

## SOSYAL ALGI VE BELİRLEYİCİLERİ

Hayrettin AKYILDIZ (\*)

### ÖZET

Davranışın açıklanmasıyla ilgili çoğu kuram bireylerin sosyal dünyaya kendilerinin gördüğü biçimiyle tepkide bulduklarını kabul eder. Gerçekten de insanlara yönelik davranışlarımız onlar hakkındaki izlenimlerimiz, bilgilerimiz ve umularımızca belirlenir. Sosyal algı süreci sosyal psikolojinin temel çalışma alanlarından birisidir. Bu bölümde diğer insanlara ilişkin izlenimlerimizi nasıl oluşturduğumuzla ilgileneceğiz. İnsanlara yönelik bu izlenimlerimizi nasıl oluşturduğumuzla ilgileneceğiz. İnsanlara yönelik bu izlenimlerimiz ne derece doğrudur ? Dünyayı ve insanları algılamamızda rol oynayan sosyal ve kültürel etmenler nelerdir ? Şüphesiz bir izlenim oluşturabilmek için karmaşık bir uyarıcı olan insanın sözel ve sözel olmayan davranışlarını değerlendiririz. Bireylere ilişkin izlenimlerimizde bir açıdan onların ne söyledikleri, bir açıdan ne yaptıkları, diğer bir açıdan da diğer insanların onlar hakkında ne söyledikleri önemlidir.

Sokaktan geçen bir insana ya da bir kişinin resmine bakacak olursak zihnimizde onun nasıl bir insan olduğuna ilişkin bir fikir oluşur. Hatta yalnızca bir ses işitse bu ses bizi sesin sahibinin nasıl bir insan olduğunu hayallemeye götürür. Okuyacağınız makale bunun nasıl ve hangi faktörlerin etkisinde oluştuğunu özetlemeyi amaçlamaktadır.

(\*) Öğr. Gör. Dr. , D.E.Ü. Buca Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Bölümü.

## GİRİŞ

Kısa bir an için bir insanla tanışmış olsak ona ilişkin izlenim oluştururuz. Daha fazla ilişki ile, daha dolgun ve daha zengin izlenimler ediniriz ki bu izlenimlerimiz bizim tüm ilişkilerimizi kapsar. Bu izlenimler, karşılıklı olarak kişilerin birbirlerine karşı nasıl davranacaklarını, arkadaş olup olmayacaklarını vs. belirler. İlk izlenimler sadece sosyal etkileşmenin başlangıcı değil, onun büyük oranda belirleyicisidir. Mahkemelerdeki duruşmaları düşünelim : Yargıcın diğer değerlendirmeleri yanında şahite olan inancı, onun kararını belirli sınırlar içerisinde etkileyecektir. Bu da tanığa ilişkin izlenimine bağlıdır. Yargıç tanığın yüzünü, giyinişini, genel görünüşünü, sesinin tonunu b. inceler ve nasıl bir insan olduğunu karar vermeye çalışır.

Birey edindiği çok sınırlı bilgiye dayanarak diğer kişilerle ilgili izlenimlerini yoğun bir şekilde oluşturmaya çalışır. Sıradan bir insan bu yol ile oluşturduğu görüşlerinden çok emin değildir. Genellikle kişiler karşılaştıkları kişilerin zeka düzeyi, yaşı, ırkı, dini, eğitim düzeyi, dürüstlüklerine ilişkin bilgi sahibi olma isteğindedirler. Bu tür bilgilerin miktarı, yoğunluğu kişinin edindiği izlenimin geçerliğini artıracaktır. Birey diğerlerine ilişkin izlenim oluşturmak için kullanabileceği tüm bilgileri kullanılır. Onların kişiliklerine, nasıl kişiler olduğuna ilişkin kararlar verebilmek için bir dizi hipotezler geliştirir.

Bireyin sosyal davranışı çevresindeki sosyal dünyayı algılanmasına bağlıdır. Bu nedenle sosyal algıyı anlamak sosyal psikoloji çalışmaları için bir temel oluşturmaktadır.

