

Fəridə Şükürlü
AMEA-nın Fəlsəfə və Sosiologiya İnstitutu



10.30546/2518-752X.1.601.0175

SOSIAL TƏSİRİN PSIXOLOGİYASI: İNSAN DAVRANIŞLARINA TƏSİR MEXANİZMLƏRİ

Açar sözlər: Sosial təsir, Uyğunlaşma, Qrup təsiri, Sosial normalar, Konformizm, Məcburi sosial normlar, Təsviri sosial normlar

Keywords: Social influence, Adaptation, Group influence, Social norms, Conformity Prescriptive social norms, Descriptive social norms

Ключевые слова: Социальное влияние, Адаптация, Групповое влияние, Социальные нормы, Конформизм, Обязательные социальные нормы, Описательные социальные нормы

Giriş. Sosial təsir, insanların başqalarının davranışlarına, fikirlərinə və emosiyalarına təsir etməsi prosesidir. Bu təsir, insanlar arasında ünsiyyət, müşahidə, təzyiq və ya sosial qrupların normasına uyğunlaşması nəticəsində ortaya çıxır. Başqalarının aşkar davranışını dəyişdirmək məqsədilə edilən birbaşa cəhdlər adətən “riayət etmək” (və ya riayət etməyi istəmək) olaraq adlandırılır; bunlar, onlara cavab olaraq “Bəli”, “Xeyr” və ya “Bəlkə” deyə bilən şəxslərə edilən konkret xahişlərdir. Çox vaxt, başqalarının davranışını dəyişdirmək cəhdləri, müəyyən bir vəziyyətdə hansı davranışın uyğun və ya tələb olunduğunu göstərən qaydaların və göstərişlərin təsirini əhatə edir. Bunlar rəsmi ola bilər, məsələn, sürət hədləri, oyunlar və ya idmanlar üçün qaydalar, geyim qaydaları (əgər hələ də mövcuddursa!); və ya qeyri-rəsmi ola bilər, məsələn, “İctimai yerlərdə yad adamlara baxma” kimi ümumi qayda. Bu cür təsirə “uyğunlaşma” deyilir və sosial həyatın mühüm bir hissəsidir. Nəhayət, dəyişiklik başqalarından verilən birbaşa əmrlər və ya göstərişlərlə – itaətlə də həyata keçirilə bilər. Bu mövzuda biz bu sosial təsirin rolunu araşdıracağıq. Sosial təsirin təbiəti və gücü haqqında geniş bir ümumi baxış vermək üçün aşağıdakı addımlarla davam edək. İlk olaraq, sosial psixologiya tərəfindən araşdırılan ilk sosial təsir aspektlərindən biri olduğu üçün uyğunlaşmanı incələyirik, sonra bir qrup tərəfindən qəbul edilən və ya uyğun görülən şəkildə davranmaq üçün tətbiq olunan təzyiqlər.

Ümumilikdə, biz riayət etməyə keçirik başqalarının davranışını konkret şəkildə dəyişdirmək üçün edilən birbaşa cəhdlər (Cialdini, 2006; Sparrowe, Soetjip-to, & Kraimer, 2006). Bundan sonra, sosial təsirin ən maraqlı formasını araşdırırıq başqa insanların bizim davranışımıza təsir etmək üçün heç bir birbaşa cəhd etmədikləri halda baş verən təsirlər (məsələn, Fitzsimons & Bargh, 2003). Biz belə təsirləri simvolik sosial təsir adlandırırıq, çünki bu təsir, başqalarının faktiki mövcudluğundan və ya aşkar hərəkətlərindən çox, onlara dair zehni təsəvvürlərimizdən yaranır. Sonra, başqa sosial təsiri: itaət bir şəxsin sadəcə olaraq digərlərinə

istədiklərini etməyi əmr etməsi ilə baş verən sosial təsir formalarını açmağa çalışacağıq.

