbir yöntem kesin bir nedensellik bilgisi vermez.

30. Deneysel yöntemde deney grubu, kontrol grubu ve deneysel manipülasyonu açıklayınız.

Cevap: Deneysel yöntemde etkisi incelenen bağımsız değişkeni maruz kalan gruba deneysel grup, deneysel grupla karşılaştırılan gruba kontrol grubu, deneysel gruba uygulanan farklı muameleye deneysel manipülasyon denir.

31. İyi tasarlanmış bir deneyin özelliklerini sıralayınız.

Cevap: İyi tasarlanmış bir deney yüksek iç geçerliliğe sahip olmalıdır. İç geçerlilik bağımsız değişkenle bağımlı değişkeni arasındaki neden sonuç ilişkisini gösterme derecesidir. Yüksek iç geçerlilik içeren deneyde deneysel grupla kontrol grubu denk olmalıdır. Deneysel manipülasyon dışında her iki grupta aynı muameleyi görmelidir. Bu durumda bağımlı değişkende gözlenen değişiklik bağımsız değişkenle açıklamaktan başka seçenek kalmaz.

32. Deney grubu ile kontrol grubunun birbirine denkliği nasıl sağlanır?

Cevap: Bunun için psikologlar rastgele tahsis yöntemini kullanırlar. Bu yöntemde denekler deneysel gruba ya da kontrol grubuna rastgele seçilir. Örneğin bir denneğin hangi gruba dahil olacağı yazı tura atılarak belirlenirse ortalamada bir grubun diğer gruptan farklı olması için

sebebi yoktur. Bu yöntemle gruplar arasında sistematik farklar olmasının önüne geçilmeye çalışılır.

33. Deneysel çalışmalarda iç geçerlilik ne demektir?

Cevap: İç geçerlilik bir deneyin sonuçlarını manipüle ettiğimiz bağımsız değişkeni güvenle bağlayabilme derecesidir. Bir başka deyişle bir deneyin yüksek iç geçerliliğe sahip olması için bağımsız değişkenle bağımlı değişkeni arasında nedensel bir bağ olduğu güvenle söylenebilir. Bunun için bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni üzerindeki etkisini açıklayabilecek bağımsız değişken dışında bir etken olmaması gerekir.

34. Deneysel çalışmalarda dış geçerlilik ne demektir?

Cevap: Dış geçerlilik elde edilen sonuçları başka kişi, yer ve zamanlara genelleme derecesidir. Denekler yapmak istediğimiz grubu ne kadar temsil ediyorsa yapacağımız genelleme o kadar geçerli olacaktır.

35. Deneysel çalışmalarda dış geçerlilik mi dış geçerlilik mi önemlidir?

Cevap: Deneysel bir çalışmayı ciddiye almak için yüksek iç geçerliliğe sahip olması önkoşuldur. Bu koşul sağlanıyorsa sonuçları başka insan ve ortamlara genellenebilir. Eğer deneysel bir çalışmanın iç geçerliliği yoksa bağımlı değişkendeki farkı yaratanın bağımsız değişkeni olup olmadığı belli değildir.

36. Korelasyonel çalışmalar hangi durumlarda kullanılır?

Cevap: Herhangi bir değişkenin manipüle edilemediği durumlarda mevcut ilişkilerin gözlemlendiği çalışmalara korelasyonel çalışmalar denir. Korelasyonel çalışmalar neden sonuç ilişkisi vermezler ve deneysel olarak manipüle edilemezler. Örneğin; gelir düzeyinin bir toplumun ilişkilerini nasıl etkilediğini inceleme çalışmasında toplumun gelir düzeyinde manipüle yapmak mümkün olmayacağı için bu çalışmanın yapılmasını sınırlı kılacaktır. Korelasyonel çalışmalar var olan ilişkileri betimleyen çalışmalardır.

37. Boylamasına ve enlemesine yapılan çalışmaların farkı nedir?

Cevap: Boylamasına yapılan çalışmalarda aynı gruplara belli zaman dilimleri içinde tekrar ölçümler olmasına karşın enlemesine çalışmalar aynı zaman dilimi içinde farklı gruplara uygulanan ölçümlerdir.

38. Psikolojik araştırmalarda etik kavramı ne anlama gelmektedir?

Cevap: Araştırmalarda gönüllü katılım esastır. Araştırmacılara araştırma öncesi araştırma hakkında ve araştırma koşulları hakkında bilgi vermek ve yazılı ya da sözlü izin alınması gerekir. Araştırmacılar istedikleri zaman çalışmadan ayrılabilir. Kişilerin özel bilgileri gizli tutulmalıdır. Katılımcılara eşit, nazik ve saygıyla davranılır. Katılımcılara araştırmanın sonunda da bilgi edinme imkanı verilir.

39. Psikolojik araştırmalarda benimsenen etik ilkeler nelerdir?

Cevap: Araştırmalarda katılımcılar araştırmadan istedikleri zaman çıkabilirler;



- Katılımcılara ilişkin bilgiler korunmalıdır.
- Katılımcılara araştırma sonunda araştırma hakkında bilgi verilir.
- Katılımcılar gönüllü olarak katılırlar.
- Katılımcıların çalışmadan zarar görme olasılığının en aza indirilmesi gerekir.

40. Bilimsel çalışmalarda etik neden önemlidir?

Cevap: Araştırmalarda araştırmaya katılan ya da araştırmacıların karşılıklı zarar görmemesi ve çıkarlarını korumak, maddi, manevi yarar sağlamak amacıyla etik konusu önemlidir.





SİNİR SİSTEMİNİN ANA BÖLÜMLERİ

1. Sinir sistemi nasıl bir sistemdir?

Cevap: Sinir sistemi iç ve dış ortama ait duysal bilgileri alan, işleyen ve bu işlem sonucu algı, duygu, düşünce ve davranış yanıtları üreten bir sistemdir.

2. Sinir sistemini nasıl sınıflandırırız?

Cevap: Sinir sistemi, merkezi sinir sistemi ve çevresel sinir sistemi olarak ikiye ayrılır. Merkezi sistemden ayrılan çevresel sinir sistemi duysal ve motor sistem şeklinde ayrılır. Duysal bölüm somatik ya da viseral duyuyu merkezi sinir sistemine taşıırken, motor sistem istemli kaslara giden somatik sistem ya da istemsiz çalışan kas, damar ve organlara giden otonom sistem şeklinde bölünür. Otonom sinir sisteminin sempatik ve parasempatik bölümleri organların işleyişi açısından birbirine zıt etki gösterir. Merkezi sinir sistemi omurilik, beyin sapı (arka ve orta beyin) ve ön beyinden oluşmuştur.

3. Merkezi sinir sisteminin bölümlerinden omurilik ve beyin sapının işlevi nedir?

Cevap: Omurilik ve beyin sapı; çevresel sinirlerin merkezi sinir sistemine giriş ve çıkış yaptığı ve refleks yanıtların oluşması için duysal ve motor sinyaller arasında bağlantının kurulduğu bölgedir.

4. Merkezi sinir sisteminin ön beyin bölgelerinde yer alan beyin yapıları nelerdir?

Cevap: Merkezi sinir sisteminin ön beyin bölgeleri içinde yer alan beyin yapıları ise hipotalmus, talamus, bazal ganglionlar, amigdala, hipokampus, ve beyin kabuğu (korteks) dur. Bunlardan hipotalmus ve talamus beyin sapının üzerinde bulunur. Diğerleri ise beyin yarım kürelerinin içinde yer alırlar. Beyin yarım kürelerinin en dışında bulunan beyin kabuğu, insanda en gelişmiş olan beyin bölgesidir. Beyin kabuğu bilinçli işlevlere aracılık eder.

5. Çevresel sinir sisteminin bölümleri ve görevleri nelerdir?

Cevap: Çevresel sinir sisteminin birincil görevi, merkezi sinir sistemi ile vücudun deri, iç organlar, iskelet kasları gibi bölümleri arasında iki yönlü bağlantıyı sağlamaktır. Çevresel yapılardan merkezi sinir sistemine duysal bilgiyi taşıyan sinirlere duysal sinirler, merkezi sinir sisteminden çevresel yapılara iletiyi sağlayan sinirlere ise motor sinirler denir. Duysal (afferent) ve motor (efferent) sinirlerin merkezi sinir sistemine giriş çıkışları, omurilik ya da beyin sapı düzeyinde gerçekleşir. Çevresel sinir sistemi motor nöronlar ve duysal nöronlar olmak üzere ikiye ayrılır. Omurilik ile bağlantılı olan çevresel sinirler spinal sinir adını alırlar.

Merkezi sinir sisteminden çevre yapılara sinyal taşıyan motor sinirler de iki ana kola ayrılır. İskelet kaslarına sinyal taşıyan sinirlere somatik motor sinirler, organlara sinyal taşıyan sinirlere ise otonom sinirler denir. Otonom sinirler de kendi içinde, sempatik ve para sempatik olmak üzere iki ana dala ayrılır.

6. Duysal sinyaller nelerden kaynaklanır?

Cevap: Duysal sinyaller, deri, kas, eklemler, gibi vücudun dışındaki yapılardan kaynaklanabildiği gibi göz kulak, burun gibi duyu organlarından ya da damarlar ve iç organlardan kaynaklanabilir. Organlara ve damarlara ait sinirlere viseral duysal sinirler; vücudun dışındaki yapılardan kaynaklanan sinirlere ise somatik duysal sinirler denir.

SİNİR SİSTEMİNİN HÜRESEL ÖZELLİKLERİ

7. Sinir sisteminde haberleşmeyi sağlayan temel hücresel bileşen nedir?

Cevap: Sinir sisteminde haberleşmeyi sağlayan temel hücresel bileşen, nöronlar yani sinir hücreleridir.

8. Sinir hücresinin görevi ve en önemli özelliği nedir?

Cevap: Sinir hücrelerini diğer hücrelerden ayıran en önemli özellik elektrokimyasal sinyal iletimini gerçekleştirebilmesidir. Sinir hücreleri, sinir sisteminde haberleşmeyi sağlayan temel hücresel bileşendir.

9. Sinir hücresinin yapısını ve diğer hücrelerden farkını açıklayınız.

Cevap: Sinir hücrelerinde soma adı verilen hücre gövdesi bulunur. Hücre gövdesinde diğer hücreler gibi hücre çekirdeği, sitoplazma ve organeller (küçük organlar) bulunmaktadır. Sinir hücreleri diğer hücrelerden farklı olarak, dendrit ve akson olarak adlandırılan iki uzantı tipine sahiptir.

10. Nöron bir sinir hücresi olduğuna göre nöron dışındaki hücreler neler olabilir?

Cevap: Nöron dışı hücreler kas ya da bez hücresi olabilir.

11. Nöronların alıcı ve iletili bölgelerini neler oluşturur?

Cevap: Nöronların alıcı bölgelerini dendritler, iletili bölgelerini aksonlar oluşturur.

12. Sinirsel ileti nasıl gerçekleşir?

Cevap: Sinirsel ileti, sinir hücrelerinde bulunan dendritler ve aksonlar vasıtasıyla gerçekleşir. Dendritler, diğer sinir hücrelerinden sinyalleri alırken, aksonlar oluşan sinyallerin nöron ya da nöron dışı hücrelere aktarımını sağlar.

13. Aksiyon potansiyeli nasıl oluşur?

Cevap: Aksiyon potansiyeli diğer hücreler tarafından iletilen kimyasal sinyalleri bir ağacın dallarına benzeyen dendrit uzantıları yoluyla alır. Bu sinyaller uyaran nitelikte ise ve alınan toplam uyarı seviyesi belirli bir eşik düzeye ulaşırsa, aksonun başladığı noktada (akson başlangıcı) aksiyon potansiyeli oluşur.

14. Nöroglialar nedir ve görevleri nelerdir?

Cevap: Nöroglialar sinir sisteminin nöron dışı hücreleridir ve miyelin kılıfının oluşumu, nöronların işlevleri için gerekli ortamın düzenlenmesi gibi görevleri vardır.

15. Sinir sisteminde farklı sinir hücresi türleri nelerdir?

Cevap:

- Multipolar (çok kutuplu)
- Bipolar (iki kutuplu)



- Unipolar (tek kutuplu)
- Aksonsuz nöronlar

16. Merkezi sinir sisteminde nöronlar dışında hangi hücreler bulunur, işlevleri nelerdir?

Cevap: Merkezi sinir sisteminde, nöronlar dışında hücreler de bulunur. Tümüne birden nöroglia adı verilir. Nörogliaların sayısı sinir hücrelerinin sayısından onlarca kat fazladır. Bu hücrelerden bazıları merkezi sinir sistemindeki aksonların miyelin kılıfını oluşturarak sinirsel iletinin kalitesini ve hızını artırırken, diğerleri merkezi sinir sisteminde bağışıklık yanıtlarına aracılık eder.

17. Sinir hücresinde uyarının oluşması, iletilmesi ve aktarılması nasıl gerçekleşir?

Cevap: Sinir hücreleri uyarılabilen ve uyarıyı iletebilen hücrelerdir. Sinir hücrelerinin bu özellikleri elektriksel ve iyonik dinamiklerine bağlı olarak gözlenir.

Nöronlar dinlenme döneminde iken hücre zarının iç ve dış yüzeyi arasında, bir potansiyel farkı vardır. Buna zar dinlenim potansiyeli denir. Zar dinlenme dönemindeyken hücre içi her zaman negatifdir. Nöronlar uyarıldıklarında zar potansiyeli daha pozitif bir değer alır (depolarizasyon), uyarı kesildiğinde dinlenme potansiyeli değerine geri döner (repolarizasyon). Zar potansiyelinin dinlenme durumundan daha negatif bir değere ulaşmasına hiperpolarizasyon denir.

Zar dinlenme durumundayken hücre zarının iç ve dış yüzeyi arasında, hücre içi her zaman negatif olacak şekilde, yaklaşık 70 mili Volt'luk bir potansiyel farkı vardır. Bu durumun nedeni, eksi yüklü moleküllerin hücre içi yoğunluklarının hücre dışına göre daha yüksek olmasıdır.

İyonların hücre zarının iki tarafı arasında hareketi iyon kanalları aracılığıyla gerçekleşir. Hücrenin uyarılması ile birlikte, hücre zarında açılan kanallar pozitif yüklü iyonların hücre içine girmesini sağlar. Bu iyon hareketi zar potansiyelinde değişime neden olur; dinlenme zar potansiyel farkı azalarak 0'a yaklaşır.

Bir sinir hücresinde oluşan uyarının diğer hücreye aktarılması için, oluşan elektriksel sinyalin sinir hücresinin aksonu boyunca ilerlemesi gerekir. Oysaki uyarılma sonucu sinir hücrelerinin belli bir bölgesinde oluşan depolarizasyon dalgası hücre zarı boyunca ilerlerken azalarak söner. Bu elektrik sinyallerinin uzun mesafelerde eksilmeden ilerlemesi için aksiyon potansiyeli denilen daha büyük iyon hareketinin neden olduğu elektriksel yanıtın oluşması gerekir. Aksiyon potansiyeli, sinir hücresinin belirli bir eşik seviyesinin üzerinde uyarılması durumunda ortaya çıkan ve anlık olarak hücre zarının iç tarafının dışına göre 0'dan büyük pozitif bir değere ulaştığı özel bir depolarizasyon şeklidir. Bir kez oluştuğunda akson boyunca eksilmeden akson ucuna kadar ulaşır.

18. Bir hücrede aksiyon potansiyeli ile taşınan elektriksel sinyal diğer hücrelere nasıl iletilir?

Cevap: Aksonların uç bölgelerinde zarla çevrili kesecikler -uç düğmeleri- içinde nörotransmitter denilen

kimyasal haberci moleküller bulunur. Hücrenin bu molekülleri dışarıya salgılaması için hücre içine kalsiyum girişi gereklidir. Sinir hücresinde oluşan aksiyon potansiyeli akson ucuna kadar ulaştığında kalsiyum kanalları açılır ve aksonun ucundan hücre içine kalsiyum girişi olur. Hücre içine giren kalsiyum akson ucundaki keseciklerin hücre zarıyla birleşip içindeki kimyasal haberci molekülleri dışarı salmasına yol açar. Böylece, sinir aksonu boyunca aksiyon potansiyeli şeklinde elektriksel olarak iletilen sinyal, diğer hücreye kimyasal olarak aktarılmış olur.

19. Sinir hücreleri arasında haberleşme nasıl gerçekleşir?

Cevap: Sinir hücreleri arasındaki özel bağlantı bölgelerine sinaps (kavşak) denir. Sinir hücreleri arasında kimyasal haberleşme sinapsta gerçekleşir. Kimyasal sinapslarda ileti nörotransmitterler (kimyasal haberciler) ile sağlanır. Nöron boyunca iletilen elektriksel sinyal diğer nörona kimyasal olarak aktarılır. Bu nedenle sinirsel iletişim elektrokimyasal özellik taşır. Akson uçlarındaki kesecikler nörotransmitter hücrelerini içermektedir.

20. Sinaptik ileti nasıl olur?

Cevap: Gerçekte bir hücrenin üzerinde çok sayıda sinaptik bağlantı bulunmaktadır. Akson uçlarındaki kesecikler nörotransmitter moleküllerini içermektedir. Aksiyon potansiyeli akson sonlanmasına ulaştığında, kesecikler hücre zarına doğru harekete geçer ve nihayet zar ile bütünleşip açılarak içerdikleri molekülleri sinaptik aralığa boşaltırlar. Sinaptik aralıktaki moleküller sinaps sonrası zara bağlı reseptörlerle etkileşime girerek, bu alıcı hücrenin fonksiyonunu etkilerler.

21. Bir sinir hücresinde uyarının oluşması, iletimi ve diğer hücreye aktarımı sürecini iki sinir hücresi örneğinde sıralı olarak nasıl ifade edebiliriz?

Cevap:

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

SİNİR SİSTEMİNİN KİMYASAL ÖZELLİKLERİ

22. Akson uçlarından salınan kimyasal haberci moleküllere ne ad verilir?

Cevap: Akson uçlarından salınan kimyasal haberci moleküllere nörotransmitter denir.



23. Nörotransmitterler salınıncaya kadar nerede dururlar?

Cevap: Nörotransmitterler, salınıncaya kadar akson sonlamalarında kesecikler içinde dururlar.

24. Nörotransmitterler alıcı moleküller ile nasıl iletişime girer?

Cevap: Nörotransmitterler, sinaps öncesi zardan sinaptik aralığa salınır ve reseptör adını verdiğimiz nörotransmittere özgü alıcı moleküller ile etkileşime girer.

25. Reseptör alt tipleri nedir?

Cevap: Sinir sisteminde farklı moleküler yapıda nörotransmitterler vardır. Ayrıca, tek bir nörotransmitter için birden fazla reseptör çeşidi bulunmaktadır. Tek bir nörotransmittere ait farklı reseptör tiplerine, ilgili nörotransmitterin reseptör alt-tipleri denir.

26. Nörotransmittere verilen yanıtın ne olacağını hedef hücrede bulunan reseptör alt-tipleri belirler. Buna göre iki farklı reseptör alt-tipinin nörotransmittere olan yanıtı nasıl olabilir? Bir örnekle açıklayınız.

Cevap: Bazı durumlarda iki farklı reseptör alt-tipi, birbirine zıt etki gösterebilir ve buna bağlı olarak aynı nörotransmitterin iki farklı hücrede iki farklı yanıtı oluşabilir. Örneğin, dopamin adı verilen nörotransmitterin en az beş farklı reseptörü bulunur. Dopamin molekülleri D1 reseptörüne bağlandığında sinaps sonrası hücre uyarılırken, D2 reseptörüne bağlandığında sinaps sonrası hücre baskılanır.