## ALGISAL SÜREÇ VE SOSYAL BİR TANIMLAMASI

Algılama, duyuşsal bilgiye dayalı olarak nesnelere hakkında özdeşleşme, ayırma ve değerlendirmeye dayalı karar vermeyi gerektirir. Algılama düşürme, yorum yapma ve karar vermeyi gerektirmesine rağmen tümüyle zihinsel bir etkinlik değildir (Os-kamp, 1972) Algılamamız onu oluşturan elemanların toplamından daha fazla ve gerçeklikten oldukça farklıdır. Algısal sürecin beş temel özelliği şöyle sıranabilir :

1- Anlık olma : Algısal yaşantımız gözümüzü, kulağımızı açar açmaz başlar, ayrıntılı değerlendirme ve yorumlamaya fırsat tanımadan anında oluşur.

2- Yapı : Nesnelere tümüyle yapılandırılarak algılanır. Nesnenin elemanları ondan ayrı olarak değil, nesneyle bütünleştirilerek algılanır.

3- Durağanlık : Nesnelere hareket halindeyken bile durağan şekilde algılanır.

4- Anlam : Nesnelere onlarla ilgili deneyimlerimizden ve diğer nesnelere ilgili sıra ilişkinlerinden hareket ederek anlamlı bütünler halinde algılanır.

5 - Seçicilik : Bir anda algılayabileceğimiz bir sürü nesne olduğu halde belirli uyarıcı ve nesnelere ilgi gösteririz. Bu ilgi etkin bir seçme sürecidir.

Algılama, uyarının cansız nesne ya da insan olup olmasına göre algılayanda söz konusu uyarıcının içsel tanıtımıdır (Oskamp, 1972). Algı, öncelikle nesnenin kişi bilgisinde ve anlamasından ifade bulan kavramsal bir yaşantıdır ki bunu kişi tüm duyularıyla kazanır. Algılamada bireyin duyuları, yaşantısı, kişisel özellikleri vb. değişkenler önemli rol oynar. Algı, algılayanın bir deneyimi, kişiye nesne ya da durumların görünmesidir (Shaver, 1977).

Algımız hangi boyutlarda ne derecede doğrudur ? Dünyayı gerçekten olduğu gibi algılayabiliyoruz ? Dış dünyayı tüm ayrıntılarıyla algılayabiliyoruz ? Hangi etmenler dünyaya bakışımızı bir ya da diğer yönden çarpıtır ?

## ALGIYI ETKİLEYEN KİŞİSEL VE SOSYAL ETMENLER

Sokaktaki adam gördüğü, işittiği, kokladığı dünyanın gerçek olduğuna inanır. Psikologlar nesnelere algılamamızın geçersiz olduğu durumlarla ilgili pek çok örnek göstermişlerdir. Örneğin, doğmakta olan ay büyüklük algımızı çarpıtarak olduğundan daha büyük algılamamıza neden olur. Benzer şekilde, tanıklık yaan kişiler olayları sık sık gerçekte olduğundan farklı biçimde aktarırlar. Algımızı uyarılarla ilgili, kişisel ve kültürel kimi etmenler belirler.

## UYARANLA İLGİLİ ETMENLER

Değer : Uyarıcının değeri onu nasıl algılayacağımızı etkiler. Bu durum 1950 lerde bir dizi çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalarda algının kişisel ve öznel yönüne önem verilmiştir. Bruner ve Goodman (1947) yaptıkları çalışmada, çocuklara değişik büyüklüklerde bozuk paralar gösterdiler. Daha sonra giderek büyüyen ışıktan yuvarlaklar gösterdiler ve ışık büyüklüğüne eşit olunca haber vermelerini istediler. Çocuklar bozuk paraları olduklarından daha büyük olarak algıladılar. Çocukların bozuk paraların büyüklüğüne aşırı önem vermeleri "algısal abartma" kavramı ile açıklandı. Bu kavrama göre, algılanan nesneye verilen değer onun algılanış biçimini etkiler. Çocukların bozuk paraları değerli olarak görmeleri bozuk paraları olduğundan daha büyük olarak algılamalarına neden olmuştur. Bu çalışmada kontrol grubundaki çocuklardan, bozuk para yerine karton yuvarlaklara göre ışık büyüklüğüne karar vermeleri istenmiş ve çocukların algılamalarında algısal abartmaya gitmedikleri gözlenmiştir. Işık büyüklüğü, yaklaşık olarak karton yuvarlak büyüklüğüne geldiğinde çocuklar iki yuvarlağın eşit hale geldiğini haber vermişlerdir.