Uyğunlaşma: Fəaliyyətdə Qrup Təsiri

Bu başlıq, uyğunlaşmanın, yəni insanların qrupun tələblərinə və gözləntilərinə uyğun olaraq davranmalarını araşdırır. Bu, sosial təsirin güclü bir formasıdır və insanların davranışlarını başqalarının gözləntilərinə uyğunlaşdırmağa vadar edir. Qrupların üzvləri, hər hansı bir vəziyyətdə müəyyən davranışların “doğru” və ya “yanlış” olduğuna dair qaydalara və normalara riayət edirlər. Uyğunlaşma, insanların başqalarının təsirinə qarşı necə reaksiya verdiklərini və necə qrup dinamikalarının və sosial təzyiqlərin təsiri altında öz davranışlarını dəyişdirdiklərini göstərir. Belə bir vəziyyətdə iştirak edən insanlar, potensial olaraq bir çox fərqli şəkildə davranış göstərə bilərlər. Lakin, çox güman ki, nə edəcəklərini böyük bir dəqiqliklə proqnozlaşdırmağa bilərsiniz. Məsələn Dərs zamanı telefonu zəng çalan tələbə dərhal telefonunu söndürəcək və bəlkə də yaxınlıqdakı digər sinif yoldaşlarından üzr istəyəcək. Və ya yolda təcili yardım səsini eşidəndə dərhal maşını sağa çəkib yol verirsən. Normaların daha aydın olduğu vəziyyətlərdə, çox insanın uyğunlaşma göstərəcəyini görmək olar, amma bu kimi normaların daha az aydın olduğu vəziyyətlərdə, hansı hərəkətin “düzgün” olduğunu göstərmək çətin ola bilər. Bu və bir çox başqa situasiyalarda başqalarının davranışlarını (və özümüzün də) kifayət qədər inamla proqnozlaşdırma bilməyimiz, onların güclü və ümumi təsirlərini göstərir. Yəni, uyğunluğa qarşı təzyiqlər müəyyən bir vəziyyətdə bizdən gözlənilən hərəkəti etməyə sövq edir. Başqa sözlə, uyğunlaşma, bizim qaydalara uyğun şəkildə necə davranmağımız üçün tətbiq olunan təzyiqləri ifadə edir. Bu qaydalar sosial normalar olaraq bilinir və tez-tez davranışımıza güclü təsir göstərir[7].

Bəzi hallarda, sosial normalar açıq şəkildə ifadə edilir və olduqca ətraflı olur. Məsələn, ümumiyyətlə hökumətlər yazılı konstitusiyalar və qanunlarla fəaliyyət göstərir; şahmat və digər oyunların çox spesifik qaydaları var; və bir çox ictimai yerdə (məsələn, avtomobil yolları, parklar, hava limanlarında) gözlənilən davranışları ətraflı şəkildə təsvir edir (məsələn, Dayan!; Üzmək Qadağandır; Avtomobil Park Etmək Qadağandır; Otlaqda Gəzinti Qadağandır vs). Digər situasiyalarda normalar səssiz və ya gizli ola bilər və ya, tamamilə qeyri-rəsmi şəkildə inkişaf etmiş ola bilər. Məsələn, biz hamımız qeyd edilməmiş qaydaları tanıyıırıq “Konsert zamanı səs-küy salmayın” və “İşdə etik qaydalara əməl edin” Sosial normaların açıq və ya gizli, formal və ya qeyri-rəsmi olmasından asılı olmayaraq. Lakin bir fakt aydındır ki insanların çoxu əksər zaman buna tabe olurlar. Məsələn, şəxsi siyasi inanclarından asılı olmayaraq, demək olar ki, hər kəs öz ölkələrinin milli himni idman tədbirlərində və ya digər ictimai yığıncaqlarda çalındıqda ayağa qalxır. Eynilə, az sayda insan restoranlara gedəndə, xidmətçiye bəhşiş qoymadan çıxır. Əslində, bu sosial norma o qədər güclüdür ki, insanlar göstərilən xidmətin keyfiyyətindən asılı olmayaraq bunu edir.