27. Sinir sistemindeki kimyasal iletiminin anlaşılmasının ve kontrol edilmesinin güçlüğü neden kaynaklanmaktadır?

Cevap: Hem nörotransmitter hem de reseptör tiplerindeki çeşitlilik, sinir sistemindeki kimyasal iletiminin anlaşılması ve kontrol edilmesini zorlaştıran kompleks özelliğini ortaya koymaktadır.

28. Nörotransmitter tipleri nelerdir?

Cevap: Nörotransmitterler kimyasal yapılarına göre farklı gruplara ayrılırlar.

1. Glutamat
2. GABA
3. Asetilkolin
4. Dopamin
5. Serotonin
6. Norepinefrin

29. Glutamat ve GABA'nın işlevi nedir?

Cevap: Beyinde temel uyarıcı nörotransmitter glutamat, temel baskılayıcı nörotransmitter ise GABA'dır. Beyinde yaygın olarak bulunan her iki nörotransmitter de amino asit yapısındadır. Glutamat öğrenme ve hafızanın oluşması için gerekli bir nörotransmitterdir.

Glutamatın aksine GABA, merkezi sinir sisteminin temel baskılayıcı nörotransmitteridir. GABA uyku ve sakinleşme için gerekli bir nörotransmitterdir.

Glutamat ile GABA arasındaki denge, merkezi sinir sistemimizin sağlıklı işleyişi için önemlidir.

30. Asetilkolin'in işlevi nedir?

Cevap: Asetilkolin ilk keşfedilen nörotransmitterdir. Sinir sisteminin birçok bölgesinden salınır. Merkezi sinir sistemin de bazı nöronlar, iskelet kasını uyan motor nöronlar, otonom sinir sisteminin parasempatik nöronları asetilkolin salgılar. Asetilkolinin reseptörlerinin alt-tipleri organlara göre farklılık gösterir. Merkezi sinir sisteminde, asetilkolin hareket ve bellek için önemli olan sinirsel devrelerin işleyişi için gereklidir. Asetilkolinin etkisini engelleyen ve merkezi sinir sistemine geçebilen kimyasallar hafıza oluşumunu engeller. Asetilkolin sağlayan nöronların eksikliği ile alzheimer arasında ilişki bulunmuştur.

31. Dopamin, serotonin, adrenalin ve norepinefrinin işlevi ve eksikliğinde oluşan olgular nelerdir?

Cevap: Dopamin, serotonin, adrenalin ve noradrenalin amin yapısında nörotransmitterlerdir. Beyin sapında bulunan nöronlar tarafından salgılanır.

Amin yapısındaki bu nörotransmitterler merkezi sinir sisteminde yaygın etkilere sahiptir.

Norepinefrin nörotransmitterin işlevi uyku-uyanıklık durumu ve dikkat olup eksikliğinde depresyon, dikkat eksikliği hiperaktivite bozukluğu gibi olgulara neden olmaktadır.

Dopaminin işlevi motivasyon, hareket, öğrenme, ödül olup eksikliğinde Parkinson, dopamin aktivitesinde artış olduğunda da şizofreni oluşmaktadır.

Serotonin duygu-durum, iştah, uykuyu düzenleyen bir nörotransmitterdir. Serotonin seviyesindeki düşüş depresyon ve saldırganlık ile ilişkilendirilmiştir.

SİNİR SİSTEMİNİN YAPISAL VE İŞLEVSEL ÖZELLİKLERİ

32. Sinir sisteminin temel yapıları nelerdir?

Cevap: Sinir sisteminin temel yapıları; omurilik ve beyin sapıdır. Sinir sistemini oluşturan yapılar belirli işlevleri gerçekleştirmek için birbirleriyle bağlantılı çalışır.

33. Sinir sisteminin temel yapılarından omuriliğin yapısal ve işlevsel özellikleri nelerdir?

Cevap: Omuriliğin önemli işlevlerinden biri, duysal ve motor sinyalleri ileten sinirler için geçiş yolu oluşturmaktır. Omuriliğin ortasında, merkez kanalın etrafında sinir hücrelerinin gövdesi bulunur. Bu alana gri cevher adı verilir. Gri cevher dışında yer alan sinir uzantılarından oluşan bölgeye beyaz cevher denir. Beyaz cevherde beyin farklı bölgelerinden omuriliğe inen motor yollar ve omurilikten beyin farklı bölgelerine çıkan duysal yollar vardır. Bu yolları oluşturan aksonların çoğu miyelinli olduğu için gri cevherin çevresi beyaz görünüme sahiptir. Omurilik refleksleri duysal ve motor sistem arasında etkileşimin gerçekleştiği en alt basamağı yansıtır.

34. Beyin sapı nerede bulunur ve hangi bölümlerden oluşur?

Cevap: Beyin sapı omuriliğin devamında yer alıp arka ve orta beyinden oluşur. Beyin sapı; omurilik, serebellum



ve ön beyin bölgeleri arasında geçişlerin ve kritik bağlantıların olduğu beyin bölgesidir. Omurilikteki benzer şekilde, beyin sapı düzeyinde de kafa sinirleri olarak adlandırılan 12 çift duysal (somatik veya visseral) ve motor (somatik veya otonom) sinyalleri taşıyan sinirler mevcuttur.

Cevap: Beyin sapında asetilkolin, dopamin, serotonin ve norepinefrin nörotransmitterleri salgılayan özelleşmiş çekirdekler vardır. Bu çekirdeklerden kaynaklanan lifler, üst beyin bölgelerine, beyincik ve omuriliğe giderek bu bölgelerin işlevlerini kontrol eder. Örneğin serotonin salgılayan çekirdekten kaynaklanarak omuriliğe ulaşan lifler ağrı kontrolüne katılır; üst beyin bölgelerine ulaşan lifler ise uykunun gerçekleşmesine aracılık eder.

35. Beyin sapının temel işlevleri nelerdir?

Cevap:

- Solunum ve dolaşım fonksiyonlarının kontrolü
- Göz hareketlerinin kontrolü
- Görsel ya da işitsel reflekslerin bütünleştirilmesi
- Yutma, öksürme, çiğneme, esneme, hapsirme, kusma, göz kırpması gibi istemli ya da refleks hareketlerin- koordinasyonu
- Uyku-uyanıklık ve dikkatin kontrolü
- Ağrı kontrolü
- Diğer merkezi sinir sistemi bölgeleriyle (korteks, serebellum, bazal ganglionlar) olan bağlantıları sayesinde kasların gerginliği, vücut pozisyonu, denge ve hareketlerin kontrolü

36. Hipotalamusun işlevleri nelerdir?

Cevap: Ön beyin bölgesinde talamusun altında bulunan hipotalamusun beyin sapı yapılarıyla yoğun etkileşimi bulunur. Hipotalamus aynı zamanda hormon salgılayan ana bez olan hipofiz bezi ile anatomik olarak bağlantılıdır. Hipotalamus, işlevsel açıdan özelleşmiş çok sayıda çekirdekten oluşmuştur. En iyi tanımlanan işlevleri arasında; otonom sinir sisteminin, vücut ısısının, vücut sıvı dengesinin ve biyolojik saatin kontrolü sayılabilir. Bu yönüyle hipotalamus, beyin ile çevresel sistemler arasında bağlantıları kuran ve vücudun iç dengesinin korunmasına katkı sağlayan merkezi bir beyin bölgesidir. Hipotalamusun, diğer beyin bölgeleriyle yaptıkları bağlantılar sayesinde; yeme, içme, cinsel davranışlar, korku ve öfke tepkileri gibi davranışların ifadesinde etkin bir rolü bulunmaktadır.

37. Hipotalamus ile ilişkili çevresel sistemlerden hipofiz bezi ve önemi nedir?

Cevap: Hipofiz ön ve arka lobdan oluşmuş hormon salgılayan bir bezdir. Hormonlar kana karıştıktan sonra hedef organları oluşturan hücrelerin yüzeyinde bulunan kendi reseptörlerine bağlanarak hücrelerin etkinliğini kontrol eder.

38. Hipotalamus- hipofiz sistemi nedir?

Cevap: Hipotalamus hipofiz bezine bir sapla bağlantılıdır. Hipofizin arka lobundan hipotalamus hormonları salgılanırken, ön lobundan hipofiz hormonları

yine hipotalamusun kontrolünde salgılanır. Ön hipofiz lobundan salgılanan hormonlar büyüme, süt yapımı, troid hormonlarının salgısının kontrolü, cinsiyet hormonlarının salgılanması ve adrenal bez kabuğundan kortizol salgısının uyarılmasını sağlar.

Hipotalamus başka bir hormon olan melatoninin salgısını da kontrol eder.

Hipotalamus hormon sisteminin işleyişini kontrol eder.

39. Hormon nedir?

Bir salgı bezi tarafından kana salgılanan kimyasal haberci moleküllere hormon adı verilir.

40. Otonom sinir sistemi ve bedenimize olan etkileri nelerdir?

Cevap: Otonom sinir sistemi, çevresel sinir sisteminin bir bölümüdür. Hipotalamus otonom sinir sisteminin işleyişini etkiler. Kalp kası, damar çeperinde bulunan düz kaslar, organlara ait düz kaslar ve salgı bezleri sinir sisteminin istemsiz çalışan bir bölümü tarafından kontrol edilir. Bu sisteme otonom sinir sistemi denir. Otonom sinir sistemi sempatik ve parasempatik olmak üzere ikiye ayrılır. Genel olarak her bir hedef organ, işleyişleri açısından birbirine zıt etki gösteren hem sempatik hem parasempatik sinirler tarafından uyarılır. Korku, kavga, kaçma durumlarında sempatik sinirlerin etkinliği artarak hedef organ kalp ise kalp atışı artar. Buna karşın parasempatik sistem dinlenme durumunda aktif olur ve kalp atışı düşer.

41. Talamusun işlevi nedir?

Cevap: Talamus; kendisine ulaşan sinirleri işleyerek beyin kabuğuna aktaran bir yapıdır. Talamus, hipotalamus gibi orta hatta bulunan çok çekirdekli bir beyin bölgesidir. Talamusun çekirdekleri, duysal, motor, duygusal ve bilişsel işlevlerle ilgili beyin bölgelerinden gelen bilgiyi işler, bütünleştirir ve beyin kabuğuna aktarır.

42. Duygular ve hafıza ile ilgili sinirsel devrelerin oluşturduğu limbik sistem nedir ve rolleri nelerdir?

Cevap: Amigdala ve hipokampus limbik sistemin önemli yapılarındandır. Limbik sistem beyin yarım kürelerinin iç yanında korpus kallasum ve hipokampusu çevreleyen beyin kabuğu, hipokampus, amigdala, hipotalamus ve bağlantılarından oluşan anatomik bir devredir. Limbik sistem, duyguların oluşumu, motor ya da otonom sinir sistem aracılığıyla dışa vurumu, ilişkili hafızaların biçimlenişi, güdülenme gibi beyin işlevlerinden sorumludur.

43. Amigdala hangi süreçlerle ilgilidir?

Cevap: Amigdala, duygusal süreçlerle yakından ilişkili bir beyin bölgesidir. Koku, işitme ve görme duyuları belirgin olmak üzere, tüm duysal sistemden direkt ve dolaylı girdiler alır. Amigdala özellikle korku ile ilgili algısal, öğrenme ve motor yansıtma süreçlerinde etkindir.

44. Hipokampusun işlevi nedir?

Hipokampusun en önemli işlevi belleğin pekiştirilmesi ya da kısa süreli belleğin uzun süreli belleğe dönüşümünün sağlanmasıdır. Hipokampus yaşanan olaylar ve gerçeklerle



ilgili ifade edilebilen bildirimsel (dekleratif) belleğin oluşumuna katkıda bulunur.

45. Hareketlerin düzenlenişine katılan beyin kabuğu dışındaki yapılar nelerdir?

Cevap: Hareketlerin düzenlenişine katılan beyin kabuğu dışındaki yapılar; serebellum (beyincik) ve bazal ganliyonlardır.

46. Beyinciğin görevleri nelerdir?

Cevap: Beyinciğin (serebellumun), dengenin sağlanması ve göz hareketlerinin kontrolünde önemli bir rolü vardır. Ayrıca, beyin kabuğu tarafından yapılması planlanan hareketle gerçekleştirilen hareket arasında hataları saptayıp hareketin hız, sınır ve kuvvet yönünden kontrolünü sağlar. Beyincik, tekrarlayan hareketlerin öğrenilmesinde de etkin bir bölgedir.

47. Bazal ganliyonları oluşturan yapılar nelerdir?

Cevap: Bazal ganliyonlar 4 ana yapıdan oluşmuştur:

1. Striatum
2. Pallidum
3. Subtalamus
4. Substantia nigra

48. Bazal ganliyonlar nerede bulunur, işlevi nedir?

Cevap: Striatum ve pallidum ön beyinde yer alırken subtalamus ve substantia nigra beyin sapının en üst kısmında yer alır. Bazal ganliyonlar hareketin planlanması ve programlanmasında beyin kabuğu faaliyetlerine yardımcı bir sistem olarak çalışır.

49. Beyin kabuğunun işlevleri nelerdir?

Cevap: Beyin kabuğu (korteks) insanda en gelişmiş beyin bölgesidir. İşlevsel olarak duysal, motor ve ilişkilendirme (asosiasyon) korteksi olarak ayrılır. Duysal sinyaller önce birincil kortekse gelir sonra ikinci duysal kortekste ilgili duyu ile ilişkili özellikler işlenir. Bu sıralama motor kortekste tersinden işler. İkincil motor korteks hareketin planlanması aşamasında etkinken, birincil motor korteksten kas hareketlerine yol açacak sinyaller çıkar. (Asosiasyon) İlişkilendirme alanları ise duysal sistem, motor sistem ve limbik sistem etkileşiminin en üst seviyesini oluşturur. Beyin kabuğunun ilişkilendirme alanlarındaki hasarlar, hasarın bölgesine göre algısal ve bilişsel işlevlerde kayıplara yol açabilir.

50. Beyin kabuğunun yapısı nasıldır?

Cevap: Beyin kabuğu insanda oldukça kıvrımlı bir yapıya sahiptir. Beyin kabuğunun kıvrımlarını oluşturan girintilere sulkus, çıkıntılara ise girus adı verilir. Beyin kabuğu derin sulkuslarla frontal, pariyetal, oksipital ve temporal olmak üzere 4 ana loba ayrılmıştır.

Frontal lobda motor, ön motor ve ön ilişkilendirme korteksi bulunur. Frontal lobun en arka girusu (çıkıntısı) birincil motor korteksidir. Birincil motor alanlar, kaslara giden komutların çıkış bölgesidir. Motor korteksten kaynaklanan uyarılar ya direkt olarak kasları uyaran nöronlara ya da beyin sapı ve ön beyinde bulunan hareketle ilgili çekirdeklere giderler. Motor kortekste vücudun temsili

haritası vardır. Motor kortekste belli 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. Motor korteksin hemen önünde yer alan ön-motor alanlar, hareketin planlanması aşamasında aktif olan, istemli hareket kalıplarının oluşturulduğu korteks bölgeleridir.

Ön (anterior) ilişkilendirme alanı frontal lobun en ön kısmında motor ve ön motor korteksin önünde yer alır. Bu bölgeye prefrontal korteks adı verilir. Prefrontal ilişkilendirme alanının işlevleri; yargılama, uygun davranışsal yanıtların seçimi, işleyen bellek ve geleceğe yönelik planlamadır.

Pariyetal, oksipital ve temporal loblarda duysal ve ilişkilendirme alanları bulunur. Duysal alanlar içinde, görme korteksi oksipital lobda, işitme korteksi temporal lobda, somatik ve tatla ilgili somatik-duysal korteks ise pariyetal lobda yer alır.



BİLİŞSEL PSİKOLOJİNİN DOĞASI

1. Bilişsel psikoloji tanımlayınız?

Bilişsel psikoloji, biliş kavramının bilimsel olarak incelendiği psikolojinin bir alt dalıdır

2. Bilişsel psikoloji işbirliği yaptığı alanlar hangileridir?

Cevap: Yapay zekâ, bilişsel bilimler, bilgisayar bilimleri, görme bilimleri, felsefe, antropoloji, biyoloji, fizik ve nörobilimler.

3. Bilişsel psikoloji ile ilgili kavramlar ilk ne zaman yayınlanmıştır?

Cevap: Bilişsel psikoloji ile ilgili kavramlar 1967 yılında Ulric Neisser tarafından yazılan "Bilişsel Psikoloji" başlıklı bir kitabın yayımlanmasıyla resmen başlamıştır.

4. Bilişsel psikoloji ile ilgili deneysel çalışmalar ilk ne zaman başlamıştır?

Cevap: Gözlem ve deneye dayanan ilk çalışmalar Wilhelm Wundt'un 1879 yılında Almanya'nın Leipzig şehrinde ilk deneysel psikoloji laboratuvarını kurması ile başlar.

5. Zihin mekanizmalarını ilk defa kim incelemiştir?

Cevap: William James zihin mekanizmalarını işlevsel açıdan incelemiştir

6. Bilişsel psikolojinin ortaya çıkmasında önemli rol oynayan gelişmeler nelerdir?

Cevap: Bilgi teorisi (Shannon 1948)

Dil teorisi(Chomsky, 1959 ve 1965)

Kısa süreli bellekte 7 ± 2 kümeleme kavramı (Miller, 1956)

Kavram oluşturma modeli (Bruner ve ark 1956.)

Genel problem çözme modeli (Newell ve Simon, 1972)

Yapay zekâ çalışmaları

ALGI

7. Duyum ve algı nedir?

Cevap: Duyum ve algı uyaranların (bilgi) dış dünyadan alınması, beyine taşınması, beyinde işlenmesi, yorumlanması ve bir karar verilmesi süreçlerini içermektedir.

8. Algısal sistemlerin temel işlevi nedir?

Cevap: Algısal sistemlerin temel işlevi, hareket sisteminin ürettiği davranışlara gereken duysal bilgiyi sağlamaktır.

9. Duyum nedir?

Cevap: Duyum içinde bulunan bir ortamdan uyaranların içerdiği bilginin ilgili duyu sistemi tarafından yakalanarak sistem içine alınması ve beyindeki ileri fizyolojik merkezlere iletilmesi süreçlerini kapsamaktadır.

10. Algı nedir?

Cevap: Algı uyaranların taşıdığı bu bilginin analiz edilmesi, tanınması, yorumlanması ve organize edilmesini kapsayan süreçlerdir.

11. Görmenin temel işlevi nedir?

Cevap: Görmenin temel işlevi çevremizdeki objelerle ilgili olarak ne, nerede ve nasıl sorularına yanıt bulmaktır.

12. Göz ile beyin arasında temel uyumsuzluklar hangileridir?

Cevap: Göz ile beyin arasında temel uyumsuzluklar iki tanedir. Bunlardan biri dış dünya gözde iki boyutlu (2D) beyinde ise üç boyutlu (3D) temsil edilir. Beyin gözden gelen iki boyutlu bilgiyi bazı ipuçlarını kullanarak üç boyutlu hâle dönüştürerek derinlik algısını meydana getirmektedir. Bir diğeri ise gözün yapısından dolayı optik ilkelerle çalışmasından kaynaklanmaktadır. Uyarının gözdeki görüntüsü retinada ters olarak temsil edilir. Fakat biz dünyayı düz olarak algılarız. Bu problemlerden ilki "2D-3D" problemi olarak ve ikincisi de "ters problem" olarak adlandırılmaktadır.

13. Renk Görme nasıl gerçekleşmektedir?

Cevap: Görme spektrumu elektromanyetik spektrum içinde çok küçük bir alanı kapsar. Bununla birlikte, insan evreni algılarken ve farklı görsel alanlarda faaliyetlerde bulunurken geniş bir yelpazede esnekliklere sahiptir. Bu esnekliklerden biri milyonlarca rengi birbirinden ayırmayı sağlayan renk görmedir. Renk algısı, genel olarak fiziksel, fizyolojik ve algısal olarak üç farklı seviyede incelenir. Uyarı ile ilgili özellikleri fiziksel boyutu, alıcı hücreler ve diğer anatomik yapılarıdaki işlemler fizyolojik boyutu ve renk tanıma, isimlendirme ve sınıflandırma gibi işlemler algısal boyutu oluşturmaktadır.

