

DAVRANIŞ BİLİMLERİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Öğretim Görevlisi
Meral GÜNEŞ ERGİN

- **Davranış Bilimleri Kavramı**, sistem kavramı ve canlı sistemleri, davranışın nerobiyolojik kökenleri, bilinç kavramı, duyum ve algı, duygular ve heyecanlar, öğrenme bellek kavramları, bellek, davranışın ruhsal kökenleri, kişilik, cinsellik, insan ve çevre normal-anormal, psikoz-nevroz ayrımları, toplumbilim, toplum ve ögeler, kültür, aile, dil ve iletişim gibi konuları inceleyen bir disiplindir.
- *(Psikoz zihin, nevroz sinir sistemi bozuklukları için)*

1. DAVRANIŞ KAVRAMI

- İnsan ve hayvanların **gözlenebilen ve ölçülebilen** hareketlerine davranış denir.
- Başka bir tanımla organizmaya gelen etkiye karşı gösterilen bilinçli tepki ve canlıların gözlemlenebilen faaliyetleridir.



- Davranışların bir kısmı objektif yani ölçülebilir özelliktedir. Jest ve mimikler, vücudumuzdaki değişimler gibi.



- Bazıları ise doğrudan ölçülemez. *Ağrı, acı, ıstırap, aşk, kin, nefret gibi.*



- Davranışlar DOĞRU-YANLIŞ; NORMAL-ANORMAL; İYİ-KÖTÜ olarak ayrılıp toplumdan topluma ve gruptan gruba farklılık gösterirler.

2. UYARICILAR VE TEPKİLER

- Davranışı insanın içsel ve dışsal uyaranlara verdiği tepki olarak tarif edersek davranışı şöyle formüle edebiliriz.

Davranış= UYARILMA (Uyaran) + ORGANİZMA + TEPKİ

- Bu formül herhangi **bir neden olmadan** davranışın oluşamayacağını açıklar.
- İçsel ve dışsal uyarıcılar sonucu insanda 3 tür davranış gözlemlenir: *Biyolojik, psikolojik, sosyal*

ÖRNEĞİN?



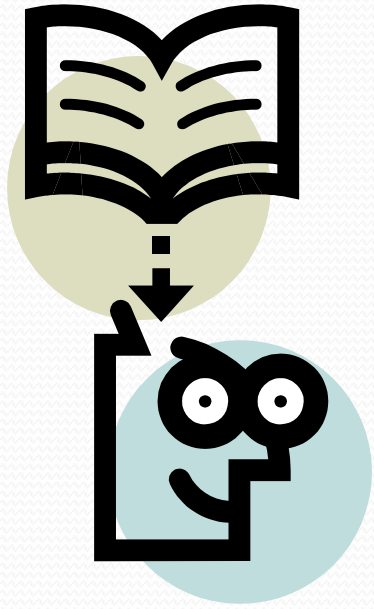
3. İNANÇ VE TUTUMLAR

- İnanç bir tutumun üç temel bileşeninden biri olan bilişsel bileşenle ilgili olup nesneye ilişkin **değerlendirmelerde nesne hakkındaki görüşleri ve genel bilgileri** kapsamaktadır.
- İNANÇ, Belirli bir konudaki düşüncenin **ileri düzeyde kabul görmesiyle son derece sabitlenmiş, yerleşmiş genel kanılardır**. Başka bir tanımla, **bireyin bir konu ile ilgili bilişlerinin tümüdür**.
- Bir şeye inanıldığığının belirtilmesi, o kişi için gerçeğin o olduğu anlamına gelmektedir. İster gerçek olsun, ister yanlış olsun ister dayanaksız olsun kişinin geçmişte öğrendiklerini ve edindiklerini özetleyerek gelecekteki olayları algılamasını ve yorumlamasını etkilemektedir.

TUTUM

- Bireylerin hedef **nesne ile ilgili tercih edilebilir ve tercih edilemez** değerlendirmesidir.
- Deneyimlerle örgütlenmiş ilişki olan tüm durum ve nesnelere karşı bireyin edimleri üzerinde emredici ya da dinamik olarak etkileme gücü olan zihinsel ve duygusal hazırlık durumudur.