İlk baxışdan, bu güclü uyğunlaşma meyli cəmiyyətin və ya qrupun müxtəlif vəziyyətlərdə necə davranmalı olduğumuz barədə gözləntilərə, uyğun gəlmək etiraz doğura bilər. Bu, şəxsi azadlığa məhdudiyyətlər qoyur. Lakin, əslində, bu qədər uyğunluq üçün güclü əsas var: onun olmaması halında biz sosial xaosla qarşılaşardıq. Təsəvvür edin ki, əgər insanlar “Sıra təşkil edin və növbənizi gözləyin” normasına əməl etməsələr, kinoteatrların, stadionların və ya supermarket kassala-

rının qarşısında nə baş verərdi. Və əgər aydın və geniş şəkildə tətbiq olunan yol hərəkəti qaydaları olmasaydı, sürücülər və piyada üçün yaranan təhlükəni nəzərə alın. Beləliklə, bir çox vəziyyətdə uyğunlaşma çox faydalı bir funksiyanı yerinə yetirir [9]. Əgər heç vaxt, yol hərəkəti qaydalarının geniş şəkildə nəzərə alınmadığı və ya sadəcə təkliflər kimi görüldüyü bir ölkədə sürücülük etmək qeyri mümkün olardı. İnsanlar sosial qaydalara əməl etmədikdə, onların hərəkətləri qeyri-müəyyəndir və təhlükəli ola bilər!

İnsanların uyğunlaşmasının bir başqa səbəbi də sadəcə olaraq başqalarına yaxşı görünməkdir onlarda müsbət təəssürat yaratmaqdır. Məsələn, iş yerində bir çox işçi, şirkətlərin dəyərləri və məqsədləri ilə razıymış kimi görünən, amma əslində belə olmayan uyğunlaşmanı qəbul edirlər (Hewlin, 2009). Məsələn, onlar həqiqətən inandıqları şeyləri demirlər, şirkətlərin dəyərlərindən fərqli olan şəxsi dəyərlərini basdırırlar və özləri haqqında müəyyən şeyləri gizli saxlayırlar. Bunu etməyi sevməsələr də, karyeralarını irəlilətmək üçün zəruri hesab edirlər. Bu addımları, işlərinin necə idarə olunduğuna (öz işləri də daxil olmaqla) az təsirləri olduqda və işdən çıxmağı planlaşdırdıqları zaman bu addımı ata bilirlər beləliklə, müsbət bir tövsiyə alacaqlarına əmin olurlar! Qısacası, insanlar tez-tez uyğunlaşmanı özünü təqdim etmə taktiki olaraq istifadə edirlər.