14. Derinlik algısı nasıl oluşmaktadır?

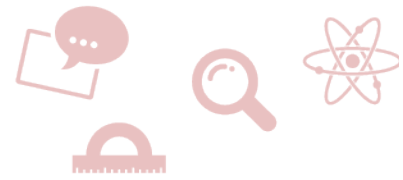
Cevap: Retinadaki iki boyutlu görüntü uzaklıkla ilgili yapılan çıkarımlar ya da ipuçları ile beyinde üç boyutlu olarak algılanmaktadır. Bu işlem tek göze bağlı (monoküler) ve iki göze bağlı (binoküler) derinlik algısı ipuçları ile yapılmaktadır. Tek göze bağlı ipuçları, bir görüntüye tek gözle bakıldığı zaman var olan derinlik algısı ipuçlarını içermektedir. Bunlardan biri göz kaslarının hareket etmesiyle göz merceğinin şeklinin değiştirildiği akomodasyondur. Bunun dışındakiler resimsel ipuçlarıdır. Bunlara resimsel ipuçları denilmesinin nedeni ressamların bu yöntemleri iki boyutlu düzlemde derinlik algısını yaratmak için kullanmalarıdır.

15. Algısal işlemler ilk defa kimler tarafından ortaya atılmıştır?

Cevap: Algısal işlemler 20. Yüzyılın başında Gestalt psikologları tarafından ortaya atılmıştır.

16. Algısal işlemler temel işlevi nelerdir?

Cevap: Algısal işlemler bazı ilkeler çerçevesinde çevrenin nasıl anlamlı hâle getirildiğini açıklamaktadır. Özellikle biçim algısının da temellerini oluşturan bu ilkeler objeler arası ve obje ile zeminin ayırmada önemli rol oynarlar. Çevremizdeki objeler arasındaki ilişkilerin belirsiz olduğu durumda en basit ve en istikrarlı düzenlemelerin yapılarak algısal organizasyonun sağlandığı öne sürülmektedir. Bu nedenle bu ilkeler algısal organizasyon ilkeleri olarak da bilinirler.



17. İşitme sisteminin organı kulağın bölümleri nelerdir?

Cevap: İnsan kulağı dış, orta ve iç kulak olmak üzere üç kısma ayrılmaktadır

18. Ses nasıl oluşmaktadır?

Cevap: İşitmenin uyararı olan ses bir titreşim kaynağının havadaki molekülleri hareket ettirmesi sonucunda oluşmaktadır.

19. İşitme sistemini açıklayan yer kuramının genel özellikleri nelerdir?

Cevap: yer kuramı, farklı perdeden olan seslerin farklı nöron setlerinde sinirsel ileti oluşturduğunu ve bunun sonucunda da işitme siniri içinde farklı fiberleri uyardığını ileri sürmektedir. Bu kuram başlar zarının geneline uyarı ve çok düşük perdeden olan seslerin algılanmasını açıklamakta yetersiz kalır çünkü düşük perdeden sesler düşük frekans formunda olduğundan işitme siniri ses dalgasının tepe yaptığı durumlarda senkronize bir şekilde tepki verir.

20. Koku Algısının genel özellikleri nelerdir?

Cevap: Koku duyusu görme ve işitme ile beraber en eski duylardan biri olup en basit tek hücreli organizmalarda bile bulunmaktadır. Koku algısı maddedeki moleküllerin burundaki koku alıcı hücrelerine ulaşmasıyla başlamaktadır. Bin adetinin üzerinde değişik türde koku hücreleri bulunur. Bunların her biri özelleşmiş olup koku spektrumundaki farklı kokulara tepki vererek sinirsel sinyalleri oluştururlar. Bu sinyaller daha sonra beyindeki ilgili koku merkezine iletilerek koku algısı ve belli bir kokunun tanınması sağlanmaktadır

21. Tat Algısı nasıl oluşmaktadır?

Cevap: Tat algısı konusunda belirsizlikler bulunmakla birlikte bir dizi nöronun belli bir tat kategorisini kodladığı hipotezi ile farklı nöron gruplarının belirli bileşenlerinin meydana getirdiği aktiviteler sonucu tat algısının meydana geldiği önermeleri üzerinde durulmaktadır

22. Dokunmanın genel özellikleri nelerdir?

Cevap: Derideki çeşitli alıcı hücreler, deriye ait duyumlar olarak adlandırılan basınç, ısı, dokunma ve ağrı ile ilgili duyları ortaya çıkarırlar. Bu duyları meydana getiren alıcı hücreler deride farklı seviyede bulunur ve eşit olmayan bir dağılım gösterirler. Örneğin, parmak uçları diğer bölgelere göre çok daha fazla dokunma alıcı hücrelerine sahiptir. Bundan dolayı parmak uçları beden diğer bölümlerine göre dokunmaya daha duyarlıdır. Dokunma sistemi obje algısı açısından da önemlidir. Görme engelliler ve ışığın olmadığı karanlık ortamda bulunan bireyler objeleri dokunarak tanırlar.

23. Haptik algı nedir?

Cevap: Ellerin temas yoluyla üç boyutlu bir objeyi tanıma işlemine haptik algı denir.

DİKKAT

24. Dikkat nedir?

Cevap: Dikkat, bilgi işlem sırasında zihinsel kaynakların kullanılması olarak kısaca tanımlanmaktadır

25. Dikkat türleri nelerdir?

Cevap: Kaynakların belirli bir uyarana ayrılmasına seçici dikkat ve birden fazla uyarana yönlendirilmesine ise bölünmüş dikkat denir.

26. Seçici Dikkatin genel özellikleri nelerdir?

Cevap: Seçici dikkat işitsel ve görsel olarak iki algı açısından ele alınır. İşitsel Dikkat; kalabalık bir ortamdaki (örn. mezuniyet partisi) sohbet sırasında çevredeki diğer konuşulanlara dikkat edilememesidir. İstenmeyen konuşmalara kulak kapatılamaz. Bundan dolayı önemli olan bilgiler seçilirken diğerleri elenir. Görsel Dikkat; Zihinsel kaynaklar belli görsel alan içinde belli bölgeye yönlendirilmekte ve oradaki uyarılar seçici dikkat mekanizmaları ile algısal işleme alınmaktadır.

27. Bölünmüş Dikkatin genel özellikleri nelerdir?

Cevap: Bazen yiyecek yemek ve televizyon seyretmek gibi iki görev eş zamanlı kolaylıkla yapılmaktadır. Ancak bazen iki görevi eş zamanlı olarak yerine getirmek görevlerden birinin performansını etkilemektedir. Örneğin araç kullanırken telefonla konuşmak araç sürme performansını olumsuz yönde etkilemektedir. Görevlerin benzerliği, zorluğu (daha çok bilişsel kaynak gerektirmesi) çift görev performansını olumsuz yönde etkilemektedir.

BELLEK

28. Bellek nedir?

Cevap: Bellek, geçmiş ile ilgili bilgilerin hatırd tutulması becerisidir, bellek bilginin kodlanması, depolanması ve hatırlanması süreçlerini kapsar.

29. Bellek türleri nelerdir?

Cevap: Bellekte üçlü sistem yaklaşıma göre üç farklı bellek depolama vardır. Üçlü bellek sistemi duysal, kısa süreli ve uzun süreli bellek olmak üzere üç bellek sistemini içermektedir.

30. Bilgiyi hatırlamanın en önemli unsurları nelerdir?

Cevap: Hatırlanan bilginin ne kadar iyi hatırlanıp hatırlanmadığı o bilginin en başında nasıl algılandığı, işlendiği ve anlamlandırıldığı ile ilgilidir. Bilgi işlem düzeyi zihinsel olarak bilginin nasıl analiz edildiğine vurgu yapar. Bilginin kodlandığındaki bilgi işlem miktarı o bilginin sonradan ne kadar hatırlanacağı ile doğrudan ilişkilidir. Bu yaklaşıma göre bilginin kodlanması sırasında derinlemesine anlamsal analizi, o bilginin hatırlanmasında çok kritik bir rol oynamaktadır.

31. Silinme kuramı unutmayı nasıl açıklamaktadır?

Cevap: Silinme kuramı (decay theory) belleğin sabit bir oranda zaman içinde zayıflamasını açıklamaktadır. Bir başka deyişle kullanılmayan bellek unutulmaktadır. Bu kuramda yeni bir bilgi öğrenildiğinde beyindeki fiziksel değişikliklere karşılık gelen bellek izlerinin zaman içinde zayıflamaktadır. Bunun sonucunda da bu bellek izlerinin temsil etmiş olduğu bellek zaman içinde unutulmaktadır.



ZİHİNSEL TEMSİL

32. Zihinsel Temsil nedir?

Cevap: Yeni kazanılan bilginin beyinde depolanmış olan bilgilerle nasıl ilişkiye girdiği ve nasıl sembolize edildiğidir. Bir şeyin yokluğunda sembol veya işaretler ile o şeyin sunulmasına temsil denilmektedir. Dış temsiller fiziki temsiller olarak da ifade edilen resim, fotoğraf, yazılar, saat, harita ve bunlar gibi şeylerdir.

33. Zihinsel temsillerin işlevleri nelerdir?

Cevap: Zihinsel temsiller, dış temsiller gibi benzer amaçlara hizmet ederler. Bunlar şeylerin bulunmadığı durumlarda manipüle, inceleme ve tanımlama yolu sağlamaktadırlar. Zihinsel temsiller algısal süreçler vasıtasıyla oluşturulur ve bilişsel süreçler arasında değiş tokuşa tabi tutulurlar. Zihinsel temsilleri bir anlamda düşüncenin parası olarak da düşünebilirsiniz.

34. Bağlantıcılık bakış açısı zihinsel temsili nasıl açıklamaktadır?

Cevap: Bağlantıcılık bakış açılarının bilişsel psikoloji içinde yer alması ile üçüncü tür temsil önerilmektedir. Buna göre belli bir yerde sınırlanmış semboller yerine ağ içinde aktivasyon örüntüsüne göre yayılmış zihinsel temsillerden söz edilmektedir.

35. Kavram nedir işlevleri nelerdir?

Cevap: Kavram, ortak özellikleri paylaşan insan, olay veya objelerin sınıflandırılmasıdır. Örneğin; "oto tamircileri" veya "zeki insanlar". Kavramlar aracılığıyla daha karmaşık olan olgular basitleştirilir. Bu nedenle olguların kullanımı kavramla vasıtasıyla kolaylaşmaktadır. Yine, kavramlar aracılığı ile yeni karşılaşılan bir obje eski deneyimlere göre sınıflanır. Günün sonunda kavramlar bir düşünce ünitesi olarak davranışları etkilemektedir. Etrafımızdaki birçok obje belirsizlikler taşımakta ve bu yüzden tanımlanmaları zorlaşmaktadır. Örneğin, fincan gibi bir kavram ele alındığında "fincanı" kesin özellikleriyle tanımlamak güçtür çünkü çok farklı fincan şekilleri bulunduğundan tam anlamıyla doğrudan kıyaslama yapılamaz.

DÜŞÜNME, AKIL YÜRÜTME VE PROBLEM ÇÖZME KARAR VERME

36. Düşünme nedir?

Cevap: Düşünce bir anlamda zihnimizin içimizdeki dili olarak düşünülebilir. Düşünce birkaç farklı zihinsel faaliyet içerdiği ifade edilmektedir. Zihnimizde işittiğimiz veya söylediğimiz sözel cümleler düşüncenin bir modunu oluşturur.

37. Akıl yürütme nedir?

Cevap: Akıl yürütme deneme yanılma durumlarında zaman kaybettirici ve tehlikeli durumlara karşı koruma veya tasarruf sağlamaktadır. Birçok zaman insanlar önce problemi zihinlerinde çözer ve sonradan dış dünyada onu uygulamaya geçirmektedirler.

38. Akıl yürütme türlerinin yazınız?

Cevap: Problem çözme öncesinde iki temel akıl yürütme kullanılmaktadır. Bunlar tümevarım ve tümdengelim akıl yürütmeleridir.

39. Problem çözme nedir?

Cevap: Problem çözme eldeki durumun arzu edilen duruma veya hedefe dönüştürülmesidir. Problem çözme zihnimizde (cümle kurmak) veya çevre ile etkileşim sonucu (arayayla havaalanına gitmek) meydana gelir. Eğer hedefe ulaşmak için strateji belirlenmişse problem çözme gerekmez. Strateji önceden veya hedefe ulaşılırken belirlenebilir.

40. Karar verme süreçlerinin temel yaklaşımlar hangileridir?

Cevap: Karar verme süreçlerinin analizi ile ilgili olarak üç temel yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar normatif, betimsel ve tavsiye eden yaklaşımlardır.

41. Normatif Karar verme yaklaşımının özellikleri nelerdir?

Cevap: Normatif yaklaşım rasyonel karar verme varsayımına dayanmaktadır. Eğer bir kişi normatif karar verici ise bu kişi daha önceden tam ve kesin olarak tanımlanmış ve rasyonel davranışın kesin aksiyomlarına uyan davranış tercihlerine sahiptir. Bu anlayış rasyonel tercih kuramı olarak adlandırılır ve her şeyden önce ampirik gözlemden ziyade düşünce ve değerlendirmelere dayanmaktadır. Normatif model kişisel yararın maksimize edilmesini öngörmektedir. Eldeki veriler çerçevesinde en uygun ve rasyonel karar verilmektedir. Bu yaklaşım akılcı davranmayı ve bütün uygun kanıtları ve verileri doğru bir şekilde hesaba almayı varsayar.

42. Betimleyici Karar verme yaklaşımının özellikleri nelerdir?

Cevap: Betimleyici yaklaşım ampirik gözleme dayanmaktadır. Bu yaklaşım tercih davranışının deneysel olarak incelenmesini öngörmektedir. Bu yaklaşımdaki en önemli unsur karar verme ortam veya durumlarında davranışlarımızın psikolojik faktörlerle etkileşim içinde olduğudur.

43. Karar verme süreçlerinin temel yaklaşımlar hangileridir?

Cevap: Karar verme süreçlerinin analizi ile ilgili olarak üç temel yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar normatif, betimsel ve tavsiye eden yaklaşımlardır

44. Tümevarım nedir?

Cevap: Tümevarım akıl yürütmede özel bulgulardan başlanır ve bulgulara dayanılarak genel ilkeler geliştirilir. Tümevarım kesinlik içermemektedir.

45. Tümdengelim nedir?

Cevap: Tümdengelim yukarıdan aşağıya bir bilişsel süreçtir. Akıl yürütme işlemi en üsten bir başka deyişle, genel ilkelerden başlatılır ve belirli bir durumla ilgili olarak sonuç çıkartılır. Tümdengelim tümevarıma göre



daha güçlü bir akıl yürütmedir. Eğer öncül önermeler doğru ise sonucun yanlış olma olasılığı yoktur.

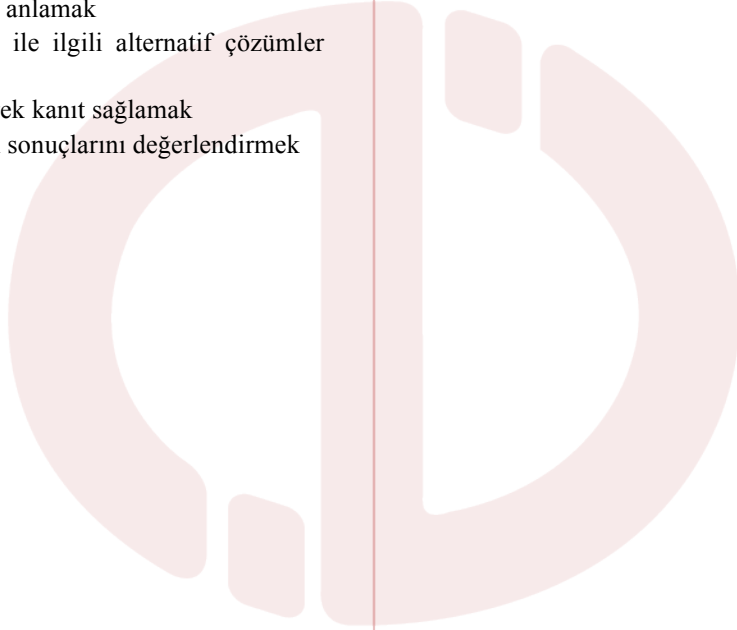
46. Problem çözmede bilgi işlem yaklaşımı özellikleri nelerdir?

Cevap: Problem çözmede bilgi işlem yaklaşımı, problem çözme sırasında uzun süreli belleğin etkili hâle getirilerek çözümle ilgili bilgilerin erişilebilir olmasına işaret eder. Erişilen bilgiler problemin mevcut yapılandırılmasına göre anlamlandırılır. Problem bellekten erişilebilen bilgilerin yeni bir çözümün algılanmasına izin veremeyeceği şekilde temsil edilirse o zaman problemin çözümünde engel oluşur ve bunun üstesinden ancak temsil değişirse gelinebilir. Kavrama, problemi çözmek için yeterli bilginin geri getirilmesi ve engelin üstesinden gelme sonucudur.

47. Problem çözmenin aşamaları nelerdir?

Cevap:

- Problemin doğasını anlamak
- Problemin çözümü ile ilgili alternatif çözümler üretmek
- Çözümleri test ederek kanıt sağlamak
- Uygulanan testlerin sonuçlarını değerlendirmek





SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ

1. Sosyal psikoloji nasıl bir bilim dalıdır?

Cevap: Hayatın insana dair her yönü hakkında söyleyecek sözü olan çok geniş ve zengin bir bilim dalıdır. Klinik psikoloji, psikolojik sorunları olan insanları anlamak ve tedavi etmek maksadını taşır. Sosyal psikoloji ise daha genel olarak "normal" insanı anlamak arzusundadır.

2. Sosyal psikolojinin ne zamandan beri akademik bir disiplin olarak kabul görmektedir?

Cevap: Sosyal psikoloji 19. yüzyılın sonlarından beri akademik bir disiplin olarak kabul görmektedir.

3. Sosyal psikoloji alanının 1930 ve 40'lı yıllardan itibaren yaygınlaşmasını etkileyen en önemli olaylardan biri nedir?

Cevap: Hitler Almanya'sından kaçan çok sayıda sosyal psikologun 1930 ve 40'lı yıllarda Amerika'ya yerleşip buradaki üniversitelerde başarılı çalışmalarda bulunması oldu. Keza Avrupa'yı kasıp kavuran Nazizm ve Faşizm akımlarının psikolojik kökenlerini anlama arzusu ve İkinci Dünya Savaşı'nın gerekleri bu dönemde alanın sorduğu sorular üzerinde etkili oldu.

4. Sosyal Psikolojinin iki temel ilkesi nelerdir?

Cevap: Birincisi, insanların dünyayı olduğu gibi değil, kendi oldukları gibi gördükleridir. İkincisi ise sosyal etkinin çok yaygın ve güçlü olduğudur. Başka bir deyişle neredeyse her duygu, düşünce ve davranışımızda başka insanların izi vardır.

5. Sosyal psikologlara göre eylemlerimizin psikolojik kökenlerinde hangi güdüler bulunmaktadır?

Cevap: 3 güdüden bir ya da bir kaçısı bulunmaktadır. Bu üç güdü şunlardır:

1. Hayatımız üzerinde hâkimiyet sahibi olmak.
2. Sevmek, sevilmek, ait olmak.
3. Benliğimizi değerli görmek.

SOSYAL BİLİŞ

6. Sosyal biliş hangi bilim dalının alt dalıdır ve neyi araştırır?

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

7. Ortalamanın üstünde etkisi nedir?

Cevap: Araştırmalar insanların çoğunluğunun kendilerini okul başarısı, iş performansı, zekâ, popülerlik, sportiflik, liderlik, araba sürme becerisi ve daha pek çok konuda "ortalamanın üstünde" gördüğünü belgelemektedir. Buna "ortalamanın üstünde etkisi" denilmektedir. Çoğunluğun ortalamanın üstünde olması istatistiki açıdan mümkün olmadığından, bu olgu benliğimizi değerli görme ihtiyacımızın bir uzantısı olarak görülür.