Anlamlılık : Uyarıcı nesnenin, algılayan bir kişiye göre duygusal anlamlılığı, algılamayı belirleyen diğer bir etmendir. Bizim için duygusal bir anlama sahip nesnelere algılamamızda algı esnemiz düşükken, bizim için kavga verici kor-

kutucu nesnelere algılamamızda bu eşik yükselir. Bir uyarıcının ilk defa doğru olarak algılandığı düzeye " algısal tanıma eşiği " denir. Bireyden bireye, durumdan duruma bu eşik farklılık gösterir. Tachistoscopic sözcük hatırlama deneylerinde denekler olumsuz anlamlı sözcükleri geç görürler ya da onlara farklı anlamlar verirler. Özet olarak, olumsuz duygularla bitişmiş nesnelere karşı "algısal savunma " içindeyizdir (Oskamp, 1972 ; Freedman, 1974).

**Tanıdıklık :** Daha iyi tanıdığımız uyarıcıyı daha çabuk ve daha doğru olarak algılarız. Tanıdıklık, kişilerde rahatlığa yol açmaktadır. Kişilerin tutumları üzerine yapılan bir çalışmada, şehir ya da kişi ismi, yabancı sözcük olup olmadığına bakılmaksızın, daha sık görüldüğünde daha hoş bulunmuştur. Bu bulguların yorumları daha korkutucu, daha heyecan verici olabilir. Çok anlamsız fikirlerin ya da en iğrenç gösterilerin daha fazla yayılması bu yolla sağlanabilir. Ancak bu, doğru ve olumlu değerlerin kabul ettirilmesi için de geçerlidir. Arttırılmış gösterimizin zıt etki gösterebileceği de akılda tutulmalıdır. Tanışıklık, bizim algısal tepkilerimizi önemli ölçüde etkiler (Oskamp, 1972).

**Yoğunluk :** Uyarıcının yoğunluğu algının güçlenmesine neden olabilir mi ? Kişiler gördüklerinin farkına varmadan da algılarla Yoğun bir sunum, algılama eşiğini aşağıya çeker.

## KİŞİSEL ETMENLER

Birçok farklı kişisel özellikler algısal tepki ile yakından ilişkilidir. Örneğin, yapılan deneylerde yüksek otoriteriyen denekler tipik olarak değişmez, sabit algılama göstermişlerdir (Wrightsman, 1972).

" Bastırma " ve "duyarlık " Byrne 1964 tarafından kavramlaştırılmış, bireyin korkutucu bir durum karşısındaki savunma biçimini açıklayan kişilik özelliğidir.

Bastırıcı ve savunucu özelliğe sahip bir kişi korkutucu, kaygı veren bir uyarı zor algılarken, duyarlı kişi hemen algılar. Bastırıcı kişi için uyarı eşiği daha yüksektir ve uyarıcının açıkça farkedilecek kadar etkili olması gerekir. Bu kişiler daha olumlu benlik kavramına sahiptirler, sosyal olarak dışa dönüktürler. Duyarlı kişilik özellikleri taşıyan bir kişi için uyarı nesnenin algılama eşiği daha düşüktür, birçok kişinin farkedemediği uyarıları farkedebilir. Bastırıcı kişiliğin tersine, kendilerine yönelik eleştiri içindedirler. Örneğin, gürültü ortamında bulunan iki kişiden duyarlı kişi gürültüyü sürekli algıladığı halde, bastırıcı kişi gürültüyü bir süre sonra algılamaya başlar.

Ardalana bağımlılık ya da ardalandan bağımsızlıklarına, kişisel özelliklerine, algısal eğilimlerine dayanır. Bireye bir resim ya da şekil gösterilecek olsa, eğer birey şekilden önce ardalana (fonu) algılıyorsa, biz o kişinin algılamasına ardalana

lara bağımlı ve daha az yaratıcıdır. Ardalana bağımsız kişiler ise tam bunun tersi özelliktedir. Başka bir anlatımla, bu kişilik özellikleri algılama biçimiyle ilişkilidir. Ardalana bağımlılık ya da ardalandan bağımsızlık Witkin (1962) ve arkadaşları tarafından ortaya atılmıştır.