Konformizm sosial həyatın bir faktıdır: Biz dostlarımızla eyni paltar üslublarını geyinir, eyni musiqiləri dinləyir, eyni filmləri izləyir və ya eyni kitabları və jurnalları oxuyuruq. Ümumilikdə, biz dostlarımız və ailəmizlə oxşar olduqda özümüzü daha çox rahat hiss edirik, nəinki onlardan fərqli olduqda. Lakin biz bu qədər çox təsirləndiyimizi nə qədər dərk edirik? Araşdırmanın nəticələri göstərir ki, biz bunu başa düşmürük. Əksinə, biz özümüzü bir növ “quzu sürüsündən” fərqləndən kimi düşünürük! Digərləri konformist ola bilər, amma biz? Heç vaxt! Bir çox Avropa ölkələrində, biz özümüzü müstəqil hesab edirik və “öz yolumuzu gedirik”, başqalarının hərəkətlərindən asılı olmayaraq. Bizim başqalarına nisbətən daha az konformizm təzyiqinə tabe olduğumuzu düşündürən dəlil, Pronin, Berger və Molouki (2007) tərəfindən aparılan tədqiqatlarda göstərilir. Onlar belə bir nəticəyə gəlmişdilər ki, insanlar sosial təsirin öz hərəkətlərinə olan təsirini çox kiçik qiymətləndirirlər, çünki bu hərəkətləri başa düşməyə çalışarkən, açıq-aydın hərəkətlərə deyil, daxili məlumatlara fokuslanırlar. Biz hər birimiz öz düşüncələrimiz və hisslərimizi yaxşı bilirik, amma başqalarının düşüncə və hisslərindən xəbərdar deyilik, buna görə də başqalarının və bizim konformizm təzyiqinə nə qədər tabe olduğumuzu qiymətləndirərkən, sosial təsirin öz hərəkətlərimizi formalaşdırmaqda başqalarına nisbətən daha az əhəmiyyətli olduğunu düşünürük. Məsələn, biz “populyar” üslublarda geyinirik, çünki bunu bəyənirik başqaları onları geyindiyinə görə yox. Lakin digər insanlara eyni münasibəti göstərməyə bilirik, onların “quzu” olub, sürüyü izlədiklərini düşünürük [3]. Pronin və həmkarları buna introspeksiya illüziyası adlandırırlar, çünki tez-tez konformizm qeyri-şüurlu şəkildə baş verir və buna görə də bizim introspeksiyaımızdan (diqqətimizdən) qaçır.

Muzafer Sherifin (1937) avtokinetik fenomenlə bağlı araşdırması:

Normalar necə yaranır?

Sosial təsirin şəxsi qəbulunun aydın bir nümunəsi, sosial psixologiyanın digər bir qurucusu olan Muzafer Sherif (1937) tərəfindən illər əvvəl təqdim edilib. Sherif bir neçə sualla maraqlanırdı, amma bunlardan ikisi ən önəmlisi idi: **1) So-**

sial qruplarda normalar necə yaranır? və 2) Normalar meydana çıxdıqdan sonra onların davranışa təsiri nə qədər güclüdür? Bu məsələləri araşdırmaq üçün o, çox maraqlı bir vəziyyətdən istifadə etdi, bu, **avtokinetik** fenomeni ilə əlaqəli idi. Bu fenomen, tam qaranlıq bir otaqda yerləşdirildikdə və sabit bir işıq nöqtəsinə baxıldıqda, əksər insanların işığın hərəkət etdiyini qavraması faktını ifadə edir. Bunun səbəbi, qaranlıq otaqda məsafə və yerə dair heç bir aydın işarənin olmamasıdır. Qavranan hərəkət isə avtokinetik fenomen kimi tanınır.

Sherif (1937) başa düşdü ki, o, bu vəziyyəti sosial normaların yaranmasını öyrənmək üçün istifadə edə bilər. Bunun səbəbi, işığın nə qədər hərəkət etdiyi ilə bağlı əhəmiyyətli bir qeyri-müəyyənliyin olmasıdır və müxtəlif insanlar bunu müxtəlif məsafələrdə hərəkət etdirmiş kimi qəbul edirlər. Beləliklə, bu vəziyyətdə bir neçə digər insanla bir araya gəldikdə və onlardan işığın nə qədər hərəkət etdiyini bildirmələri istəndikdə, onlar bir-birinə təsir edirlər və tezliklə müəyyən bir hərəkət miqdarı üzərində razılaşırlar; bu razılaşma bir növ qrup normasını təşkil edir. Əgər eyni insanlar sonra yalnız bu vəziyyətə salınsa, onlar qrup normasına uyğun olaraq işığın hərəkətini qiymətləndirməyə davam edirlər, buna görə də aydın olur ki, belə normaların təsiri davam edir. Bu, göstərir ki, bu təsirlər, tədqiqatlarda iştirakçıların əslində hansı dəyişiklikləri əks etdirdiyini göstərir şəxsi qəbul və ya öhdəlik; onlar artıq qrupda olmasalar da, qrup normasına tabe olmağa davam edirlər[8].