8. Bir insana baktığımızda otomatik olarak gördüğümüz ilk üç şey nelerdir?

Cevap: Bir insana baktığımızda otomatik olarak gördüğümüz ilk üç şey o insanın cinsiyeti, yaşı ve ait

olduğu ırktır (beyaz, siyahi, Asyalı gibi). Fiziksel görünüm başkalarını yargılarken bizi ister istemez etkiler. Çalışmalar üç aylık bebeklerin dahi güzel yüzlere bakmayı daha az güzel yüzlere bakmaya tercih ettiğini göstermiştir. Araştırmaların netlikle ortaya koyduğu bir bulgu, daha güzel insanların daha olumlu kişilik özelliklerine sahip olduğunu düşünme eğilimimizdir. "Güzel olan iyidir" şeklinde geçen bu kalıp yargıya göre, daha güzel insanların genel olarak daha uyumlu, daha arkadaş canlısı, daha başarılı ve daha mutlu olduğu düşünülüyor.

9. Şema nedir, ne işe yarar?

Cevap: Şemalar hayatın değişik öğeleri hakkında zihnimizde var olan basite indirgenmiş, genelleştirilmiş resimlerdir. Örneğin hayatımız boyunca belki yüzlerce farklı çeşit sandalye görmüşüzdür; kalp şeklinde sandalye de vardır, boks eldivenlerinden ya da tenis toplarından yapılmış sandalye de. Ama "sandalye" dendiğinde zihnimizde soyut ve genel bir "sandalye" resmi belirir ki bu bizim sandalye şemamızdır. Bilişsel psikolojinin temel prensiplerinden biri, dünyayı şemalar yardımıyla algıladığımızdır.

10. Şemalarımızı oluşturan ve etkileyen faktörler nelerdir?

Cevap: Şemalar bazen bireysel deneyimlerimizden damıtılmıştır, bazen yakın çevremizin ve bizi kuşatan sosyokültürel ortamın izlerini taşırlar. Medyanın da şemalarımızı biçimlendirmekteki etkisi tartışılmazdır.

11. Sosyal psikologlar insanların davranış sebeplerini nelere atfederler?

Cevap: Sosyal psikologlar genelde iki temel çeşit atıftan bahsederler:

1. *İçsel atıf:* İçsel atıfta bulunmak, bir davranışta bulunan insanın tabiatına, niyetlerine, arzularına, kısacası o insanın içsel özelliklerine bağlamaktır. Örneğin düşen birini gördüğünüzde "sakarın teki, düz yolda bile yürüyemiyor" dersiniz, bu içsel bir atıftır.
2. *Dışsal atıf:* Dışsal atıfta bulunmak, bir davranışta bulunan kişinin çevresel koşullara, davranışta bulunan kişinin dışında yer alan birtakım sebeplere bağlamaktır. Örneğin, düşen birini gördüğünüzde "yerler yeni silinmiş, çok kaygan, kim olsa düşerdi" dersiniz, bu dışsal bir atıftır.

12. İnsanlar kendi davranışlarını ya da başkalarının davranışlarını açıklarken farkında olmadan hata yapabilirler mi?

Cevap: Sosyal psikoloji, kendimizin ve başkalarının davranışlarını açıklarken bazı hatalar yapmaya yatkın olduğumuzu ortaya koyuyor. Bu atıfsal hatalardan iki tanesi şunlardır:

- Temel atıf hatası: İnsanların davranışlarını dışsaldan çok içsel sebeplere bağlama, durumsal ve çevresel faktörlerin rolünü dikkate almayı ihmal etme eğilimimizdir. Örneğin, asık suratlı ve soğuk bir tezgâhtarla karşılaştığımızda bunu hemen onun nemrut karakterine bağlıyorsak,



aklımıza zor bir gün geçiriyor olduğu ya da yakın zamanda başına çok sarsıcı bir olay gelmiş olabileceği ihtimali gelmiyorsa temel atıf hatasını işliyoruzdur.

- Kendine yontan atıf hatası: İnsanların başarılarını içsel ve kalıcı, başarısızlıklarını ise dışsal ve geçici sebeplere bağlama eğilimine "kendine yontan atıf hatası" denir. Örneğin iyi not aldığınızda bunu parlak zekânıza, kötü not aldığınızda ise sınavın aşırı zor olmasına ya da "hoca bana taktı"ya bağlıyorsanız, bu hatayı işliyor olabilirsiniz.

SOSYAL ETKİ

13. Sosyal etki nedir?

Cevap: İnsanların birbirlerine 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 de kötüye de kullanılabilir.

14. Ne tür sosyal etkiler bulunmaktadır?

Cevap: 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. Diyelim kendinizi lüks bir lokantada buldunuz ve tabağınızın yanında türlü türlü çatal-kaşık-bıçak var. Sizinse bunlardan hangisini hangi yemekle kullanmanız gerektiği hakkında bir fikriniz yok. Bu durumda girişeceğiniz hareket tahminen masanızda-ki diğer insanları gözlemleyip onlar ne yapıyorsa onu yapmak olacaktır. Bu örnekte de gördüğümüz gibi, bilgilendirici sosyal etkiye açık olmanızın altında doğru harekette bulunmayı istemek ve doğrunun ne olduğunu başkalarının bizden daha iyi bildiğini varsaymak yatar.
2. Normatif sosyal etki: Duygu, düşünce ve davranışlarımızı sevilme, kabul görme, dışlanmama gibi arzularla değiştiriyor, başkalarına uyduruyorsak, burada normatif sosyal etki söz konusudur. Normatif sosyal etki toplumsal hayatın en temel gerçeklerinden biridir. Hepimiz normlara (toplumun kurallarına, beklentilerine) az çok uyarız, hepimizin hayatında kaba tabiriyle "el alem ne der" kaygısı bir rol oynar, hepimizin kendimizi birine ya da birilerine beğendirmek için bilinçli ya da bilinçsizce davranışlarımızı değiştirdiği olmuştur.

15. Bilgilendirici sosyal etki her zaman gerçeği yansıtmakta mıdır?

Cevap: Her zaman gerçeği yansıtmayabilir. Örneğin bir bekleme salonunda yabancılarla birlikte oturduğunuz ve binada birden çok yüksek sesli bir alarmin çalmaya

başladığını düşünün. Odadaki kimsenin bir şey yapmıyor, yerinden kıpırdamıyor olması ortada ciddi bir sorun olmadığı anlamına gelmez. Bilakis, tüm o diğer insanlar da nasıl davranacaklarından emin olmak için ilk hareketi sizden bekliyor olabilirler.

16. Bir insan ya da grubun bizi sosyal etkisi ile etkilemesinde en önemli faktör nedir?

Cevap: Bir grup ya da bir insan bizim için ne kadar önemliyse, üzerimizdeki normatif sosyal etkileri de o derece büyük olur. Eğer normatif sosyal etki olmasaydı, trend ya da moda dediğimiz şeyler de olmazdı. Normatif sosyal etki çoğu zaman insanların birbirleriyle geçinmesine, toplumun bir arada uyum içinde yaşamasına katkıda bulunur. Ancak bazen birey için bir baskı kaynağı olabilir ya da onu kendisi ya da toplumun geneli için zararlı davranışlarda bulunmaya yönleltebilir.

17. İtaat nedir?

Cevap: 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.

18. İtaat davranışının araştırıldığı sosyal psikolojinin en iyi bilinen, en sansasyonel ve en çarpıcı çalışması hangisidir?

Cevap: Stanley Milgram'ın itaat konusundaki deneyleri bu alandaki en çarpıcı araştırmalardır. 1960'lı yıllarda Milgram insanların kötücül bir otoriteye nereye kadar itaat edeceklerini ölçmek istemiştir ve oldukça ses getirici sonuçlara ulaşmıştır.

19. Sosyal Kolaylaştırma ne demektir?

Cevap: Başkalarının varlığının, davranışın sergilenmesi esnasında bireyin performansını iyileştirmesi durumuna "sosyal kolaylaştırma" denmektedir.

20. Başka bireylerin varlığı bireyin performansını her zaman olumlu yönde mi etkiler?

Cevap: Uyarılma hâlinin organizmaya baştan kolay gelen davranışları daha da kolaylaştırdığı, zor gelenleri ise daha zorlaştırdığı söylenebilir. Örneğin, bir sebepten dolayı uyarılmış, heyecanlı bir hâldeyseniz kolay kelime bulmacalarını daha hızlı çözüyor, zorlarda ise daha da yavaşlıyordunuz. Bu temel prensipten hareketle şöyle bir çıkarıma varılabilir: Başkalarıyla bir arada bulunmanın yarattığı sosyal uyarılma hâli bize basit gelen, hakim olduğumuz alanlardaki performansımızı iyileştirir, bize zor gelen ya da yabancı olduğu konulardaki performansımızı ise kötüleştirir. Bu bulguyu destekleyen pek çok çalışmadan birinde bilardo oyuncularına bakılmış, etraflarında kendilerini seyredenlerin olması durumunda iyi bilardo oyuncularının daha da iyi oynadığı, deneyimsiz oyuncuların ise daha başarısız bir performans sergilediği gösterilmiştir. Kısacası, başkalarının varlığının performansımız üzerindeki etkisi destekleyici de olabilir. Bunu belirleyen, yaptığımız işin bize ne kadar kolay ya da zor geldiğidir.



21. Sosyal kaytarma nedir?

Cevap: Sosyal psikologlar, bir hedefe doğru grup içinde çalışmanın aynı hedefe doğru tek başına çalışmaya kıyasla motivasyonu ve sarf edilen eforu düşürebildiğini göstermiş ve buna "sosyal kaytarma" adını koymuşlardır.

22. Sosyal kaytarmaya bir örnek verir misiniz?

Cevap: Örneğin bir çalışmada deneklerin gözleri bağlanmış ve onlara bir halat çekme yarışında oldukları söylenmiştir. Yapmaları gereken, halatı tüm güçleriyle çekmektir. Aslen her seferinde tek başlarına olmalarına rağmen, onlara halatı bazen tek başlarına çekmekte oldukları söylenmiştir, bazense grup içinde. Araştırmacılar "birlikten kuvvet doğar" deyişinin aksine, halatı başkalarıyla birlikte çektiğini sanan deneklerin, tek başlarına çektiğini sananlara kıyasla yüzde 18 daha az güç sarf ettiğini bulmuşlardır.

23. Sosyal kaytarmayı artıran ve azaltan faktörler nelerdir?

Cevap: Sosyal psikologlar, bireyin grup içinde sarf ettiği şahsi çabanın belli olmadığı, belirlenmesinin güç olacağı durumların sosyal kaytarmayı tetiklemekte kritik rol oynadığını göstermektedir. Bununla beraber şahsi eforun gözetleneceğini bilmek sosyal kaytarma eğilimini azaltır. Bireylerin kendi katkılarının nihai performans üzerinde anlamlı bir etkisi olacağına inanmaları, yapılan işi içtenlikle ilgi çekici, anlamlı ya da önemli bulmaları, küçük ve birbirine bağlı bir grup içinde çalışmalarını da sosyal kaytarmayı azaltan faktörlerdendir.

24. Grup kutuplaşması ne demektir?

Cevap: Bir grubun bir konu hakkında başlangıçtaki eğilimi neyse, grup içi etkileşimlerin o eğilimi daha aşırı hâle getirmesine "grup kutuplaşması" denir.

25. Grup kutuplaşmasının nedenleri nelerdir?

Cevap: Hem fikri desteklemek için ortaya atılan değişik argümanların grup üyelerine mantıklı, ikna edici gelmesi (bilgilendirici sosyal etkiyi hatırlayalım), hem de grup içinde kabul görmek isteyen bireyin grup üyelerinin en hoşuna gideceğini tahmin ettiği pozisyonları daha da şiddetle savunmak istemesidir (normatif sosyal etkiyi hatırlayalım). İnsanlar zamanlarını sıklıkla dünya görüşleri kendilerinininkine benzeyen, kendi fikirlerinin haklılığını desteklemeye yatkın insanlarla beraber geçirirler. Bu, grup kutuplaşması süreçleriyle birleşince, grupların kendi içlerinde nasıl birbirlerine daha fazla benzemeye başladığını ve farklı düşünceleri paylaşan grupların nasıl gittikçe birbirinden uzaklaştığını açıklar. Toplum içinde aşırı uçlar bu şekilde oluşur.

26. Kitlelerin bilgeliği ne demektir?

Cevap: Ortaklaşa grup aklının sıklıkla tek tek uzmanların verdiği cevapların ya da yaptığı tahminlerin önüne geçmesine "kitlelerin bilgeliği" denir.

27. Kitlelerin bilgeliği ile grup kutuplaşması arasındaki fark nedir?

Cevap: Kitlelerin bilgeliğinde grup kutuplaşmasından farklı olarak, grup üyelerinin yargılarına kendi başlarına, birbirlerinden etkilenmeden varmaları söz konusudur.

28. Kitlelerin bilgeliğine bir örnek verir misiniz?

Cevap: Psikolojinin ve istatistiğin babalarından sayılan İngiliz Francis Galton, 1906 yılında bir gün bir panayırda "öküzün kilosunu tahmin etmece" oyununa denk geldi. Panayıra gelmiş yaklaşık 800 kişi, gözlerinin önündeki kasaplık öküzün kesildikten sonra ne kadar çekeceğine dair tahminlerini bir kağıda yazıyorlardı; en yakın tahminde bulunan birinci gelecekti. Oyun oynanıp bittikten sonra Galton tahminlerin yazıldığı kağıtları topladı ve yapılmış tüm tahminlerin ortalamasını aldı. İnsanların ve hele hele kitlelerin zekâsına hiç güvenmiyordu; sonuçlar o yüzden onun için çok şaşırtıcıydı: Öküzün kilosu gerçekte 1.198 pound'du. Oyuna katılmış olanların tahminlerinin ortalamasını ise 1.197 olarak hesaplamıştır.

SOSYAL İLİŞKİLER

29. Saldırganlık nedir?

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

30. Saldırganlık doğuştan mı gelir yoksa sonradan mı öğrenilir?

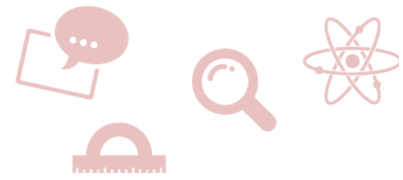
Cevap: Saldırganlığın biyolojik ve kalıtımla aktarılan bir yönü vardır. Erkeklerin genel olarak kadınlardan daha saldırgan olması ve yüksek testosteron düzeylerinin saldırganlıkla net bir şekilde bağlantılı olması buna bir kanıt teşkil eder. Ancak saldırganlığın öğrenilmiş ya da çevresel faktörlerle ilişkisi de bilinmektedir. Örneğin çalışmalar, ailesi içinde ya da medyada sıklıkla şiddet davranışlarına tanık olmuş birinin saldırgan davranışlarda bulunmaya daha yatkın olduğunu ortaya koymaktadır.

31. Bireyleri saldırganlığa iten faktörler nelerdir?

Cevap: İnsanları hem bireysel, hem de toplumsal bazda şiddet kullanımına iten psikolojik faktörlerin başında "küçük düşürüldüğünü", "aşağılandığını", "şerefiyle oynandığını", "gururunun kırıldığını" hissetmek yer alır. Kendinizin ya da ait olduğunuz grubun hor görüldüğü algısı (ki bu algı elbette gerçeği yansıtmayabilir), sizi bu durumu değiştirmek adına eyleme geçmeye ve bu yolda saldırganlık ve şiddeti mübah görmeye itebilir. Saldırganlık ve şiddete başvurma temel sebeplerinden biri bireyin ulaşmaya çalıştığı bir hedef konusunda kendini engellenmiş hissetmesi ve hedefle arasındaki bu engeli kaldırmak istemesidir. Sosyokültürel faktörlerin de saldırganlığı belirlemedeki rolü azımsanamaz. Saldırganlık içeren bir davranışın (örneğin aile içi şiddet) toplum bazında ve yasalar tarafından "kabul edilebilir" görülmesi, bireyin o davranışta bulunma ihtimalini net bir şekilde artırmaktadır. Keza "namus cinayeti" tabir edilen şiddet türü de yalnızca belli kültürlerin bir parçasıdır.

32. İşbirliği nedir?

Cevap: İşbirliği bireylerin ve grupların refahını arttıran, toplumların gelişmesi için hayati önem taşıyan bir olgudur.



33. Neden herkes işbirliğinde bulunmaz?

Cevap: Bunun sebebi işbirliğinin hem bir bedeli olması, hem de risk içermesidir. Örneğin, niçin herkes üzerine düşen vergiyi ödemez; ülkesinin güzel yollara, sağlam köprülere, iyi okullara, müzelere, kütüphanelere kavuşmasına kendi payınca katkıda bulunmaz? Çünkü bireyler vergi kaçırarak gelirlerinin daha büyük bir kısmını gönülleriince harcayabileceklerini, ayrıca koskoca vergi havuzunda kendilerinden çıkacak payın zaten çok da mühim olmadığını düşünürler. Bir kısım insan ise "herkes ödüyor mu ki sanki vergisini? Başkaları kaçırıyorsa ben neden parama sahip çıkmayayım?" gibi bir akıl yürütmeye gidebilir. Elbette herkesin böyle düşünmesi bir ülke için hiç de hoş sonuçlar doğurmayacaktır.

34. Türkiye’de insanların yüzde kaç “genel olarak insanlara güvenilebilir” önermesine katılmaktadır?

Cevap: Ülkemizde bu önermeye katılan insanların oranı %10-15 civarındadır. Dünyanın en mutlu ve müreffeh bölgelerinden İskandinav ülkelerinde ise insanların yaklaşık %70’i bu önermeye katılmaktadırlar.

35. İşbirliğini nasıl artırılabilir?

Cevap: insanların başkalarına güvenmesi, onların üzerlerine düşeni yapacağından şüphe duymaması işbirliğini artıran kilit faktörlerdendir. Başkalarına güven duymayan ve onların çıkarıcı olduğuna inanmaya eğilimli insanlar daha az işbirliğinde bulunurlar. "Güven toplumların tutkalıdır" denir. Güven hissi bireyleri birbirine güçlü bağlarla bağlar, hayatı daha emniyetli, daha az korkulması, daha yaşanması bir yer hâline getirir. Kişilerarası güven toplumun hem psikolojik sağlığı, hem de ekonomik gelişimi için önemlidir.

36. İnsanlar niçin zamanlarını, enerjilerini, paralarını ve hatta hayatlarını başkaları uğruna feda ederler?

Cevap: Bu soruya evrimsel açıdan yaklaşan psikologlar, insanların en fazla kendileriyle aynı genetik materyali paylaşan kişilere yardım etmeye yatkın olduğunu, çünkü bunun kendi genlerinin ileriki nesillere aktarılmasını sağlayacağını söylemişlerdir. Bu savı destekleyecek şekilde, genlerinin yüzde yüzünü paylaşan tek yumurta ikizlerinin genlerinin yalnızca yüzde ellisini paylaşan çift yumurta ikizlerine göre birbirlerine daha fazla yardım ettiği bulunmuştur. Özellikle ölüm kalım durumlarında, insanlar akrabalarına yardımda bulunmayı arkadaşlarına yardımda bulunmaya genellikle tercih ederler.

Ancak elbette ki yardımseverliğimiz akraba çevremizin bittiği yerde bitmez. Kültürel öğrenme ve içselleştirilen normlar bizi daha geniş anlamda yardımsever insanlar olmaya iter. Örneğin ihtiyacı olanlara, darda kalmışlara yardım etmek her kültürde erdemine inanılan ve örnek gösterilen bir davranıştır.