## KÜLTÜREL ETMENLER

Kişinin algısını diğer grup üyeleri ve grup normu etkileyeceği gibi, önemli bir boyut kültürel farklılıklardır. Kişinin kültürel geçmişi onun algılamasını belirleyen çok önemli bir değişkendir. Tajfel (1969) sosyal algı üzerine yazdığı makalede kültürel değişkenleri üç büyük bölüme ayırır.

- a) İşlevsel dikkati çekme,
- b) Tanışıklık
- c) Etkileşim sistemi.

**İşlevsel dikkati çekme :** Bir nesnenin işlevselliği kültürden kültüre değişir. Bir nesne bir kültürde yaşam için zorunluysen diğer kültürde işlevsel önemi yoktur. Örneğin, Amerikan kültüründe otomobil tipleri ve parçaları çok önemlidir ve bunun için sayısız terimler geliştirilmiştir. Araplar için bu olgu, deve ve ilişkilerinde söz konusudur. Tabiidir ki, bu işlevsel farklılıklar algısal farklılıklara yol açar. Eskimolarda her şey kar üzerindedir ve her şey kara göre algılanır (Whorf, 1956). Diğer kültürlerde de süphesiz kara ilişkin pek çok sözcük vardır. Fakat Eskimo diline göre bu sözcüklerin anlatımı çok sınırlı kalacaktır. Eskimolarda kara ilişkin dildeki bu zengin anlatım, süphesiz algılamada da zenginliğe neden olacaktır.

**Tanışıklık :** Aynı kültürlerde yaşayan kişiler, belirli kültürel üretimlerde daha sık yaşantı geçirirler. Örneğin, Zulu'lu bir insan dairesel şekillerde daha sık yaşantı geçirir. Düz çizgiler ya da keskin çizgilerle ilgili yaşantısı yoktur. Bu kültürde köşeli algılama olgusuna rastlanmamıştır. Tanışıklığın etkisini Bogby (1957) yaptığı deneyde göstermiştir. Deneklere iki gözlerine birden farklı resimler gösterilmiştir. Amerika'lılar Amerikan yaşantısıyla ilgili resimleri, Meksika'lılar Meksika kültürü ile ilgili resimleri görmüşler, en azından daha sık algılamışlardır.

**Etkileşim sistemleri :** Whorf (1956) dilin sadece bir söyleşi aracı olmadığını, onun aynı zamanda etkileşim biçimini de belirlediğini öne sürer. Her dil belirli kavramlara daha çok önem vermiştir ve belirli etkileşim yollarına sahiptir. Örneğin, renklerle ilgili sözcükler ve renklerin algılanışı kültürden kültüre değişir. Bir kültürde, kırmızı, zengin anlatımlı ve sıcak bir yapıya sahipken diğer kültürde zıt bir anlama sahip olabilir.

Uyarıcıya ait etmenler ve kişisel etmenler hepsi birlikte bizim bir nesneyi nasıl algılayacağımızı belirler. Grup etmenleri ve kültürel etmenler de hepsi birlikte bizim bir nesneyi nasıl algılayacağımızı belirler. Saydığımız etmenlerdeki farklılıklar nedeniyle de algılamamızda büyük farklılıklar vardır. Karışık ve belirsiz algılarda kültürel öğeler daha bir önem kazanır. Karışık ve belirsiz durumlar çoğunlukla algılamada önemli çarpıklıklara neden olur. Algılamamızda, algıladığımız karışık bilgiyi aktif olarak yorumlarız. Çoğu durumda yorumlamanın yapısal süreci, sosyal algımızın geçerliliğini artırır ya da azaltır. Algılayan sadece algıladığı bilgiyi kullanmaz, kendi bilgisini de kullanılır. Bu nedenle algılama süreci bir bakıma yorumlama sürecidir (Oskamp, 1972).