Sherif'in tapıntıları, sosial normaların bir çox vəziyyətdə xüsusən də qeyri-müəyyən halda necə inkişaf etdiyini izah etməyə kömək edir. Bizim “düzgün” olmaq, uyğun bir şəkildə davranmaq kimi, vacib bir istəyimiz var və sosial normalar bu məqsədə çatmağa kömək edir. Yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, bu, sosial təsirin əsas təməlidir; başqa bir təməl isə başqaları tərəfindən qəbul olunmaq və onlara xoş gəlmək istəyidir ki, bu bəzən Hewlin (2009) tərəfindən araşdırılan və müzakirə edilən “uyğunluq fəsadlarını” ilə əlaqədardır. Birlikdə, bu iki faktor sosial təsirin güclü bir qüvvə olmasını təmin edir və bu qüvvə çox vaxt davranışımıza güclü təsir edə bilər.

Asch'in tədqiqatı sosial psixologiyada çox sayda fəaliyyətin başlanğıcı oldu, çünki bir çox digər tədqiqatçılar konformizm təbiətini araşdırmaq, ona təsir edən amilləri müəyyənləşdirmək və onun sərhədlərini müəyyən etmək üçün çalışdılar (məsələn, Crutchfield, 1955; Deutsch & Gerard, 1955). Həqiqətən də, belə tədqiqatlar bu gün də davam edir və sosial təsirin bu vacib formasını təsir edən amillər haqqında anlayışımızı genişləndirməyə davam edir (məsələn, Baron, Vandello & Brunsman, 1996; Lonnqvist, Leikas, Nissinen, & Verkasalo, 2006).

Uyğunluğa Təsir Edən Amillər: Bizim “Göstəriş” Səviyyəmizi Müəyyən Edən Dəyişənlər Bəzi tədqiqatlar uyğunlaşmağa güclü təzyiqlərin mövcudluğunu göstərdi, uyğunluq bütün şəraitlərdə eyni dərəcədə baş vermir. Niyə? Başqa sözlə, fərdlərin uyğunluq təzyiqinə nə qədər tabe olmalarını və ya ondan nə qədər müqavimət göstərmələrini müəyyən edən amillər hansılardır? Araşdırma nəticələri göstərir ki, bu prosesdə bir çox amil rol oynayır; biz isə ən vacib olanları araşdırırıq. Bu suallar sosial psixologiyada insanların qrup təzyiqlərinə necə reaksiya verdiklərini və bu reaksiya dərəcəsini nəyin müəyyən etdiyini anlamağa çalışır. Müxtəlif faktorlar, məsələn, şəxsi inam, qrupun böyüklüyü, həmçinin sosial və mədəni kontekst, bu uyğunlaşma prosesinə təsir edir[1].

Birlik və uyğunluq: bəyəndiyimizdən təsirlənmək.

Bizim uyğunlaşma meyilimizə güclü təsir edən amillərdən biri qrupun birləşməsidir: bu, sosial bir qrupa nə qədər cəlb olunduğumuzu və ona daxil olmaq istədiyimizi göstərir (məsələn, Turner, 1991). Qrupun birləşməsi nə qədər güclü olarsa, biz o qədər çox qrupun normalarına (yəni, qaydalarına) riayət etməyə meylli olarıq. Bu, təəccüblü deyil: biz qrupun üzvü olmağı nə qədər dəyərli hesab edirik və digər üzvlər tərəfindən qəbul edilməyi istəyirik, bizi onlardan ayıracaq heç bir şeyi etməməyə çalışırıq. Buna görə də, nüfuzlu yoldaşlıq, dostluq çox zaman özlərinə qoşulmaq istəyən üzvlərdən yüksək uyğunlaşma səviyyələri gözləyir, çünki bu üzvlər yüksək seçici qruplara qoşulmaq üçün çox həvəsli olurlar. Eynilə, başqalarına bənzəmək və onlara oxşamaq, onların razılığını qazanmaq üçün yaxşı yoldur. Başqa sözlə, qrupun birləşməsi və qəbul olunmaq istəyi, uyğunlaşma meyilini gücləndirən amillər kimi qiymətləndirilə bilər.