37. Mütakabiliyet nedir?

Cevap: Çok temel, evrensel bir başka toplumsal norm ise mütakabiliyettir. Mütakabiliyet, ilişkilerde karşılıklılık esasının gözetilmesine denir.

38. Mütakabiliyete örnek verir misiniz?

Cevap: Örneğin, bize iyilikte bulunmuş olana biz de iyilikte bulunmak ister, sosyal açıdan birilerine borçlu

kalmaktan kaçınırsınız. Kendimiz iyilik yaparken her zaman karşılık beklemesek bile, sürekli verip de hiç almadığımız ilişkiler uzun vadede bizi rahatsız eder. Mütakabiliyet normu bizi geçmişte bize iyilikte bulunmuş ya da ileride bulunabilecek olanlara yardım etmeye iter.

39. Yardım etme davranışını etkileyen etmenler nelerdir?

Cevap: Herkes toplumsal normları öğrense hayırseverliğin, cömertliğin, iyilikseverliğin arzulanması 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.

Durumsal faktörler de insanların yardımda bulunup bulunmama kararlarını çok etkiler. Örneğin yardıma muhtaç kişinin bir yönüyle bize benzemesi, biraz evvel bir başkasının yardım davranışına tanık olmuş olmamız, acelemizin olmaması, ya da iyi, neşeli bir ruh hali içinde olmak yardım davranışını artırdığı gözlenmiş faktörlerdendir. Acil durumlarda yardım davranışını azalttığı bilinen bir başka değişken ise ortamdaki insan sayısıdır

40. İnsan sosyal bir varlıktır ifadesini açıklar mısınız?

Cevap: Hayatlarımızı birbirinin içine geçmiş küçük ve büyük gruplar içinde sürdürürüz. Aile, arkadaş çevresi, doğduğumuz şehir, doğduğumuz ülke, cinsiyetimiz, ait olduğumuz din, gittiğimiz okul, tuttuğumuz takım, desteklediğimiz siyasi parti, mesleğimiz, üyesi olduğumuz dernek, hep kimliğimizi tanımlayan gruplardandır. Bu gruplardan kimilerinin içine doğarız, kimilerini ise bilinçli olarak seçeriz.

41. Asgari grup etkisi nedir?

Cevap: Kendi ait olduğumuz grupları diğer gruplara üstün görme ihtiyacımız o derece kuvvetli ve hatta otomatiktir ki, araştırmacılar birbirini tanımayan denekleri yazı tura yardımıyla iki gruba ayırdıklarında dahi, deneklerin kendi gruplarının üyelerine daha olumlu özellikler atfettikleri ve onları dış gruba tercih ettiklerini bulmuşlardır. Buna "asgari grup etkisi" denir.

42. Dış grubun homojenliği nedir?

Cevap: "Biz" ve "onlar" algısının beraberinde getirdiği bir başka yaygın eğilim, dış grup üyelerinin kendi içlerindeki benzerliklerini abartmaktır. Kendi ait olduğumuz grupların üyelerini birbirinden çok farklı, çok renkli, zengin bir çeşitlilik arz eder görürken, konu başka gruplara gelince "X değil mi, hepsi birbirinin aynı", "birini gördün mü hepsini gördün say kendini" gibi genellemelere gitmekten çekinmeyiz. Bu duruma "dış grubun homojenliği" denmektedir.

43. Önyargı nedir?

Cevap: Bireyler hakkında yalnızca grup üyeliklerine (cinsiyet, din, milliyet gibi) 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.

44. Önyargılar tutum mudur?

Cevap: Önyargılar birer tutumdur ve her tutum gibi bilişsel, duygusal ve davranışsal boyutları vardır.

45. Önyargının bilişsel boyutunda neler yer almaktadır?

Cevap: Grup üyelerinin beslediği özelliklere dair inançlar önyargının bilişsel boyutunu oluştururlar ki bunlara “kalıp yargı” da denir. Kalıp yargılar, en basit anlamıyla bireylerin zihinlerinde gruplar hakkında var olan şemalardır. Genellemeler içerirler ve grup içindeki farklılıkları görmezden gelirler.

46. Kalıp yargıya bir örnek verir misiniz?

Cevap: Örneğin bütün kadınların kötü sürücüler olduğunu düşünmek bir kalıp yargı örneğidir.

47. Önyargının duygusal boyutunda neler yer almaktadır?

Cevap: Önyargının duygusal boyutunu ise söz konusu gruba yöneltilen düşmanlık, hor görme, kıskançlık, kızgınlık, tikslenme gibi duygular oluşturur.

48. Önyargının davranışsal boyutunda neler yer almaktadır?

Cevap: Önyargının davranışsal boyutu, önyargı duyulan grubun üyelerine yöneltilen farklı, ayrımcı davranışları içerir.

49. Önyargıyı ve gruplar arası düşmanlığı körükleyen faktörler nelerdir?

Cevap: İki temel faktör olduğu söylenebilir:

1. Rekabet: Sosyal hayatı neredeyse otomatikleşmiş bir şekilde "biz" ve "onlar" kategorileri ekseninde algılamamız ve "biz"i değerli ve üstün görmeye olan düşkünlüğümüz önyargının temel sebeplerinden biridir.
2. Cehalet: Önyargı beslediğimiz grupların üyeleriyle birebir etkileşimimiz çoğu zaman sınırlıdır; onları tanımayız. Haklarında bu kadar rahat genellemelere gidebilmemizin sebebi de budur.

50. Önyargıları azaltmak mümkün müdür?

Cevap: Evet mümkündür. Farklı gruplardan insanlarla iş ya da arkadaşlık gibi bağlamlarda daha çok vakit geçirdikçe önyargı azalır. Ancak gruplar arası temasın önyargıyı azaltmada etkili olabilmesi için olumlu geçmesi gerekmektedir. Olumsuz etkileşimler ters teperek, önyargı ve düşmanlığı daha da artırabilir.

Önyargıyı alt etmenin en güvenilir yolu şüphesiz "onlar" dediklerimizi bir şekilde "biz"in içine dahil etmektir. Örneğin iki grup arasındaki farklılıkları değil de benzerlikleri vurgulamak, ya da ortak hedeflere doğru beraberce çalışmak önyargıyı azaltır. Nihayet, kendimizi o veya bu grubun değil, insanlık ailesinin bir ferdi olarak algılamak önyargının zor ama başarılı tedavilerden biridir.



ÇALIŞMA PSİKOLOJİSİ ALANININ TANIMI VE KISA TARİHÇESİ

1. Çalışma psikolojisinin inceleme alanı nedir?

Cevap: Çalışma psikolojisi alanı insanları, çalıştıkları iş ve bağlı bulundukları örgütlerin içinde ele alır. Çalışan insanların kişilikleri, değerleri, inanışları, ihtiyaçları, bilgi, beceri ve yetenekleri gibi bireysel özellikleri ile birlikte bu özelliklerin yapılan işin doğası, gerekleri, örgütün kültürü, yapısı, amaçları, yönetim anlayışı, beklentileri ve sağladığı faydalarla arasındaki ilişkiyi, uyumu/uyumsuzluğu ve bu uyumun çalışanlar açısından doğurduğu sonuçları inceler.

2. Çalışma ve örgüt psikologlarının amacı nedir?

Cevap: Çalışma ve örgüt psikologlarının amacı insan sağlığını, öğrenmeyi ve yaratıcılığı gözetken, toplumun gelişimine katkıda bulunan adil, etik, yenilikçi ve ekonomik anlamda başarılı örgütlerin oluşumuna katkıda bulunacak araştırmalar yapmak ve uygulamalar geliştirmektir. Çalışma psikologları ayrıca çalışanların ve küçük grupların işyerinde nasıl davrandıklarını anlamaya çalışır ve işten duyulan memnuniyeti ve performansı arttırmak için uygulamalar geliştirir.

3. Çalışma psikologları hangi alanlarda çalışabilirler?

Cevap: Çalışma psikologları özel veya kamu sektöründe büyük işletmelerde insan kaynakları birimlerinde, eleman bulma hizmeti veren şirketlerde, yönetim ve insan kaynakları konularında danışmanlık yapan firmalarda, yönetici eğitim merkezlerinde çalışabilirler.

4. Çalışma psikolojisi alanının gelişimi nasıl olmuştur?

Cevap: İslam dünyasında Kuran'dan ayetler ve Hazreti Muhammed'in hadisleri çok çalışmanın insanları günahlardan uzak tuttuğunu ve işe adanmış bir hayatın insan için bir erdem olduğunu belirtmektedirler. İslam'da çalışmanın değeri işten elde edilen sonuçlara değil işin arkasındaki niyetlere bakarak anlaşılmaktadır. Orta Çağ'a gelindiğinde ise çalışmak toplumu yapılandıran ve içindeki insanların topluma dâhil olmasını sağlayan bir araç olarak görülmeye başlanmıştır. 16. yüzyılda Hristiyanlık dünyasında Calvin'in protestan etik anlayışı ile çalışarak zengin olmanın ve yatırım yapmanın insanlara cennetin kapılarını açacağı inanışı ortaya çıkmıştır. 19. yüzyılda kapitalizmin ortaya çıkması ve sanayi devrimiyle birlikte Batı dünyasındaki ekonomik büyümeden işçiler paylarını alamamışlardır. Sosyal Darwinizm adı verilen bu dönemde, işçiler işverenler tarafından ekonomik amaçlar doğrultusunda vazgeçilebilir araçlar olarak görülmekte ve sömürülmekteydiler. Ancak zamanla toplumdaki diğer gelişmelerle birlikte bu anlayış yerini ilk önce bilimsel yönetim ve daha sonra da insan ilişkileri akımlarına bırakmıştır. Bu akımlar çalışma ve örgüt psikolojisi alanının da temel taşlarını oluşturmuşlardır. II. Dünya Savaşı sırasında kullanılan makinelerin giderek daha karmaşık bir hâl alması çalışma psikologlarını insan-makine ilişkisini incelemeye ve kullanıcılarının performansını arttırmak ve yorgunluklarını azaltmak amacıyla makinelerin kontrol mekanizmalarının

tasarımını yapmaya itmiştir. II. Dünya Savaşı sonrası gelen refahla birlikte toplumun beklentilerinin artması sonucu çalışma psikologları işyerinde hayat kalitesini incelemeye başlamışlardır.

5. Psikoloji bilimi dışında hangi düşünürler ne tür çalışmalarla çalışmanın hayatımızdaki yeri konusundaki anlayışa yön vermişlerdir?

Cevap: Max Weber ve Karl Marx gibi düşünürler çalışmanın hayatımızdaki yeri konusundaki anlayışımıza yön vermişlerdir. Weber (1905) protestan etik anlayışın batı dünyasında kapitalizmin yükselişinde önemli bir rol oynadığını öne sürmüştür. Marx (1867) ise çalışmanın insanlara bireysel ve sosyal bir kimlik kazandırdığını ancak kapitalist toplumun insanları yaptıkları işlerin gerçek doğasından uzaklaştırdığını ve bu işleri birer ekonomik aktiviteye dönüştürdüğü savını savunmuştur. Marx'a göre kapitalist toplumlarda insanlar gerçek kimliklerini iş yaşamının dışında aramak durumunda kalmaktadırlar. Frederick W. Taylor (1911), McGregor (1960) ve Goldthorpe ve Lockwood (1968) gibi yazarlar ise çalışma hayatında görülen davranışların açıklanmasında ekonomik getirilerin önemli rolü üzerinde durmuşlardır. İşyerinde motivasyon konusunda yazan Herzberg ortaya attığı iki Faktör Motivasyon Kuramı'nda çalışma hayatında işle birebir ilişkili ancak ekonomik olmayan ödüllerin önemi üzerinde durmuş ve insanlar için işlerinde otonomi sahibi olmalarının ve becerilerini kullanabilmelerinin olumlu rolünü vurgulamıştır.

6. Frederick W. Taylor'ın klasikleşmiş olan "Bilimsel Yönetimin Prensipleri" adlı kitabının içeriği nedir?

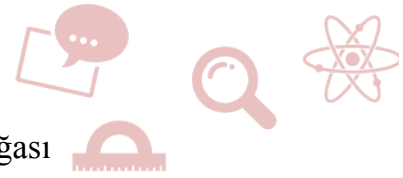
Cevap: Bilimsel Yönetimin Prensipleri adlı kitapta işçilerin hareketlerinin rasyonelleştirilerek çalışma hızlarının artırılması, daha iyi organize olma ve dinlenme araları ile beraber yorgunluğun azaltılması ve işe uygun kişilerin seçimi, eğitimi, beslenmesi ve ödüllendirilmesi gibi konularda değişikliklerin işçilerin üretkenliklerini arttırdığını iddia etmiştir. Bu kitap diğer yöneticiler tarafından ilgiyle karşılanmış ve bahsi geçen bilimsel yöntemler kısa bir zaman içinde genel geçer işletme uygulamaları hâlini almıştır. Bilimsel yönetim anlayışı işlerin parçalara ayrılarak özelleşmelerine ve büyük ölçekli üretime geçişin hızlanmasına yol açarak Birleşik Devletlerde işletme sistemleri üzerinde çok önemli etkiler yaratmıştır.

7. Zaman ve hareket çalışması nedir?

Cevap: Frederick W. Taylor'ın zaman çalışması tekniğinin Frank ve Lillian Gilbreth'in hareket çalışması tekniğiyle entegrasyonundan ortaya çıkan bir iş verimliliği uygulamasıdır. Zaman- hareket çalışmalarıyla her bir işin nasıl yapılması gerektiği çok ayrıntılı standartlara bağlandı.

8. Hawthorne etkisi nedir?

Cevap: Araştırmacıların gözlemlediği çalışanların davranışlarını araştırmanın manipülasyonlarına bağlı olarak değil gözlem altında bulunmalarına veya bir



başkasının ilgisine tepki olarak düzenlemelerine verilen isimdir. Hawthorne etkisi, çalışanların motivasyon ve yüksek performans için paradan daha başka şeylere ihtiyaç duydukları savına dayanmaktadır. Hawthorne çalışmaları insan ilişkileri akımını başlatarak liderlik, motivasyon ve grup dinamikleri kuram ve çalışmalarına öncülük etmiş ve çalışanların iş memnuniyetlerinin önemsenmesine neden olmuştur.

9. McGregor'ın (1960) Teori X ve Teori Y Kuramları ne demektir?

Cevap: Teori X ve Teori Y Kuramları, insan ilişkileri akımının bir ürünüdür. Bu kuramlar farklı yönetim anlayışlarını yansıtan iki birbirine zıt varsayım üzerine kurulmuştur. Buna göre Teori X yönetim anlayışı çalışanların tembel oldukları, iş yapmayı ve sorumluluk almayı sevmedikleri ve çalışmak için bir dış güce ihtiyaç duydukları varsayımına dayanır. Teori Y ise çalışanların genel olarak iş yapmayı sevdikleri, yaratıcı oldukları, başarılı olmak istedikleri ve kendi kendilerini idare edebilecekleri varsayımına dayanır.

10. Sosyo-teknik sistemler kuramı ne anlama gelmektedir?

Cevap: Sosyo-teknik sistemler kuramı örgütlerdeki sosyal sistemlerle teknolojinin etkileşiminin performansı etkilediği anlayışına dayanır. Modern teknolojinin etkisinin artması sosyo-teknik sistem kuramının örgüt içindeki değişikliklerin etkisini anlamak için daha fazla kullanılacağı anlamına gelmektedir.

DEĞİŞEN DÜNYADA DEĞİŞEN ÇALIŞMA HAYATI

11. Teknolojik gelişmeler ve küreselleşmenin de etkisiyle çalışma hayatı nasıl bir değişim göstermiştir?

Cevap: Bilgisayar, bilişim ve telekomünikasyon sektörlerindeki hızlı gelişmeyle birlikte yeni iş fırsatları doğmuştur. İşlerin nasıl ve nerede yapıldıkları ve içinde bulundukları örgütlerin doğası değişmiştir. Batı toplumlarında üretim sektörü yerini hizmet sektörüne bırakmış ve üretim sektörü ve bu sektördeki çalışanların işleri ağırlıklı olarak Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan, ucuz iş gücüne sahip ülkelere kaymıştır. Bununla birlikte yeni dünya düzeninde sayıları artan bilgi işleri daha fazla eğitim ve beceri gerektirmektedir. İşverenler işgücü piyasasına girenlerden gitgide daha fazla beşeri sermaye istemektedir. Son yıllarda birbirini takip eden ekonomik

krizlerle birlikte örgütler yeniden yapılanmak ve küçülmek ihtiyacını daha sık duyar olmuşlardır. Avrupa'da işverenler küresel anlamda rekabet edebilmek için çalışanları daha kolay işten çıkarmaya ihtiyaç duyduklarını ifade etmektedirler. Japonya'daki ömür boyu iş güvencesi modeli ise tehlike altındadır.

12. Beşeri sermaye ne anlama gelmektedir?

Cevap: Bir örgütün çalışanlarının sahip olduğu bilgi, eğitim, beceri ve uzmanlık seviyesi anlamına gelmektedir.

TÜRKİYE'DE ÇALIŞMA HAYATI VE İSTATİSTİKLERİ

13. Psikolojik sermaye ne anlama gelmektedir?

Cevap: Psikolojik sermaye bir bireyin pozitif psikolojik gelişimini belirten dört bilişsel durumun birleşiminden oluşur: (1) Zorlu görevleri üzerine alma ve başarıyla yerine getirme konusunda özyeterlik inancı; (2) Şimdi ve ileride başarılı olmak için olumlu beklentiler ve iyimserlik içinde olma; (3) Hedefe ulaşmak için sebat gösterme ve gerekirse ümidi elden bırakmadan başarı için farklı yollar deneme; (4) Problemler ve zorluklarla karşılaşıldığında ayakta kalmak için gayret ve kendini toparlama gücü anlamına gelmektedir.

14. Örgütsel adalet algısının anlamı nedir?

Cevap: Örgütsel adalet algısı üçe ayrılmaktadır. 1) Dağıtım adaleti: Örgütün ödül, iş ve diğer hakları adil bir şekilde dağıttığı algısına (hakkaniyete uygun, eşit veya ihtiyaca göre dağıtma); 2) İşlemsel adalet: Dağıtım için kullanılan prosedürlerin adil olduğu algısına (yanlılıktan uzak, tutarlı ve itiraza açık); 3) Etkileşim adaleti: iletişim ve bilgi paylaşımının adilce yapıldığını (açık, nazik ve itibarı gözetken bir stille) algısına verilen addır.

15. Eksik istihdam ne anlama gelmektedir?

Cevap: Eksik istihdam çalışan için bir standarda kıyasla dezavantajlı bir istihdam durumunu ifade eder. Örneğin, tam zamanlı bir işte çalışmayı istemesine rağmen ancak yarı-zamanlı bir iş bulabilme ya da sahip olduğu eğitimi, deneyimi ve becerilerinin gerekmediği, yani fazla kalifiye olduğu bir işte çalışmak bir çalışan için eksik istihdamı işaret eden durumlardır.

İNSAN KAYNAKLARI (İK) POLİTİKALARI VE ÇALIŞANLARIN TUTUM VE DAVRANIŞLARI

16. Yüksek performanslı iş sistemi ne demektir?

Cevap: Yüksek performanslı iş sistemi, birlikte kullanıldıklarında aralarında oluşan sinerji sayesinde performansı artıran insan kaynakları politika ve uygulamalarının entegrasyonuna verilen addır.