Algı nesnesi kişi olduğunda yine bazı kural ve ilkelere bağlı olarak algılamada bulunuruz. Ancak insanın duyguları vardır, sözel ve sözel olmayan anlatımı vardır. Benzer nedenlerden dolayı kişiyi algılamak daha karmaşıktır. Genel kişilik yapımız, değişik yargılarımız, değişik gruplara ilişkin önyargılarımız hatta insan doğasına ilişkin görüşlerimiz insanı algılamamızı belirler. Yaşantı, zeka, duygudaşlık (empathy), kendini diğerinin yerine koyabilme ve kişisel benzerlik hepsi birden bizim kişilerarası kararlarımızın doğruluğunu belirleyecektir.

İlk defa bir kişiyle karşılaşsak, onun izlenimini oluştururken, söz konusu kişinin ilgileri, özellikleri, geçmiş yaşantısı vs. hakkında tahminlerde bulunuruz. Bunlara dayanarak onun bize yönelik niyetini değerlendiririz. Çoğu zaman bu kararlarımız doğrudur. Seyrek olarak ilk izlenimimizden tamamiyle farklı bir izlenim ediniriz. İlk izlenimimiz, söz konusu kişiyi daha sonraki görmemize temel oluşturur. Haider'a (1958) göre insan algılanmasının nesnel algılanmasından iki temel farklılığı vardır.

1- İnsanı algımlarken, insan davranışlarının arkasında yatan nedenlere bakarız. Buna nedensellik yüklemesi denir.

2- İnsan davranışları bir niyetle, bir amaçla yapılır. Algılamada bulunan kişi algıladığı kişinin eylemini aktif olarak yorumlar.

Her ne zaman biz bir kişinin eyleminin nedenlerini araştırıyorsak, sosyal yüklemeye meşgulüzdür. Yükleme o kadar çabuk olur ki, kişi kısa bir anda bir yığın önermelerde bulunur. Bazen de bunun için ayların geçmesi gerekir. Shaver'in (1977) belirttiği gibi yüklemeye sürecinde üç temel aşama vardır. İlki, doğrudan ya da olayı gözleyen birinin anlatımıyla eylemin gözlenmesidir.

Herhangi bir durumda bir yüklemeye bulunmadan önce algılayan için gerekli bilgileri içeren bazı gözlemlerin bulunması gerekir.

İkinci aşamada niyete ilişkin karar verilir. Geçerli bir yüklemeye bulunabilme için eylemin niyete bağlı olarak mı yapıldığına, algılayan kişi karar vermelidir.

Son aşamada kişinin kişilik eğilimine ilişkin yüklemde bulunulur. Kişinin eylemi niçin yaptığına karar verilir. Eğer kişi üçüncü bir kişinin zorlamasıyla eylemi yapmışsa, yaptığı eylemin sorumluluğundan kurtulacaktır. Askerlikte olduğu gibi.

Yaptığımız sosyal yüklemelerin çoğunda ideal yüklemlemeye uygun yüklemlemede bulunmayız. Çoğu yüklemlemelerimizi o kadar çabuk yaparız ki, sürecin elemanlarına asla dikkat etmeyiz.

İnsanın algılanması nesne algılanmasından farklıdır. Herhangi bir birey hakkında sınırlı bilgiye sahipsek, önce sınırlı olan bilgimizi genişletmeye çalışırız. Elde ettiğimiz yeni bilgileri önceki bilgilerimizle tutarlı hale getirmeye çalışırız ve kişiye ilişkin izlenimimize tutarlı olarak oluştururuz.

Kişi, insan dışında herhangi bir nesneye baktığında genellikle bir noktaya toplanmış , yoğunlaşmış bir izlenim edinir. Bir eve baksa onun için ev geniştir, boyanması gereklidir, bakımsızdır vb. Eve ilişkin algımızda evin tüm elemanları tutarlı olmak zorunda değildir. Oysa nesne yerine algılayacağımız insan olduğunda onu tutarlı olarak görmek eğilimindeyizdir. Özellikle değerlendirme boyutunda bir kişi hem iyi hem de kötü olarak görülemez. Birey hakkında çelişkili bilgiye sahip olsak bile bilgilerimizi uyuşturmaya çalışırız. Birey tutarsızlığı en aza indirmek ya da gidermek için aldığı bilgiyi çarpıtır ya da yeniden düzenler. Bu durum bazen nesne algılamasında da görülürse de çoğunlukla insan algılamasında gözlenir.