- Tutumlar üç öğeye sahiptir:

1) Duygusal Öge (bir şeyi değerlendirme veya bir şeyle ilgili duyumsama)

2) Bilişsel Öge (algısal edimler veya inancın sözel ifadeleri)

3) Davranışsal Öge (açık olarak yapılan eylemler)

Tutumların oluşumunda etkili olan öğeler şunlardır:



- 1) Büyüme boyunca *ailede öğrenilen tepki tarzlarının birikmesi*
- 2) Başımızdan geçen *tecrübelerden (yaşantılardan) çıkardığımız genel sonuçlar*
- 3) Bazı hallerde, *çok şiddetli etki eden bir olaya dayanarak, buna benzeyen olayları da aynı şekilde değerlendirmek*
- 4) Başkalarının tutumlarını (tavırlarını) *taklit etme yoluyla benimseme.*

Tutumları değiştirmek için bazı ikna yöntemleri kullanılır. Bunlar:

1. Mizahi çekicilik
2. Cinsel çekicilik
3. Tekrarların etkileri
4. Bilgi bütünleştirme kuramı
5. Propaganda
6. Mermi kuramı (kitle iletişim araçları hedefi vurur)
7. Kültürleme kuramı
8. Sessizlik sarmalı



Mizahi Çekicilik



- Mizahın kullanımı iletişimde çok kullanılan, gözümüze çarpan bir tekniktir.
- Pek çok konuşmacı, konuşmalarına mizahi bir öykü ile başlamanın önemine açıkça inanmaktadır. Televizyon reklamlarında da mizah öğelerinde kullanılır.

Cinsel Çekicilik



- Günümüzde özellikle reklamcılıkta, cinsel çekiciliği yüksek modellerin ve diğer cinsel çekiciliklerin kullanılması yaygınlaşan bir tekniktir.
- Bu yaygın kullanıma rağmen, onu kullanmada bazı riskler olduğu görülmektedir. Cinsel çekicilikler bazı izleyiciler tarafından **onaylanmayabilir**, başkaları tarafından yanlış algılanabilir ya da gözden kaçırılabilir, diğerlerini de reklamın gerçek amacından uzaklaştırabilir.

Tekrarın Etkileri

- Çoğu kitle iletişim iletileri yaygın olarak tekrarlanır; çünkü bütün izleyiciler aynı anda televizyon izlemeyeceklerdir ya da basında bütün okuyucular bir tek reklamı görmeyecekler (sürekli hatırlatma yapılmalıdır). Tekrarın diğer bir yararı da, kaynağın izleyicilerine yüksek güvenilirlikteki kaynaklardan gelen iletilerle ilgili anımsatma yapmaları, böylece zaman içinde yüksek güvenilirlikli kaynaktan doğan tutum değişikliğindeki düşüşü önlenmesidir.



Bilgi Bütünleştirme Kuramı



- Bu yaklaşım tutum değişikliğinin, verilen tutum nesnesiyle ilgili elde bulunan bütün bilgiyi kişinin bütünleştirmesinin ya da birleştirmesinin bir sonucu olduğunu savunur.
- Tutum nesnesiyle ilişkili olduğu yargılanan yeni bir bilgiyi alan kişi o bilgiye bir ağırlık ve değer verir. Ağırlık, kişinin bilginin doğru olan özel inancıdır. Değer, kişinin o bilgi parçasıyla ilgili duygusal değerlemesi olarak tanımlanır ve çok fazla olumludan çok fazla olumsuzza kadar değişebilir. Henüz bilgi parçalarının en son tutuma ulaşmak için nasıl birleştirileceği konusu tam olarak açıklanamamıştır.

Propaganda



- Tutum değişimi, geleneksel olarak iletişim araçlarının temel alanlarından biridir. İnsanların tutumlarını değiştirmek için sürekli en etkili yöntemler araştırılmıştır. Propaganda alışmaları geçici yöntemler sağlamıştır. İkinci olarak kitle iletişiminin genel etkileriyle ilgili kuramsal düşünceler çalışma alanı olmuştur. Tutumun değişebilirlik özelliği II. Dünya Savaşından sonra, araştırmacıların ilgi konusu olmuştur.

Mermi Kuramı

- Kitle iletişiminin ilk kavramlarından birisine son dönem araştırmacılar tarafında verilen isimdir. Bu, özde saf ve basite indirgenmiş görüő, kitle iletişimine maruz kalmış tüm insanlar için genel ve kuvvetli bir kitle iletişim etkisini öngörür. Kurama göre insanlar kitle iletişim etkilerine karşı son derece acizdirler. Eğer ileti “hedefi vurursa” arzulanan etki gerçekleşecektir.