17. Yüksek performanslı iş sistemine dâhil olması gereken politika ve uygulamalar nelerdir?

Cevap: Yüksek performanslı iş sistemine dâhil olması gereken politika ve uygulamalar şöyle sıralanmaktadır:

- İş güvencesi
- Personel seçiminde seçicilik
- Geniş kapsamlı eğitim programları
- Kendini yöneten takımlar ve karar verme mekanizmalarına yaygın katılım
- Yöneticiler ve astları arasında azaltılmış statü farkları
- Bilgi paylaşımı
- Performansa dayalı ücretlendirme
- Yüksek kaliteli işler
- Dönüştürücü liderlik
- Yönetim uygulamalarının ölçümü



18. Sosyal mübadele kuramı nedir?

Cevap: Yüksek performanslı iş sistemleri ölçülebilir çıktı olarak bir şirkete pozisyon başına daha fazla kalifiye personel, geçerli testler kullanılarak işe alınmış daha fazla çalışan, daha fazla beşeri sermayeye sahip çalışan ve iş memnuniyeti ve örgüte bağlılığı daha yüksek çalışanlar sağlamaktadır. Bu ilişkiyi açıklamak için **sosyal mübadele kuramı** kullanılmıştır. Bu kurama göre çalışanlar insan kaynakları pratiklerini ve yönetimin güvenilirliğini, o örgütün kendilerine duyduğu bağlılık olarak görmektedir. Çalışanlar da bunun karşılığında uyumlu tutum ve davranış sergilerler.

19. İş tatmini kavramı zamanla nasıl bir değişim göstermiştir?

Cevap: İş tatmini bir kişinin işinde kendini ne derece memnun hissettiğidir. İş tatmini kavramı çok eski bir kavram değildir çünkü geçmişte bir kişinin bir işi seçmesi söz konusu değildi, insanlar genellikle anne ve babaları hangi işle meşgulse o işi sürdürürlerdi. Oysa zamanla değişen ekonomik şartlar ve sosyal dönüşümlerle birlikte daha çok sayıda kişi işgücüne katıldı ve iş sadece para kazanma aracı olmaktan çıkıp, işin kendisinin de memnuniyet verip vermediği düşünülür oldu. Bir kişi işinde ne kadar mutlu ise o derece de iş tatmini yüksek olur ve performansı da o derece artar anlayışı gitgide gelişti.

20. İş tatminini belirleyen unsurlar nelerdir?

Cevap: İşten tatmini belirleyen unsurlar kültürden kültüre ve işten işe farklılık göstermektedir. Ayrıca işten tatmin olma durumu beklendiği gibi alınan ücretin miktarı ile ilişkili değildir. Asgari ücret kazananlar arasında olanların bazılarının işlerinden son derece memnun oldukları görülmektedir. İşten duyulan tatmini etkileyen bir başka unsur da kişinin kendisiyle ilgilidir. Bazı insanların yapıları gereği çevrelerinde olup bitenlerden diğerlerine kıyasla daha çok memnuniyet duydukları söylenebilir. Yine aynı şekilde bazıları da içinde bulundukları ortamlardan şikâyetçi olmaya ve eleştirel bir gözle bakmaya eğilimli olabilirler. Çalışma psikologlarının büyük bir çoğunluğu yapılan işle, o işi yapan kişinin özellikleri arasındaki uyumun işten duyulan tatmin için gerekli olduğu fikrinde uzlaşmışlardır.

21. Üç boyutlu örgüte bağlılık modelini kısaca anlatınız?

Cevap: “Duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık” olmak üzere üç farklı şekilde ortaya çıkan örgüte bağlılık birey ile örgüt arasındaki ilişkinin farklı anlamları taşıyabileceğini ve bireylerin örgüt üyeliğini sürdürme kararının farklı nedenlere dayanabileceğini ifade etmektedir. Duygusal bağlılık bireylerin örgütleri ile özdeşleşmelerini, örgütün üyesi olmaktan mutlu olduklarını ve örgüte güçlü şekilde bağlı olduklarını gösteren duygusal bir yönelmeyi ifade etmektedir. Duygusal bağlılığı yüksek olan bireyler “istedikleri için” örgütte kalırlar ve örgütün çıkarları için büyük çaba göstermeye istekli olurlar. Devamlılık bağlılığı bireyin çalıştığı örgütten ayrılması durumunda ortaya çıkacak

maliyetlerden ve/veya iş alternatiflerinin azlığından ötürü örgüt üyeliğini sürdürmesidir. Devamlılık bağlılığı yüksek olan bireyler finansal veya diğer kayıplardan kaçınmak için örgütte kalmayı zorunluluk olarak görürler. Normatif bağlılık ise bireylerin ahlaki bir yükümlülük duygusu ile “zorunluluk hissettikleri için” gösterdikleri bağlılıktır. Normatif bağlılığı yüksek olan bireyler bireysel değerlere veya örgütte kalma yükümlülüğünün oluşmasına yol açan ideolojilere dayanarak, örgütte çalışmayı kendisi için bir görev olarak gördükleri ve örgütte kalmanın ya da örgütüne bağlılık göstermenin “doğru bir davranış” olduğunu hissettikleri için örgüt üyeliğini sürdürürler.

22. İş stresi/rol çatışması ve iş-aile çatışması arasındaki ilişki nedir?

Cevap: İş stresi işyerinde çalışma sırasında yaşanan olumsuz bir duygudur. İş stresi, yapılan işin gerekleriyle çalışanın yeteneklerinin veya ihtiyaçlarının örtüşmediği ya da kullanılan kaynakların işleri götürmeye yetmediği durumlarda ortaya çıkan, çalışmanı gerek bedenlen gerek duygusal olarak yıpratıcı sonuçların ve tepkilerin bütünüdür. İş stresinin ortaya çıkmasında rol oynayan en önemli faktör rol çatışmasıdır. Rol çatışması bir birey kendisi için önemli birden fazla rolün birbirleriyle pek de uyumlanmayan gereklerini yerine getirmeye çalışırken meydana gelir. Aile rolleri ile iş rolleri arasındaki yaşanan rol çatışmasına da iş-aile çatışması adı verilmiştir. Araştırmalar bu tip bir rol çatışması ve buna bağlı olarak duyulan iş stresinin özellikle kadınlarda daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır.

23. Tükenmişlik kavramı nedir?

Cevap: Tükenmişlik bir stres kaynağıdır. Tükenmişlik, bireyin duygusal olarak kendini yorgun hissettiği ve çalışmak için enerjisinin kalmadığına inandığı psikolojik bir durumdur. Tükenmişlik çok fazla çalıştırılmak ve yeterince değer görmemek gibi duygular içerebileceği gibi insanlıktan uzaklaşma hissi de içerebilir. Tükenmişliğin belirtileri arasında fiziksel (yorgunluk hâli, baş ağrısı, bağırsak problemleri, bastırılmış bağırsıklık fonksiyonu ve uyku bozuklukları), davranışsal (alkol kullanımı, uyuşturucu ilaç kullanımı, kafein kullanımı; devamsızlık), ve duygusal (değer tanımazlık ve olumsuzluk, sinirlilik hâli, duygusal uzaklaşma, depresyon ve anksiyete) olanlar sayılabilir.

ÇALIŞAN - İŞVEREN İLİŞKİSİNE FARKLI BAKIŞ AÇILARI VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR

24. Çalışan-işveren ilişkisinde tekilcilik yaklaşımı ne anlama gelmektedir?

Cevap: Tekilcilik yaklaşımına göre, işveren ve çalışanların çıkarları ortaktır. Dolayısıyla, aralarında olabilecek herhangi bir çatışma “ya bir yanlış anlamadan ya da oyunbozanlıktan kaynaklanır, bir başka deyişle sağlıklı değildir.” Bu bakış açısı, yönetim düşüncesindeki kabulü sorgulanmayan, bir kurumda çalışan herkesin ortak amaçlar etrafında birleştiği varsayımına dayanır. Bu bakış



açısı aralarında özellikle insan ilişkileri akımının da bulunduğu diğer başka bilimsel yönetim düşüncelerinin de temelinde vardır. Tekilcilik bakış açısı özellikle 1980'lerden sonra yeniden ortaya çıkan yönetimsel özgüven düşüncesinin temelini oluşturmuştur. Tekilcilik yaklaşımı örgütlerde birkaç farklı şekilde tezahür edebilir. Bazı örgütlerde tekilcilik yaklaşımı karar verme yetkisinin tek elde toplandığı ve sendikalara karşı baskı kurarak sağlandığı otoriter yönetim stilinde görülmektedir (katı İK). Buna karşın, tekilcilik aynı zamanda, çalışanların örgütü bir nevi aile gibi görmelerini teşvik eden ve alınan kararların örgütsel üyelerin ortak çıkarlarını yansıtır biçimde alındığı babacan yönetim stilinde de kendini gösterebilir (yumuşak İK). Bu yaklaşımda, yöneticiler çalışanlarla yakın ilişki kurarak ve onların refahlarını gözeterek sendikaların yerini tutarlar ve sendikaların varlığını anlamsız hâle getirirler. 1980'lerden sonra ortaya çıkan yeni-tekilci yaklaşım olarak da anılan, "başarılı uygulamalar" üzerine kurulu yüksek performanslı iş sistemleri, örgütsel amaçları gerçekleştirmede işbirliğine dayalı çalışan ilişkilerini benimser.

25. Çalışan-işveren ilişkisinde çoğulculuk yaklaşımı ne anlama gelmektedir?

Cevap: Çoğulculuk yaklaşımı çatışmanın rasyonel bir nedeni olabileceğini inkâr eden tekilci bakış açısından farklı olarak çalışan ve işveren arasında çatışmanın kaçınılmazlığın ileri sürer ve çatışmayı yönetme yollarının üzerinde durur. Çoğulculuk yaklaşımını benimseyenler çalışma hayatıyla ilgili kuralların belirlenmesinde birden çok örgütün yer almasıyla bu farklı otorite kaynaklarının çatışma riskini arttırdığına inanırlar. Bu yüzden çoğulculuk yaklaşımı, örgütler içinde farklı çıkar gruplarının varlığını ve sendikaların işçi haklarını temsil etmedeki meşruiyetini kabul eden yönetim anlayışının temelinde yatar. Geleneksel çoğulcu şirketler çoğu meselede sendika temsilcileri ile pazarlık, danışma, bilgi paylaşımı yollarına başvurmaktadır.

26. Danışmacı modern firmalar günümüzde hangi çalışan-işveren yaklaşımını benimsemektedirler?

Cevap: Danışmacı modern firmalar günümüzde tekilci ve çoğulcu (bireyselci ve toplulukçu) insan yönetimi yaklaşımlarının birleşimini benimser ve yönetim ile sendikalar arasında işbirliğine dayalı ortaklık anlayışı sergilerler. Bu bağlamda, "yüksek bağlılığa" dayalı İKY uygulamaları ve sendikalar birbirinden bağımsız görülmemekte, hatta sendikaların varlığı zaman zaman İK yönetiminin çalışan bağlılığı, esneklik ve kalite gibi amaçlarının gerçekleşmesine katkıda bulunmaktadır.

27. Sendikal örgütlerin fonksiyonları nelerdir?

Cevap: Sendikaların üç fonksiyonundan bahsedilebilir. Bunlar; ekonomik fonksiyon, demokratik temsil fonksiyonu ve sosyal fonksiyondur. Bu fonksiyonlar karşılıklı etkileşim içerisinde bir bütün oluşturmakta ve sendikal hareketin, demokratik toplumun güçlü bir sosyal tarafı olduğunu vurgulamaktadır. Ekonomik fonksiyon işyeri, işkolu ve ulusal düzeyde yaratılan ekonomik

değerin toplu pazarlık sürecinde adalet ve eşitlik anlayışı içerisinde paylaşılmasını; demokratik temsil fonksiyonu işgücünün işyeri düzeyinde çalışma şartları ve toplumsal düzeyde de ekonomik ve sosyal politikalar üzerine söz hakkını ve kimlik sahipliğini ve 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.

28. Sendikal örgütlerin varlık nedenleri nelerdir?

Cevap: Araştırmalar, sendikaların genel olarak üyelerinin aldıkları ücret ve yan hakları, toplu iş sözleşmeleri vasıtası ile iyileştirerek, onların işlerinden, aynı tip işlerde sendikasız çalışanlara kıyasla, daha memnun olmalarını sağladıklarını göstermektedir. Sendikalar ayrıca çalışanların ortak iradesini temsil ederek yönetimlerin fevri kararlar vermesini önlemekte ve daha iyi bir çalışma ortamı yaratarak üretkenliği arttırmaktadırlar. Üretkenliğin sendikal işyerlerinde daha yüksek olmasının nedenleri arasında, sendika üyelerinin işyerinden ayrılma olasılıklarının daha düşük olması, daha iyi üretim standartları, daha sorumlu bir yönetim ve işçi - işveren arasında iletişimin artması sayılabilir. Sendikanın sayesinde işçilerin seslerini karşılarında bulan yönetimler daha kurumsal sistemler kurmakta, verimliliği artırıcı prosedürler geliştirmektedirler. Bu tepkilerin bazıları yönetimin kendi başına aldığı inisiyatiflerken, diğerleri sendikalarla diyalog sonucu ortaya çıkmaktadır.

29. Türkiye'de diğer ülkelere göre sendikalaşma oranının düşük olmasının nedenleri nelerdir?

Cevap: Türkiye'de ana nedenleri arasında işgücünün büyük bir bölümünün enformel sektörde olması, endüstrinin büyük bir bölümünün örgütlenme çalışmalarının daha zor olduğu küçük şirketlerden oluşması ve yasaların örgütlenmeyi bir hak olarak saymasına rağmen örgütlenmenin önünde bürokratik engeller olması gösterilebilir. Bunun yanı sıra yapılan araştırmalar sendikasız çalışanların yarıya yakınının sendikaya katılmak istemesine rağmen işten atılmaktan korktukları için teşebbüste bulunmadıklarını göstermektedir.



Sorularla Öğrenelim

PSİ103U-PSİKOLOJİ

Ünite 7: Örgütsel Davranışa Giriş



ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ NEDİR

1. Örgütsel Davranış nedir?

Cevap: Örgütsel davranış, kâr amaçlı olsun ya da olmasın, her türlü kurum ve örgütte gözlemlediğimiz davranışları, kişiler arası etkileşimleri ve yönetim süreçlerini anlamaya, çözümlemeye ve bunlara ilişkin sorunları çözmeye yönelik yöntem ve teknikler geliştiren bir psikoloji alt çalışma alanıdır.

2. Örgütsel Davranış çalıştığı alanlarda hangi bilim dalları ve konularından esinlenmiştir?

Cevap: Örgütsel Davranış, bir çalışma alanı olarak temel kavramlarının belirlenme sürecinde psikoloji ve sosyolojiden, kimi yönleri ile de antropolojiden yardım almıştır. Örgütsel Davranış, psikoloji biliminden; kişilik, duygular, karar verme süreçleri, grup dinamikleri gibi konularda esinlenirken sosyoloji biliminden; güç çatışma ve örgütlenme gibi konulardan beslenmiş son olarak da antropoloji biliminden; değerlere ve kültürlerarası karşılaştırma bakış açısından etkilenmiştir.

3. Örgütsel Davranışın incelediği başlıca konular nelerdir?

Cevap: Algı süreci ve karar verme, kişilik, değerler, isteklendirme ya da güdülenme, 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 konuları örgütsel davranışın incelediği başlıca konulardır.

4. Örgütlerdeki başlıca etkenler nelerdir?

Cevap: Örgütlerdeki başlıca etkenler; beceriler, kişilik ve değerleri temsil eden birey, liderlik, grup içi etkileşim ve iletişimi temsil eden Grup ve son olarak örgütün formel yapısı ve baskın kültürüdür.

5. Örgüt nedir?

Cevap: Belirli bir amaç doğrultusunda bir araya gelmiş, iki ya da daha fazla insanın eş güdümlü hareketinden oluşan ve süreklilik arz eden birim ya da birliktelik.

YÖNETİCİLERİN GÖREVLERİ

6. Yöneticilerin yerine getirmesi gereken temel işlevler nelerdir? Sıralayınız.

Cevap:

- Planlama
- Örgütlenme
- Yönelme
- Denetleme

7. Yöneticilerin yerine getirmesi gereken temel işlevlerden örgütlenme ve yönelme işlevlerini açıklayınız?

Cevap: Örgütlenme işlevi: Her şirket ve kurumun bir yapılandırmaya ihtiyacı vardır. İşlerin ve sorumlulukların tanımlanması, hangi faaliyetlerin kimler tarafından yürütüleceğinin belirlenmesi, örgütte farklı kademelerde

bulunan kişilerin birbirleriyle nasıl çalışacağını bazı kurallara bağlanması ifade etmektedir. Yönelme işlevi ise: Çalışanların, gerek örgütün gerekse kendi ihtiyaçları ve beklentileri uyarınca, doğru yöntemler ile isteklendirilmesini ifade etmektedir.

8. Mintzberg'ün sınıflanmasına göre yöneticilerin kaç çeşit görevi bulunmaktadır? Sıralayınız.

Cevap:

1. Kişilere yönelik roller
2. Bilgiye dayalı roller
3. Karar almayla ilgili roller

9. Mintzberg'ün yöneticilerin rol ve görev sınıflamasından kişilere yönelik roller nelerdir açıklayınız?

Cevap: Mintzberg'ün yöneticilerin rol ve görev sınıflamasında kişilere yönelik roller; sembol, lider ve bağlantıdır. Sembol; kurum, örgüt ya da şirketin sembolü olarak hareket eden kişi. Lider; çalışanların isteklendirilmesinden ve yönlendirilmesinden sorumlu kişi. Bağlantı ise; Kuruma bilgi ve yarar sağlayan dış kaynak ve kişiler ile irtibatı sağlayan kişi olarak açıklanmaktadır.

DEĞİŞEN DÜNYADA ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ

10. Örgütsel Davranışa göre, küresel ekonomide çalışan şirketlerin dikkate alması gereken gelişmeler nelerdir?

Cevap: Küresel ekonomide çalışan şirketlerin dikkate alması gereken gelişmeler; Uluslararası görevler, farklı kültürlerden insanlarla çalışmak, ekonomik düzene ilişkin değerler, dış kaynak kullanımı ve iş gücü göçleridir.

11. Küresel bakış ve anlayış nedir? Küresel bir bakış kazanmak için hangi becerileri göstermek gerekir? Açıklayınız.

Cevap: Kişinin gerek yerel gerekse küresel düzlemdeki stratejik ve kültürel gerçeklikleri kavramasına olanak veren bilişsel durumdur. Küresel bir bakış kazanmak için kişi, kozmopolitan değerleri benimsemek, olaylara ve sorunlara farklı açılardan bakma becerisi edinmesi gerekmektedir.

12. Küresel ekonomide iş yapan şirketlerin dikkat etmesi gereken 1981-2000 yılları arasında doğan neslin ismi nedir? Bu neslin belli başlı özellikleri nelerdir? Sıralayınız.

Cevap: 1981-2000 yılları arasında doğan ve küresel ekonomide çalışan şirketlerin dikkat etmesi gereken nesle Y kuşağı adı verilmektedir. Bu kuşağın belli başlı özellikleri ise;

1. Daha hoşgörülüdür.
2. Çalışmak bir araçtır.
3. Katılımcı bir ruha sahiptir.
4. Parlak fikirli, yaratıcı insanlarla birlikte çalışmak ister olarak sıralanmaktadır.

ALGILAR VE KARAR VERME

12. Algıda seçicilik nedir? Tanımlayınız.

Cevap: Herhangi bir durum, olay ya da kişiyi değerlendirirken, kişinin eğitimi, ilgi alanları, deneyimleri





Sorularla Öğrenelim

PSİ103U-PSİKOLOJİ

Ünite 7: Örgütsel Davranışa Giriş



ve tutumlarına bağlı olarak bazı bilgilere ve uyarılara daha fazla dikkat göstermektedir.