Bazen kişi hakkında iki bilgi o kadar çelişkili ve tutarsızdır ki çoğu kişi edindiği tutarlı bir kalıpta uyuşturmaz. Tutarsızlık bireyin izlenim oluşturmasını güçleştirir. Tutarsız bir izlenim oluşturamayacağı için fazla güçlü olmasa da tutarsızlıkları gidermeye çalışarak, belirli bir eğilime ağırlık vererek izlenimini şu ya da bu yönde oluşturmaya çalışır (Oskamp, 1972).

## SOSYAL ALGIDA BAZI EĞİLİMLER

Çoğu kişinin izlenimini etkileyen bir kaç eğilim vardır. Bunlardan birisi de tanışıklık etkisidir. Kişi hakkında verilen çoğu karar iyi, kötü terimleriyle başlar. Tüm diğer nitelikler bu karardan sonra gelir ve buna bağlı olarak değerlendirmede bulunulur. Bu etkiye " Hale Etkisi " de denir. Çünkü birisi iyi olarak nitelense tüm olumlu nitelikler onu takip eder. Bunun tersi de doğrudur. Bu etkiyi gösteren bir çalışma, Dion, Berscheid ve Walster (1972) tarafından yapılmıştır. Deneklere fiziksel olarak çekici ve itici insan resimleri ile, ne çekici ne de itici olan insan resimleri gösterildi. Sonra bu resimlerdeki kişilerin çekicilikle ilgisi olmayan bir dizi özellik yönünden sıralanması istendi. Tüm karakterlerde çekici kişi en yüksek ve itici kişi en düşük düzeyde değerlendirildi. Bireyler diğer insanları çoğunlukla temel aldıkları özelliklerine dayanarak algıladılar. Diğer özelliklerini bu temel

özelliklerine uydurmaya çalışırlar. Eğer temel olarak alınan özellik olumluysa, diğer özellikler fazla araştırılmadan olumlu olarak kabul edilir. Birisinin zeki olarak bilinmesi, çoğu kişide onun aynı zamanda hareketli, dikkatli, güvenilir vs. olacağı beklentisini doğurur. Biz insanların sınırlı tipler içinde sınıflandırırız. Bilmediğimiz bir kişiyle karşılaştığımızda onu, bu tiplerden birisine uydurmaya çalışırız. Eğer onun düşündüğümüz tip ile ilgili özelliklerden bazılarını sahip olduğunu keşfedersek, onu, o tipten birisi olarak kabul ederiz. On yargılı olarak, kişinin o tipe ilgili diğer özelliklere de sahip olduğunu kabul ederiz (Freedman, 1974).

Diğer bir eğilim ; kişileri olumsuz değerlendirmekten çok olumlu değerlendirmemizdir. Bu eğilim olumlu bir eğilim olarak düşünülür. Tanımadığımız bir kişiyle karşılaştıkça onu olumlu olarak değerlendirme eğilimindeyizdir. Herhangi bir izlenimimizi değiştirecek olsak, bu değişiklik daha çok olumlu yönde olur. Bu genel doğru, bazı sınırlar içinde geçerlidir. Örneğin , politik liderler yüksek eğitim almış kişilerce, az eğitim almış kişilere göre, daha az olumlu değerlendirilmiştir (Freedman, 1974).

Kişilerde, diğer insanların kendileriyle benzer olduğunu kabul etme gibi güçlü bir eğilim vardır. Bu eğilim , özellikle yaş, ırk, ulus, sosyo-ekonomik düzey gibi yönlerden benzerlik olduğunda dah güçlüdür.

Günlük yaşam açısından bu eğilimin önemli sonuçları vardır. Birey kendi özelliklerini karşısındakine yükleyerek rahatlamaya çalışır. Eğer kişi olumsuz özelliklere sahipse diğer insanları da olumsuz özelliklerde kişiler olarak görecektir ve kendi özelliklerini pekiştirecektir. Freud'a göre bu durum yansıtmadır.

Kişi algısı, algılayanın kişiye yönelik umuları tarafından etkilenir. En ilginç bulgulardan birisi, bizim birisine ilişkin algımız, onunla gelecekte etkileşim umup, ummadığımızı göre belirlenir (Darley ve Berscheid , 1967). Umulan etkileşim miktarı ile olumlu algılama arasında doğrusal bir ilişki vardır.