Uyğunluq və qrup ölçüsü: Sosial təzyiq baxımından niyə daha yaxşıdır.

Sosial təzyiq və uyğunlaşma arasındakı əlaqəni anlamaq üçün qrupun böyüklüyü mühüm bir faktordur. Araşdırmalar göstərir ki, qrupun sayı artdıqca, uyğunlaşma meyili də artır. Yəni, bir qrupa nə qədər çox insan daxil olarsa, o qədər çox təzyiq yaranır və bir fərd bu təzyiqə tabe olmaq istəyir. Bu fenomenin əsas səbəbi, insanların qrupun normlarına uyğun davranma ehtiyacı və qəbul edilmə arzusudur. Qrup böyüdükcə, hər bir üzvün öz yerini qorumaq və sosial bağlarını gücləndirmək istəyi də artır. Beləliklə, daha böyük qruplarda uyğunlaşma təzyiqi daha güclü olur. Bu, xüsusilə insanlar çoxluğun fikrini daha çox dəyərləndirəndə və qrupdan kənar qalmaqdan çəkinəndə daha aydın hiss edilir. Həmçinin, qrup böyüdükcə, fərdlərin bir-birinə təsir etmə gücü də artar, bu da uyğunlaşma səviyyəsini yüksəldir. Lakin, qrupun ölçüsü bir müddətdən sonra müəyyən bir həddə çatdıqda, uyğunlaşma təzyiqi artmır, çünki artıq hər bir fərd daha az fərdi rola sahib olur və qrup normlarını qəbul etmək daha az təsirli olur. Bu səbəbdən, sosial təzyiqin güclü olduğu qruplarda uyğunlaşma daha yüksək olur, xüsusilə də qrup böyüdükcə. Başqa bir faktor isə, təsir göstərən qrupun ölçüsüdür. Asch (1956) və digər erkən tədqiqatçılar (məsələn, Gerard, Wilhelmy, & Conolley, 1968) aşkar etmişdilər ki, uyğunlaşma qrupun ölçüsü artdıqca artır, amma təxminən üç və ya dörd üzvədək; bundan sonrakı nöqtədə isə bu təsir sabitləşir və hətta azalır. Lakin, daha sonrakı tədqiqatlar qrup ölçüsü ilə bağlı bu erkən nəticələri təsdiqləyə bilməmişdir (məsələn, Bond & Smith, 1996). Bunun əvəzinə, yeni tədqiqatlar göstərdi ki, uyğunlaşma qrupun ölçüsü artdıqca, yəni qrupda səkkiz və ya daha çox üzv olduqda artmağa davam edir. Qısacası, qrup nə qədər böyükdürsə, yəni müəyyən bir şəkildə davranan insanların sayı nə qədər çox olarsa, bizim uyğunlaşma meyilimiz və “onların etdiyi kimi davranmaq” meylimiz də o qədər artır[11].

Təsviri və Məcburi Sosial Normalar: Normaların Davranışa Necə Təsir Edilməsi

Sosial normalar, insanların müəyyən bir qrup və ya cəmiyyətdə necə davranmalı olduqlarını müəyyən edən qaydalardır. Bu normalar iki əsas kateqoriyaya bölünə bilər: **təsviri (descriptive)** və **məcburi (injunctive)** sosial normalar. Hər biri fərqli şəkildə insan davranışına təsir edir.