13. Hale etkisi nedir? İlk defa kim tarafından ortaya atılmıştır? Yazınız.

Cevap: Hale etkisi kişiyi yargılamak zekâ, girişkenlik veya dış görünüm vb. bir özelliğine bakarak kişi hakkında olumlu izlenim geliştirmek olarak tanımlanabilir. Hale etkisi kavramı ilk olarak Edward L. Thorndike tarafından ortaya atılmıştır.

14. Kalıp yargı nedir? Tanımlayınız. Kalıp yargıya bir örnek veriniz.

Cevap: Kalıp yargı; insanlar ve topluluklar, cinsiyet, yaş, etnik köken ve benzeri sınıflandırmalardan yola çıkarak oluşturulan genel düşüncelerdir. “Antalyalıların hepsi yüzme bilir” kalıp yargıya örnek olarak gösterilebilir.

KARAR VERME

15. Rasyonel karar almada dikkat edilecek noktalar nelerdir? Sıralayınız.

Cevap:

1. İlgili tüm kişi ve unsurlar hesaba katılarak, durum kapsamlı bir şekilde incelenmelidir
2. Doğru ve konuyla bağlantılı bilgiler kullanılmalıdır
3. Birkaç çözüm seçeneği geliştirilmelidir
4. En yüksek değeri katan çözüm seçilmelidir

16. Temel atfı hatası nedir? Açıklayınız.

Cevap: Temel atfı hatası; Başkalarında gözlemlediğimiz davranışları açıklarken içsel etkenleri ön plana çıkarma, dışsal ya da duruma bağlı etkenlerin payını küçümseme eğilimi olarak açıklanmaktadır.

17. Bir kişinin herhangi bir olaya verdiği tepkiyi veya gerçekleştirdiği bir eylemi değerlendirirken hangi sorulara cevap ararız? Açıklayınız

Cevap: bir kişinin gerçekleştirdiği bir eylemi veya bir olaya verdiği tepkiyi değerlendirirken cevap aradığımız sorular;

- Başkaları ile benzerlik- Neredeyse herkes bu koşullar altında benzer davranış sergiler mi?
- Ayırt edicilik- Davranışı gerçekleştire kişi başka koşullarda yine aynı davranışı mı gerçekleştirir?
- Tekrar ederlik- Kişi sergilemiş olduğu bu davranış başka zamanlarda da sergiliyor mu?

DAVRANIŞLARI BELİRLEYEN KİŞİSEL ÖZELLİKLER

18. Kişilik nedir? Açıklayınız.

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

19. Klasik kişilik kuramları, kişiliği ele alırken daha çok neye dikkat etmiştir? Klasik kişilik kuramlarına bir örnek vererek açıklayınız.

Cevap: Klasik kişilik kuramları kişiliğin daha çok tek özelliğini temel alarak açıklamalar yapmaya

çalışmışlardır. Rotter’in kişilik kuramı dışadönüklük ve kontrol odağı bulunmaktadır.

20. Costa ve McCrae’nin kişilik boyutları sıralamasında kaç farklı boyut vardır? Sıralayınız.

Cevap: Costa ve McCrae’nin duygusallık, dışadönüklük, deneyimlere açık olma, geçimlilik ve sorumluluk- ilkeli olmak üzere toplam altı tane kişilik boyutu bulunmaktadır.

21. Costa ve McCrae’nin kişilik boyutlarından geçimlilik ve duygusallığın yüksek olduğu durumlarda kişilik özellikleri neler olmaktadır? Açıklayınız

Cevap: Kişinin geçimlilik özelliği yüksek olduğu zaman; şefkatli, sevecen çatışmadan sakınan bir özellik gösterirken duygusallığın yüksek olduğu durumlarda ise; aşırı hassas ve duygusal olma, sıklıkla üzüntü yaşamaya eğimli özellik göstermektedir.

22. Schwartz’ın değerler düzeninde kaç farklı değer vardır açıklayınız? Bu değerlerden hangi/ hangileri korumacı yaklaşım boyutuna girmektedir? Gösteriniz.

Cevap: Schwartz’ı değerler düzeninde on farklı boyut vardır. Bunlar; Evrenselcilik, iyilikseverlik, geleneksellik, uyum, güvenlik, güç, başarımlık, hazcılık, uyarılma, özyönelim olarak sıralanmaktadır. Bu değerlerden, geleneksellik, uyum ve güvenlik değerler düzeninin korumacı yaklaşım boyutunu oluşturmaktadır.

23. Değerler düzeninde bir kişinin Özgenişletim yönü daha ağır basıyor ise bu kişinin çalışmadan temel beklentisi nedir? Özgenişletim boyutunu oluşturan değerler nedir? Sıralayınız.

Cevap: Özgenişletim boyutu ağır basan bir kişinin çalışmadan beklentisi saygınlık kazanmaktadır. Özgenişletim boyutunu oluşturan değerler ise başarı ve güç olarak belirtilmiştir.

MOTİVASYON KURAMLARI

24. Motivasyon nedir? Açıklayınız.

Cevap: Motivasyon; bireyin bir ihtiyacının farkına varması, bu eksiğin yarattığı psikolojik gerilimi gidermek üzere, ilgili hedef kapsamında eyleme geçmesidir.

25. Gereksinimlere odaklanan motivasyon kuramlardan Douglas McGregor’un X-Y Kuramı hangi iki bakışı temsil etmektedir? Açıklayınız.

Cevap: Gereksinimlere odaklanan motivasyon kuramlarından X-Y kuramı; insan doğası gereği çalışmayı sever mi yoksa yük olarak mı görür? Sorusuna cevap aramaktadır. X kuramı: insanların çalışmaya karşı olumsuz bakışını temsil ederken Y kuramı ise insanların çalışmayı doğal bir durum olarak karşıladığını ifade etmektedir.

26. Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisi nedir? Hiyerarşide yer alan ihtiyaçları sırasıyla yazıp açıklayınız.

Cevap: Maslow’un ihtiyaçlar hiyerarşisi; ihtiyaçların temel ve üst düzey ihtiyaçlar olarak ikiye ayrıldığını kişinin temel ihtiyaçlarını gidermeden üst düzey





ihtiyaçlarını gerçekleştiremeyeceğini ileri süren bir yaklaşımdır.

- 1) Fizyolojik ihtiyaçlar: açlığı, susuzluğu ve bedenin diğer tüm ihtiyaçlarını karşılamak
- 2) Güvende hissetme ihtiyacı: Fiziksel veya duygusal zarardan kaçınma
- 3) Sosyal ihtiyaçlar: Sevgi, arkadaşlık, kabul görme ve ait olma ihtiyacı
- 4) Özsaygı: kişinin kendine saygı duyması, irade, başarı sahibi olma veya statü ihtiyacını karşılaması
- 5) Kendini gerçekleştirme: kişinin potansiyelini hayata geçirmesi

27. İhtiyaç kuramları içerisinde nispeten daha çok kabul edilen ve bilimsel dayanakları daha kuvvetli olan kuram nedir? Açıklayınız.

Cevap: İhtiyaç kuramları içerisinde diğer kuramlara oranla bilimsel dayanakları güçlü olması açısından kabul gören kuram McClelland'ın ihtiyaçlar kuramıdır. McClelland'ın ihtiyaçlar kuramına göre kişiler başarımlarını, güç veya yönetme ihtiyaçlarının oranları ilişkilerini ve davranışlarını belirlemelerinde temel ölçüt olarak almaktadırlar. Kuram ihtiyaçlara üç temel yönden yaklaşmakta ve bu ihtiyaçları ise başarımlar, güç ve yakın ilişki kurma ihtiyaçları olarak ifade etmektedir.

28. McClelland'ın ihtiyaçlar kuramına göre başarımlar ihtiyacı yüksek olan bir kişinin özellikleri nelerdir? Açıklayınız.

Cevap: İhtiyaçlar kuramına göre başarımlar ihtiyacı yüksek olan bir kişi; basit işlerden veya hedeflerden, kumar gibi şansa dayalı aktivitelerden az hoşlanan idealist ve yoğun çalışmaya dayalı bir çalışma modelinden hoşlanmaktadır.

29. Herzberg'ün iki faktör kuramına göre memnuniyetsizliği önleyen unsurlar nedir? Sıralayınız.

Cevap: Herzberg'ün iki faktör kuramında memnuniyetsizliği önleyen faktörler

- Şirket politikaları
- Yönetim anlayışı
- yöneticinin davranışları
- Çalışma koşulları olarak sıralanmaktadır.

30. Vroom'un beklenti kuramına göre kişinin performansı ile aldığı ödül ilişkisini incelerken kullandığı süreç nedir? Açıklayınız.

Cevap: Vroom'un beklenti kuramına göre kişinin performansı ile aldığı ödül arasındaki süreç üç aşamada açıklanmaktadır. Bunlar;

- Çaba-performans ilişkisi: kişinin çaba göstererek istediği performansa ulaşmış ulaşamayacağına yönelik algısı
- Performans- ödül ilişkisi: kişinin başarılı olduğu durumda beklediği ödüle ulaşmış ulaşamayacağı ile ilgili algısı.
- Ödül-kişisel hedefler ilişkisi: kişinin, öngörülen hedeflere yüklediği değer olarak sıralanmaktadır.

31. Adams'ın Eşitlik kuramında bir çalışan kendisine haksızlık yapıldığını düşündüğünde başvuracağı yollar nelerdir? Sıralayınız.

Cevap: Eşitlik kuramında kendisine haksızlık yapıldığını düşünen bir çalışan;

- ortaya konan emekte değişiklik yapma
- elde edilen çıktılar ile oynama
- başkaları ile ilgili düşüncelerini değiştirme
- karşılaştırma noktasını değiştirme
- iş değiştirme yollarına başvurabilmektedir.

32. Eşitlik kuramında kendisine haksızlık yapıldığını düşünen bir çalışanın başvuracağı yollardan karşılaştırma noktasını değiştirme ve elde edilen çıktılar üzerinde oynama nedir? Açıklayınız.

Cevap: Eşitlik kuramında kendisine haksızlık yapıldığını düşünen bir çalışanın başvuracağı yollardan karşılaştırma noktasını değiştirme; kendi performans ve ödül ilişkisini değerlendirirken ölçüt olarak belirlediği kişiyi değiştirme olarak açıklanırken elde edilen çıktılar üzerinde oynama ise; kişinin daha performans üzerinde azaltmaya giderek daha fazla iş yapmaya çalışıp kendisini daha fazla göstermesi olarak tanımlanabilir.

LİDERLİK

33. Liderlik nedir? Tanımlayınız.

Cevap: Liderlik; kişileri uzak görüşlü bir bakış çerçevesinde bir araya getirme ve belirli hedefler doğrultusunda yönlendirme becerisi olarak tanımlanabilir.

34. Liderlik davranışlarını ele alan ilk kapsamlı çalışmalardan olan Ohio Çalışmasında liderliğin incelenen iki boyutu nedir? Açıklayınız.

Cevap: Ohio Çalışmasına göre liderlik iki boyutta açıklanabilmektedir. Birinci boyut; liderin gerek kendi gerekse takipçilerinin görev ve sorumluluklarını ne dereceye kadar düzen altında tutmak istediği ile ilgilidir. İkinci boyut ise; düşünceli olma boyutu olarak tanımlanabilir. İkinci boyutta, liderin yapı ve planlama ile ilgili konulardan çok güven duygusunun yerleştirilmesi, çalışanların düşüncelerine saygı gösterilmesi ve duyguların ifadesine uygun zemin hazırlanmasına yönelik olarak hareket edip etmediğini incelemektedir.

35. İki boyutlu liderlik modeline göre düşüncelilik ve düzenleyicilik boyutlarının düşük ve yüksek olduğu durumlarda liderlerde hangi davranışlar gözlemlenmektedir? Açıklayınız.

Cevap: İki boyutlu liderlik modeline göre düşüncelilik boyutunda düşük düzenleyicilik boyutunda düşük olan bir lider işe ve düzene karışmadan "bırakınız yapsınlar" gibi bir davranış sergilemekte düşüncelilik boyutunda düşük düzenleyicilik boyutunda yüksek olan bir lider ise görev ve iş odaklı çalışma sergilemektedir. Düşüncelilik boyutu yüksek düzenleyicilik boyutu düşük olan bir lider ise görevden çok çalışan odaklı bir davranış sergilemektedir. Düşüncelilik boyutu yüksek düzenleyicilik boyutu yüksek olan bir lider ise hem iş hem de çalışan odaklı bir yönetim sergilemektedir.



Sorularla Öğrenelim

PSİ103U-PSİKOLOJİ

Ünite 7: Örgütsel Davranışa Giriş



36. Durumun getirdiği liderlik kuramlarının klasik liderlik kuramlarına göre farkı nedir? Açıklayınız.

Cevap: Durumun getirdiği liderlik kuramları yalnızca liderlerin kişilik özelliklerini ve davranışlarını değil, lider ile takipçiler arasındaki ilişkiyi ve takipçilerin bazı önemli özelliklerini de takibe almaktadır. Klasik liderlik kuramları yalnızca liderin davranışlarına odaklanırken yeni kuramlar lider ve takipçilerinin davranışlarına ve çevrelerindeki oluşumlara da odaklanmaktadır.

37. Hersey ve Blanchard'ın takipçilere odaklanan kuramı nedir? Açıklayınız.

Cevap: Hersey ve Blanchard'ın takipçilere odaklanan kuramında liderin yaptığı uygulamalar ne olursa olsun, elde edilmesi beklenen davranışlar veya çıktılar, takipçilerin işlere kotarmaya ne derece hazır olduğu ile ilişkili olduğu amacıyla ilişkilidir. Kuramın iki boyutu olduğu düşünülmektedir. Bu boyutlar; liderlerin takipçilerinin veya çalışanlarının beceri düzeyi ve istekliliği olarak ifade edilmektedir.

38. Dönüştürücü liderlik alanında yapılan GLOBE çalışmasına göre liderden neler beklemektedir? Açıklayınız.

Cevap: GLOBE çalışmasına göre liderlik; dünyanın her yerinde bir liderden ileri görüşlü, zeki, güvenilir ve kararlı olması beklenmektedir. Bunların yanında, bazı kültürlerde bireyler liderden şefkatli olmasını, başka kültürdekiler düzenli olmasını beklemektedir.

39. Dönüştürücü liderlik nedir? Açıklayınız.

Cevap: Dönüştürücü liderlik; geleceğe odaklı, çalışanlara hem gücen hem ilham veren, kişilerin zihinsel ihtiyacına odaklanan, yaratıcılığı artıran, yüksek idealleri vurgulayan bir liderlik olarak tanımlanmaktadır.

40. Sivanathan tarafından tanımlanan dönüştürücü liderliğin dört temel unsuru nedir? Açıklayınız.

Cevap: Dönüştürücü liderliğin dört temel unsuru

- 1) Dönüştürücü lider bir etkileme gücüne sahiptir. dönüştürücü liderler inandıkları bir şekilde davranırlar.
- 2) Dönüştürücü liderler, diğerlerine ilham kaynağı olarak, onlara en iyi performansı sergileme konusunda motive ederler.
- 3) Dönüştürücü liderler çalışanları zihinsel olarak ve entelektüel olarak harekete geçirmeye odaklıdırlar.
- 4) Dönüştürücü liderler çalışanları ile bireysel olarak ilgilenir ve her birinin ihtiyaçlarını anlamaya çalışırlar.

41. Dönüştürücü liderlik kuramına göre etkileşimci liderlik özellikleri nelerdir? Sıralayınız.

Cevap: Dönüştürücü liderlik kuramına göre etkileşimci liderlik özellikleri;

- 1) Başarı ve çalışma karşılığında ödül alınmasına ve verilmesine odaklanır.

2) Kurallardan ve standartlardan sapmalara ve hataların düzeltilmesine odaklanır.

3) Yalnızca işler iyi yürümediğinde müdahil olur.

ÖRGÜT KÜLTÜRÜ

42. Hofstede kültür projesi nedir? Boyutlarını sıralayıp açıklayınız.

Cevap: Hofstede projesi, altmışların sonunda başlayıp yetmişlere kadar sürmüş bir danışmanlık uygulamasının bulgularına dayanan, ilerleyen dönemlerde başka çalışmalara esin kaynağı olmuş ve çokça tartışılmış bir araştırmadır. Hofstede çalışması yayınlanması ile birlikte çok tutulmuş ve popüler yeni bir akım haline gelmiştir. Hofstede kültürleri dört ana boyutta farklılaştırmaktadır. Bunlar;

- 1) Bireycilik- toplulukçuluk
- 2) Güç mesefesi
- 3) Dişilik-erillik
- 4) Belirsizlikten kaçınma

43. Hofstede kültür projesinin boyutlarından Güç mesafesinin yöneticilere olası etkileri nelerdir? Açıklayınız.

Cevap: Hofstede kültür projesinin boyutlarından Güç mesafesinin yöneticilere olası etkileri; bir yönetici astlarına mesafeli durmakta, özellikle büyük projeleri başkalarına devretmek yerine üzerine almaktadır. Bir diğer yönetici ise işleri paylaştırmada ve bir hata olduğunda sorumluluğu üzerine almada açık davranmaktadır.



PAZARLAMA İLETİŞİMİ İLE İLGİLİ ANAHTAR KAVRAMLAR

1. Pazarlama nedir?

Cevap: 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.

2. Markanın pazarlamadaki rolü nedir?

Cevap: Marka, bir ürünün, somut ve soyut özelliklerini, faydalarını, vaatlerini, isim, amblem, logo, renk, ses, tasarım, slogan gibi çeşitli semboller aracılığıyla rakiplerinden ayrılarak teşhis edilmesini sağlayacak şekilde tüketicilerin zihninde özgün bir kimlikle konumlanmasını çağrışım yaratmasını sağlamasıyla pazarlamada önemli bir rol alır.

3. Pazarlama iletişimi nasıl tanımlanmaktadır?

Cevap: Pazarlama iletişimi, mevcut ve potansiyel müşterilerin isteklerini ve ihtiyaçlarını teşhis etmek, uyarmak veya tatmin etmek için markalarla ilgili enformasyonun ve anlamların grafik, ses, müzik, işaret, yazı gibi sembollerin yardımıyla kitlesel ve birebir iletişim araçlarıyla aktarımıdır.

4. Reklam nedir?

Cevap: Reklam, bir mal, hizmet veya fikrin kimliği belirli bir kişi veya bir kuruluş tarafından bir bedel karşılığında yüz yüzde olmayan şekilde medyada hedef kitlelere tanıtımıdır.

5. Satış promosyonu nedir?

Cevap: Satış promosyonu bir ürüne talebi arttırmak için bir kez veya belirli aralıklarla gerçekleştirilen kısa süreli tutundurma çabalarıdır.

6. Doğrudan pazarlama nedir?

Cevap: Doğrudan pazarlama, potansiyel müşteriler ile doğrudan ilişki kurmak ve onlardan hemen yanıtlamak amacıyla posta, telefon, katalog, kupon, telefonla sipariş gibi araçlarla yürütülen iletişim çabalarıdır.

7. Kişisel satış nedir?

Cevap: Kişisel satış, bir ürün veya hizmeti bir kişi veya gruba tanıtmak, tutundurmak ve/veya doğrudan satmak işlemidir.

8. Halkla ilişkiler teriminin tanımı nedir?

Cevap: Halkla ilişkiler, kamuoyunda anlayış ve kabul görmek, uzun vadede itibar, güven, sempati, takdir oluşturmak için kişiler, kurumlar, fikirler ve ürünler hakkında iletişim programları planlayarak uygulayan bir yönetim işlevidir.

9. Medyada görünüm/duyurum nasıl açıklanmaktadır?

Cevap: Medyada görünüm/duyurum, dönemsel veya kısa vadeli olabilen, kurum ve ürün hakkında basında olumlu haberlerin yayınlanması için yürütülen çabalarla.