Şüphesiz algılamada daha bir çok eğilim vardır. Örneğin, eğer birisi bize eşinin başat birisi olduğunu söylerse, kişiyi pasif birisi olarak algılarız ve ona karşı başat davranma eğilimi gösteririz. Başka bir yön, kişilik özelliklerimize göre diğerlerine ilişkin algılamalarımızı farklı boyutlarda organize ederiz. Örneğin, bir kişi diğerlerini sürekli olarak " asillik " terimiyle tanımlarken, diğer bir insan o kişinin fiziksel güzelliğini, sıcaklığını, dürüstlüğünü vs. tanımlar. Başka bir kişi bu özelliklerin görece olarak önemsiz olduğunu, gerçekte önemli olanın girişkenlik olduğunu düşünebilir. Algılamada, kimin algılanıyor olduğundan çok, kimin algılandığı önemlidir. Bu bakımdan belirlenmiş ölçeklerle algılama sonuçlarını değerlendirmek eksik olacaktır. Böyle bir yaklaşım, kişinin tanımlama zenginliğini yok sayar. Diğer yandan öznel yaklaşıma dayalı ölçümlerde ise algılamaların karşılaştırılması mümkün değildir.



Algılama dış dünyadaki bir nesneyle başlar, bireyin kişisel özellikleriyle yoğurulur ve çevresel güçlerin baskısında şekillenir. Bir nesne ya da olguya bakış, davranışın başlangıcıdır. Algılamada, algılayandan, çevreden ve durumdan gelen bir yığın yanılsamalar vardır. Çoğunlukla bu yanılsamalarımızın farkında olmadan gerçek dünyayı olduğu gibi algıladığımızı sanırız. Algılamadığımız her nesneye karşı bir yaklaşım ve çekinme eylemi içindeyizdir.

## SOCIAL PERCEPTION AND ITS DETERMINANTS

Most theories related to interpretation of behaviours justify the view that the individuals react the outer world in the way they grasp it. Our attitude and impression about human beings are determined by our knowledge and expectations. The phase of social perception is one of the fields of social psychology. In this section we are going to deal how we form our impressions related to the other individuals. What extend are these impressions related to human beings valid? What are the social and cultural facts determining our perception of other people and The World? We evaluate the verbal and non-verbal behaviors of the individual who is a complicated stimulus, to form an impression. Our impressions related to the individuals bear some importance to convey what they say, what do and what the others say about them.

When we see a man walking outside a person in a photograph, there appears abruptly an idea about the personality of that person. Even hearing a voice we start to imagine what kind of a man he is. The essay you are going to read sums up the facts influential in forming social perception and its determinants.

## KAYNAKÇA

Aydın, Orhan. "Çocuklarda Algı ve Kişilerarası İlişki Kurmada Etkinlik." *Psikoloji Dergisi*, 1978, 2, 23-29.

Bagby, J.W. "A Cross - Cultural Study of Perceptual Predominance in Binocular Rivalry." *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 54, 331-334.

Bruner, J. S., and Goodman, C.C. "Value and Need as Organizing Factors in Perception." *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1947, 42, 33,34.

Freedman, L. J., Carlsmith, J. M., and Sears, D. O. **Social Psychology.** Clifornia : Prentice - Hall company inc., 1974.

Heider, F. **The Psychology of Interpersonel Relations.** New York : Wiley company inc., 1958.

Oskamp, S. "Social Perception. " In. **Social Psychology in The Seventies.** S. L. Wrihtsman (Eds.), California : Wodsworth publishing compony inc., 1972.

Tajfel, H. "Social and Cultural Factors in Perception. " in. **Handbook of Social Psychology.** G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), Massachusetts : Addison Wesley company inc., 1969.

Whorf, B. L. " Language, Thought and Reality. " In. **Selected Writings.** J. B. Caroll (Eds.), Cambirdige M. I. T. press, 1956.

Wrihtsman, S. L. **Social Psychology in the Seventies.** California : Wodsworth publishing company inc., 1972.

Darley, J.M. , and E. Berscheid. " Increased Liking Caused by The Anticipation of Personal Contact. " **Human Relations**, 1967, 20, 29-40.

Shaver, G. Kelley. **Principles of Social Psychology.** Wirthrop publishers inc., 1977.