Kültürleme Kuramı



- Gerbner televizyonun, Amerikan toplumunun, merkezi kültür kolu haline geldiğini savunur. Gerbner ortalama bir izleyicinin günde dört saat süreyle televizyon izlediğine işaret eder. O, “çok” televizyon izleyicisi için televizyonun gerçekte diğer bilgi kaynakları, düşünceler ve bilinç üzerinde tekel yarattığını ve onları kapsadığını söyler.

Sessizlik Sarmalı



- Kamu arařtırmaları sonunda, insanlar dūřüncelerini ifade etmek için, birilerinin davranıřlarından ve dūřüncelerinden etkilenip, onlarla aynı dūřüncede olma algısı yatar.
- Sessizlięin sarmalı kuramı; insanlar çoğunluğu oluşturmadıklarında, kendilerine inanılmayacağını ya da kendi fikirlerinin önemsenmeyeceğini dūřünüp, dūřüncelerini ifade etmek için, isteksiz davrandıklarını açıklar.
- İnsanlar azınlık olduklarına inandıkları zaman, kendi görüşlerini ve dūřüncelerini gizleme ihtiyacı hissederler. Algıları ve dūřünceleri ifade etmede, dięer bireyler kritik bir faktör oluřturur. Pasif olan grubun, dūřüncelerini ifade edebilmek için, aktif olan grubun iyimser yaklařımına , hořgörüsüne ihtiyaçları vardır.

MOTİVASYON

- Motivasyon kelimesi hareket etmek anlamına gelen “movere” kökünden ve sözcüğünden gelmektedir.
- Motivasyon; **insanı belirli bir amaç için harekete geçiren güç, enerji demektir.**



- Motivasyon sürecinde 3 önemli aşama vardır. Bunlar:
 - 1) İnsanı belli bir hedefe yönelten **iç uyarıcı**
 - 2) Bu hedefe yönelmek için yapılan **davranışlar**
 - 3) Hedefin elde edilmesi



İnsanları harekete geçiren psikolojik güçleri kaynağına göre ikiye ayırmak mümkündür.

1) Fizyolojik Motivler (İçsel Dürtüler)

- Açlık dürtüsü
- Susuzluk dürtüsü
- Cinsellik dürtüsü
- Annelik dürtüsü gibi

2) Sosyal Motivler (Dışsal Dürtüler)

- Güvenlik
- Sevgi
- Takdir ve saygı
- Başarı ve liderlik gibi

MOTİVE OLMAK İÇİN

hedefler belirleyin

başaracağınızda inanın

başarı hikayeleri okuyun

sizi kötü etkileyen arkadaş grubundan uzaklaşın

çalışma ortamınızı iyi düzenleyin

yapmanız gereken işleri ASLA ertelemeyin

sistemli çalışın

öğretmenlerinizle iyi diyaloglar kurmaya çalışın

kendinize zaman ayırın



**BUGÜN BİRİLERİ
BUNU YAPAMAZSIN
DEDİ.. BEN DE,
SADECE YAPTIM..**

ASLA VAZGEÇME !



Yapılabileceğine İnan.

Eğer gerçekten bir şeyin
yapılabileceğine inanırsan

ve

gerçekten inanırsan,
zihninin yapılabilmesi için
yollar keşfeder.

David Schwartz



Siz bugün hangi basamağa ulaştınız?

KİŞİLİK



- **KİŞİLİK**, bireyin **özel ve ayırt edici davranışlarıdır**. Bireyin kendine özgü ve ayırt edici davranışlarının bütünüdür.
- Kişilik, bir **insanı başkalarından ayıran bedensel, zihinsel ve davranışsal (ruhsal) özelliklerinin bütünüdür**.

KİŞİLİK=

Biyolojik Çevre+ Psikolojik Çevre+ Sosyal Çevre

- Kişiliğin oluşumunda birden fazla faktörün etkisi vardır. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- a) Kişilik, **doğuştan getirilen ve sonradan kazanılan özelliklerden oluşmuştur.**
- b) Kişilik, **bedensel ve zihinsel unsurların toplamıdır.**
- c) Kişilik, **sosyal ortamda sergilenen davranışlardır.**
- d) Kişilik, **davranışlarımıza yön verir ve yönetir.**