10. Günümüzde halkla ilişkiler yöntemleri hangi amaçlarla kullanılmaktadır?

Cevap: Günümüzde halkla ilişkiler yöntemleri, pazarlama iletişiminin yanı sıra kurumsal markanın saygınlığının, inandırıcılığının pekiştirilmesi, kurumsal itibarın korunması, kurum felsefesinin doğru algılatılması amaçlarıyla tüketicilerin dışındaki çalışanlar, hissedarlar, yerel topluluklar, devlet, medya, kanaat önderleri, sivil toplum kuruluşları gibi farklı paydaş gruplarına yönelik kurumsal iletişim faaliyetlerinde kullanılmaktadır.

11. Halkla ilişkiler yöntemlerinin kullanıldığı kurumsal iletişim alanlarına örnekler sıralayınız.

Cevap: Kurumsal sosyal sorumluluk projeleri, sponsorluklar, lobicilik, medya ilişkileri, kurum içi iletişim, sorun yönetimi, kriz iletişimi, finansal iletişim, etkinlik yönetimi gibi çalışmalar, kurumsal iletişimde kullanılan bazı halkla ilişkiler yöntemlerine örnek olarak gösterilebilir.

TÜKETİCİ DAVRANIŞINA GENEL BİR BAKIŞ

12. Tüketici davranışı nedir?

Cevap: Tüketici davranışı insanların ihtiyaçlarını ve isteklerini tatmin etmelerini sağlayacak mal ve hizmetleri aramaları, seçmeleri, satın almaları, kullanmaları ve çöpe atmaları eylemlerinin bütünü ifade eden bir terimdir.

13. Tüketici karar verme sürecinin basamakları nelerdir?

Cevap:

1. Problem teşhisi
2. Bilgi arayışı
3. Alternatif değerlendirme ve bütünleştirme
4. Satın alma kararı
5. Satın alma sonrası değerlendirme.

14. Problem teşhisinin kaynaklandığı nedenlerden önde gelenleri sıralayınız.

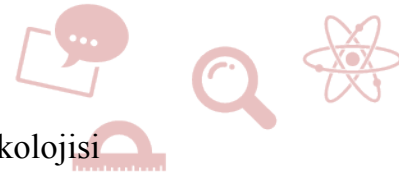
1. Tüketicinin kullandığı ürünün bitmesi ya da stoğunun azalması
2. Tüketicinin halen kullandığı mal veya hizmetten memnun olmaması
3. Yeni ihtiyaçların ortaya çıkması.

15. Tüketicinin karar verme sürecindeki ikinci basamağı olan “bilgi arayışı” terimini açıklayınız.

Cevap: Tüketici, ihtiyacını fark ettikten sonra, satın alma kararını destekleyecek bilgi arayışına geçer. İçsel arayışla hafızasında depolu bilgiyi tarayarak geçmiş deneyimlerini, aldığı tavsiyeleri hatırlar. Eğer içsel arayışından yeterli bilgiyi edinemezse dışsal arayışa geçer. Referans gruplarına, arkadaşlarına, ailesine danışır; internette arama yapar, medyadaki reklamları daha dikkatli izler; mağazaları gezer.

16. Tüketicinin karar verme sürecindeki üçüncü basamağı olan “alternatifleri değerlendirme ve bütünleştirme” terimini açıklayınız.

Cevap: Bu basamakta tüketici, farklı ürünleri, markaları karşılaştırarak ihtiyacını en iyi şekilde karşılayacak alternatifleri değerlendirir. Zihninde oluşan marka



çağrışımları karar verme sürecinde oldukça önemlidir. Bu nedenle pazarlamacılar, hedef tüketicilerin zihinlerinde kendi markalarının farkındalık düzeyinin en üstte olması için yoğunlukla reklamı kullanırlar. Özellikle ünlü markalar, geniş reklam bütçeleriyle hedef tüketicilerin zihinlere kalıcı olarak yerleşmek, markanın kendi ürün sınıfında ilk akla gelen marka adı olması için düzenli olarak hatırlatıcı reklam kampanyaları düzenlerler. Tüketici, alternatifleri değerlendirme sürecinin ardından farklı markalar hakkında edindiği eski ve yeni kanaatlerini, deneyimlerini, bilgisini, anlamları, çağrışımları, tavsiyeleri, bütünleştirerek seçtiği belli bir markaya veya ürün modeline doğru yönelir.

17. Tüketicinin karar verme sürecindeki dördüncü basamağı oluşturan “satın alma kararı” terimini açıklayınız.

Cevap: Sürecin bu basamağında tüketicide, nihayet belli bir markayı satın alma niyeti oluşur. Ancak satın alma niyeti, her zaman satın alma eylemiyle sonuçlanmayabilir. Tüketicinin satın alma kararından sonra bazı ek kararlar daha alması gerekebilir. Örneğin, seçtiği ürünü, ne zaman, nereden ve hangi para kaynağını kullanarak satın alacağını kesinleştirmelidir. Satın alma niyetiyle satın alma eylemi arasında belli bir zaman dilimi vardır. Genellikle otomobil, bilgisayar ve diğer dayanıklı tüketim ürünleri söz konusu olduğunda bu süre uzun olabilir. Öte yandan sabun, şampuan, margarin gibi dayanıksız tüketim ürünlerini satın alma niyeti ile satın alma eylemi arasındaki süre nispeten kısadır.

18. Pazarlamacıların tüketicilerin marka sadakatinin sürekliliğini sağlamak üzere yaptıklarını açıklayınız.

Cevap: Pazarlamacılar, tüketicilerin marka sadakatini sürekliliğini sağlamak üzere, hatırlatıcı reklam kampanyaları düzenlerler; indirimler, ödüller, armağanlar, özel raf düzeni, çekici ambalajlar, satış noktası etkinlikleri gibi satış promosyonu tekniklerini kullanırlar; tüketicinin markayla özdeşleşmesini amaçlayan festivaller, kutlamalar, basın lansmanları gibi halkla ilişkiler faaliyetleri gerçekleştirirler. Buna rağmen marka sadakatini sağlamak rakip markalar karşısında oldukça zordur. Özellikle dayanıksız tüketim ürünlerinde birçok tüketicinin belli bir marka hakkında satın alma niyeti olsa bile satış noktasına geldiklerinde fikirlerini değiştirip çeşitli nedenlerden dolayı rakip markaları tercih ettikleri bilinmektedir.

19. Tüketicinin karar verme sürecindeki beşinci basamak olan “satın alma sonrası değerlendirme” terimini açıklayınız.

Cevap: Tüketicinin karar verme süreci, ürünü satın alma eylemiyle sona ermez. Tüketici, mal veya hizmeti kullandıktan sonra ürün performansının düzeyini, beklentilerini karşılayıp karşılamadığına göre değerlendirir. Sonuç, beklentilerini karşılıyorsa ya da beklentilerini aşıyorsa tüketici tatmin olmuş demektir, beklentilerinin altındaysa tatmin olmamıştır. Satın alma sonrası değerlendirme, gelecekte tüketicinin ürünü tekrar alma kararını etkileyeceğinden ve başkalarına tavsiye

etmesine ya da kötülemesine neden olabileceğinden kritik bir süreçtir. Tüketicinin ürünle ilgili yaşadığı olumlu ve olumsuz tutum geliştirmesini sağlayacaktır. Tüketici bunun sonucunda ya markanın sürekli müşterisi haline gelecek ya da markadan uzaklaşacaktır.

TÜKETİCİNİN KARAR VERME SÜRECİNİ ETKİLEYEN PSİKOLOJİK VE BİLİŞSEL UNSURLAR

20. Tüketicinin karar verme sürecini etkileyen unsurlardan güdülenmeyi açıklayınız.

Cevap: Tüketicinin güdülenmesi, satın alma davranışını başlatan, satın alma amacını ortaya çıkaran ve insanı eyleme yöneltten güçtür. Diğer bir deyişle güdü (motivasyon), davranışın nedenidir. Güdüler, kolayla gözlemlenemez, insan eylemlerinin yönünü, öncelik sırasını belirler, iç ve dış uyarıcıların etkisiyle insanı zihinsel ve bedensel olarak harekete geçirir.

21. Maslow’un İhtiyaç Hiyerarşisi kuramında yer alan insan ihtiyaçlarının beş temel düzeyini sıralayınız.

Cevap:

1. Fizyolojik İhtiyaçlar
2. Güvenlik ihtiyaçları
3. Sevgi/ait olma ihtiyaçları
4. Değer ihtiyaçları
5. Kendini gerçekleştirme ihtiyaçları

22. Reklamcılar, İhtiyaç Hiyerarşisi kuramını nasıl kullanmaktadır?

Cevap: Reklamcılar, bireylerin temel davranışlarının şekillenmesi açısından etkili olan hiyerarşik ihtiyaç gruplarını, ikna edici mesaj içerikleri oluşturmada kullanırlar. Örneğin, sigorta, sağlık hizmetleri ya da birçok sosyal sorumluluk amaçlı reklamlarda bireyin kendisi, sevdikleri ve çevreyle ilgili güvenlik duygusunun sarsılabileceği bir tehlikenin ortaya çıkabileceği ve bu durumdan kurtulmak için reklamda önerilen davranışın yapılması gerektiği üzerinde durulur. Kozmetik ürün reklamları da bireyin daha güzel, her zaman daha genç görünmesi bağlamındaki mesajlarla bireyin beğenilme, sevilme, dikkat çekme ihtiyaçlarının giderilmesi üzerine odaklanır.

23. Freud’un Psikanaliz Yaklaşımını kısaca açıklayınız.

Cevap: Avusturyalı nörolog Sigmund Freud tarafından 1890’lı yıllarda temelleri atılıp 20. Yüzyılın başlarında popüler hale gelen psikanaliz, aslında kişilik konusuna odaklansa da modern psikolojinin gelişimine, insan davranışlarının ve motivasyonun açıklanmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Freud, kişiliğin üç aşamadan oluştuğuna dikkat çekmiştir: id, ego ve süpereo.

24. Pazarlama ve reklam alanında psikanalitik kuramdan nasıl yararlanır?

Cevap: Psikanalitik kuramdan pazarlama ve reklam stratejilerinin oluşturulmasında, hedef kitleye hangi yolla ulaşılabileceğinin belirlenmesi noktasında yoğunlukla



yararlanılır. Örneğin, süpergözü güçlü bir tüketici için danışma grupları ve aile önemlidir ve karar verme süreçlerinde toplumsal unsurlar önemli bir belirleyicidir. Dolayısıyla bireysel tatminden çok dış talepleri karşılama birincil derecede yer alır. İd yönü basan biri için de kendi ihtiyaç ve istekleri her şeyden önemlidir. Bu nedenle bir tüketim karar süreci içine giren bu tarz bir tüketici bilgi toplarken ve karar alma aşamasının tüm süreçlerinde bireysel olacaktır. Psikanalitik kuram, bir kişinin eylemleri arkasındaki bilinç dışı güdülerini tanımlayacak rüyaları, hayalleri, fantezileri ve sembollerini kullanmaya dikkat çeker. Reklamcılıkta bu unsurların doğru kullanımının ürünlerin satışını arttıracığı ümit edilir. Örneğin, kadın ya da erkek cinselliğini simgeleyen semboller, özellikle kozmetik ve kişisel bakım ürünleri, içecek reklamları gibi çeşitli gıda ürünlerine ait reklamlarda satışları arttırmak için sıklıkla kullanılmaktadır.

25. Dichter kimdir? Pazarlama alanına katkıları nelerdir?

Cevap: Avusturya asıllı ABD'li psikolog Ernest Dichter, pazarlamada motivasyon araştırmalarının babası olarak bilinmektedir. 1930'lu yıllardan başlayarak 1960'lı yıllara kadar Procter & Gamble, Exxon, Chrysler, General Mills ve DuPont gibi markalar için yaptığı tüketici davranışlarında motivasyon konusundaki araştırmalar, pazarlama sektöründe çığır açmıştır. Dichter ile birlikte tüketicinin güdülere doğrudan doğruya iletişim stratejilerinin belirlenmesi yeni bir boyut kazanmıştır. Örneğin, Dichter'in 1958-1959 yıllarında yaptığı çalışma, Barbie oyuncağının uzun sürecek başarısının temellerini atmıştır. Barbie oyuncaklarını üreten Mattel şirketi için çocukların ve ebeveynlerin oyun çağı olan tepkilerini ölçmek için yaptığı araştırma sonucunda Dichter kız çocukların gerçekçi olan aksesuarları beğendiklerini gözlemlemiştir. Aynı zamanda, Dichter ebeveynlerin bu oyuncağı kız çocukları için fazla seksi bulduğunu ve oyuncağın daha çok yetişkin erkekler için bir masa süsü olabileceğini düşündüklerini fark etmiştir. Fakat, Dichter'in araştırması aynı zamanda göstermiştir ki kadın ebeveynler oyuncağın kıyafetlerinin kalitesini ve çeşitliliğini beğenmektedir. Bu gözlemler sonucunda, Dichter Barbie oyuncağının çocuklara iyi giyinme ve sosyal davranış öğretmeyi sağlayacak bir ürün olarak pazarlanması gerektiğini belirtmiştir. Bu şekilde, ebeveynlerin oyuncağın stiline yönelik olumlu algılarının olumsuz algılarının önüne geçebileceğini belirten Dichter, aynı zaman çocukları motive edebilmek için arkadaş baskının etkin bir taktik olacağını belirtmiştir.

26. Algılamanın tanımını yapınız.

Cevap: Algılama, duyu organlarına çarpan çevresel uyaranların farkına varılmasını ve yorumlanmasını ifade eder. Diğer bir deyişle algılama duyu organları yardımıyla nesneleri ve düşünceleri anlamlı hale getirmektir.

27. Algılamanın pazarlamadaki yerini açıklayınız.

Cevap: Tüketicilerin ürünlerle ilgili enformasyonu dış kaynaklardan nasıl edindiğine ve nasıl kullanıldığına dair bilgi, pazarlamacıların iletişim stratejilerini düzenlemeleri için oldukça değerli ve önemlidir. Pazarlamacılar,

tüketicilerin pazarlama uyarıcılarına verdikleri psikolojik tepkileri her zaman dikkate alırlar. Örneğin, bir gazete ilanındaki görsel unsurlar ya da bir ürünün paket tasarımı tüketicilerin ürün markasıyla ilgili tutumlarını olumlu yönde ya da tam aksine olumsuz yönde etkileyebilir. Pazarlamacılar kimi zaman reklam mesajlarının etkisini arttırmak için doğrudan veya dolaylı şekilde duyulara yönelik çeşitli yöntemler denerler. Örneğin, dergi ilanındaki parfüm tanıtımında küçük bir koku numunesini dergiye yapıştırabilirler. Ya da açık hava ilanlarında dikkat çekici, cazip renkler, hareketli görseller kullanmaya özen gösterirler. Tüketici, bir pazarlama uyarıcısını seçtiğinde algılama süreci, gelen enformasyonu örgütlemeye, sınıflandırmaya ve yorumlamaya odaklanır. Algılama, kişiye özel psikolojik faktörlerden etkilense de tüketicinin gelen uyarıcı yorumlaması ve ona yüklediği anlam kısmen pazarlama uyarıcısının yapısına bağlıdır. Örneğin, birçok reklamın mesajı doğrudan ve açıktır. Öte yandan mesajları oldukça belirsiz olan tüketicinin kişisel yorumuna göre anlamlar barındıran reklamlar da vardır.

28. Tutumların işlevleri nelerdir? Açıklayınız.

Cevap:

1. Yararlı işlev: Birçok durumda, tutumlar kişilerin yararları maksimize etme ve sorunları minimize etmelerine yardımcı olabilmektedir. Benzer bir şekilde tutumlar tüketiciyi bir ürün ya da hizmetten maksimum fayda sağlaması için yönlendirir. Örneğin arabaların yakıt performansının önemli olduğuna inanan bir tüketici, araba seçerken bu özelliği sunan markalara yönelecektir.
2. Değer İfade Eden İşlev: Tutumlar bireylerin benlik imajlarını ve değer sistemlerini ifade ederler. Örneğin, kendini muhafazakar olarak tanımlayan bir kişinin okuduğu gazete de bu değer sistemini yansıtabilecektir.
3. Ego-Savunucu İşlev: Tutumlar bireylerin benlik imajlarını korumalarına yöneliktir. Birçok durumda, tüketim davranışları bireylerin egolarını ve benlik imajlarını koruma amaçlı olabilir. Tüketicilere yönelik reklamların birçoğu bireylerin ego-savunucu eğilimlerinden faydalanmayı amaçlar. Örneğin, ağız bakım ürünleri (diş macunu vb.) ve gittikçe daha sık bir şekilde çiklet markaları bile, reklamlarında bireylerin ağız kokusu ve sarı dişler gibi konulardaki sosyal kaygılarına yönelik mesajlar kullanmaktadır. Bilgi Kazandırıcı İşlev: kişiler günlük hayatlarına yüksek miktarda ve çeşitli kaynaklardan gelen bilgilere maruz kalmaktadır. Tutumlar, kişilerin bu bilgileri filtrelemelerine, alakasız bilgileri elemelerine, bilgileri organize etmelerine ve yorumlamalarına yardımcı olmaktadır. Tutumların bilgi kazandırıcı işlevi tüketicinin ürün özellikleri ile ilgili bilgi veren reklamlarda sunulan bilgileri izlemesini ve bu şekilde seçenekler hakkındaki belirsizliği azaltmasını sağlayabilmektedir.



29. Tutumların bileşenleri nelerdir? Açıklayınız.

Cevap:

1. Bilişsel (İnançlar): Tüketicinin bir marka hakkındaki inançlar o markaya atfettiği özelliklerden oluşur. Örneğin, tüketiciler bir cep telefonu markasını, ses kalitesi, tasarım, ekran boyutu, 3G bağlantı hızı, pil ömrü gibi çeşitli özelliklere göre değerlendirebilir. Pazarlama iletişimi açısından bir markanın bir özelliğinin (örneğin tasarım) diğer markalardan iyi olması kadar tüketicinin bahsi geçen özelliğe önem vermesi de gereklidir.
2. Duygusal (Nesne hakkındaki yargı): İkinci tutumsal bileşen (duygusal), kişinin bir nesne hakkındaki duyguları ve hislerinden oluşur. Tüketici davranışı açısından bakıldığında, bu hisler ve duygular tüketicinin bir marka hakkındaki genel yargısı ile yakından bağlantılıdır. Duygusal bileşen genelde tek boyutludur (örneğin, iyi-kötü) ve bilişsel bileşene dayanmaktadır. Örneğin, Nokia telefonların pil ömürlerinin diğer telefonlardan iyi olduğunu ve pil ömrünün önemli bir özellik olduğunu düşünmek (bilişsel), tüketicinin Nokia markası hakkında olumlu hislere (duygusal) sahip olmasını sağlayabilecektir.
3. Davranışsal (Satın alma eğilimi): Üçüncü tutum bileşeni kişilerin bir nesne ile davranışta bulunma eğilimleri ile ilgilidir. Bu davranışsal bileşen genelde tüketicinin bir ürünü satın alma niyetidir ve pazarlama stratejilerinin ve iletişim taktiklerinin de odak noktalarından biridir.

İKNA EDİCİ İLETİŞİM VE TUTUMLARIN ETKİLENMESİ

30. Tutumların değiştirilebilmesi ya da pekiştirilebilmesi için gerekli olan şartlar nelerdir?

Cevap:

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 ürünün beklenen faydaları değiştirmekten daha kolaydır.
4. Marka hakkındaki inançları değiştirmek marka hakkındaki tutumları değiştirmek 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.

31. Düşünmüş eylem kuramı ve planlanmış davranış kuramının tüketicilerin tutumlarını değiştirmek amacıyla sunmuş oldukları çerçevede yer alan stratejileri sıralayınız.

Cevap:

1. Tüketicinin çeşitli ürün özelliklerine atfettiği değerleri değiştirmek
2. Marka hakkındaki inançları değiştirmek
3. Marka tutumlarını (değerlendirmeleri) değiştirmek
4. Davranışsal eğilimleri ya da davranışları değiştirmek