Təsviri Sosial Normalar: Bu normalar, insanların necə davrandığını və ya başqalarının hansı şəkildə davrandığını göstərir. Başqa sözlə, bunlar qrup üzvləri-

nin ən çox izlədiyi davranışları təmsil edir. Məsələn, bir qrupun üzvləri arasındakı qaydalara görə, çoxu sərbəst şəkildə dostları ilə birlikdə vaxt keçirirsə, bu davranış təsviri bir sosial norm olur. İnsanlar bu davranışı izləyirlər, çünki başqalarının bunu etdiyini görürlər və özləri də eyni şəkildə davranmağa meyllidirlər. **Məcburi Sosial Normlar:** Bu normalar, insanların necə davranmalı olduqlarını və hansı davranışların qəbul edilmədiyini göstərir. Yəni, bunlar cəmiyyətin və ya qrupun gözləntilərinə uyğun davranışları vurğulayan qaydalardır. Məsələn, bir məclisdə nəzakətli olmaq və yüksək səsle danışmamaq məcburi sosial normalardır. Bu tip normalar, cəmiyyətin və ya qrupun üzvlərinin istəkləri və qanunları əsasında formalaşır və insanların müəyyən davranışları etməkdən çəkinmələrini və ya müəyyən hərəkətləri etmələrini tələb edir.

Normaların Davranışa Təsiri:

• **Təsviri normalar** insanların özləri üçün düzgün gördükləri davranışları müəyyən edir. İnsanlar, başqalarının necə davrandığını gördükdə, bu davranışları özləri də mənimsəyir.

• **Məcburi normalar** insanların sosial təzyiq nəticəsində doğru və ya yanlış hesab edilən davranışlara uyğunlaşmalarını təmin edir. İnsanlar, qrup tərəfindən təzyiq altında olduqda və ya cəmiyyətdə qəbul edilməməkdən qorxduqda, bu normalara əməl etməyə çalışırlar[7].

Bu normaların hər biri insanları müəyyən sosial standartlara uyğun davranmağa təşviq edir və hər iki növ norma fərqli şəkildə insan davranışlarını idarə edir.

Simvolik Sosial Təsir: Başqaları Olmadığı Zaman Belə Necə Təsirlənirik

Başqalarının bizimlə bərabər olduqda bizə təsir göstərməyə çalışması təəccüblü deyil; çünki onlar bizim düşündüyümüzü, söylədiyimizi və ya etdiyimizi istədikləri kimi yönləndirmək üçün müxtəlif üsullara malikdirlər. Lakin artan sübutlar göstərir ki, başqaları bizimlə fiziki olaraq orada olmadan da, bizim davranışlarımızı və ya düşüncələrimizi təsir edə bilirlər. Bu sübutlar yeni olsa da, əsas fikir yeni deyil; əslində, sosial psixologiya haqqında yazılan ilk dərsliklərdən birində, Floyd Allport (1924, s. 32) sosial təsiri belə tərif vermişdir: “Fərdlərin düşüncələrinə, hisslərinə və davranışlarına başqalarının faktiki, təsəvvür edilən və ya nəzərdə tutulan iştirakı ilə təsir etmə yolları”. Nəticədə, əlbəttə, başqaları belə təsirləri yaratmır: biz bunu edirik. Məsələn, bu mövzuya maraq oyandıran məşhur bir tədqiqatda Baldwin, Carrell və Lopez (1990) magistr tələbələrinin, departament rəhbərinin üzünün qəzəbli görüntüsünə subliminal şəkildə məruz qaldıqdan sonra, öz araşdırma fikirlərini daha mənfi qiymətləndirdiklərini gördülər. Başqa sözlə, rəhbərin üzünü göstərmək o qədər qısa bir müddətə olub ki, tələbələr bunun baş verdiyini bilmirdilər. Lakin onun mənfi üz ifadəsi, tələbələrin öz işlərini qiymətləndirmələrinə ciddi təsir göstərmişdi. Bu tədqiqat göstərir ki, başqalarının fiziki olaraq orada olmaması belə, onların zehni təsvirləri və onların bizim üzərimizdəki təsiri güclü və təsirli ola bilər[9].

Uyğunluğun Sosial Əsasları: Niyə bəzən “Başqaları kimi olmağı” Seçirik

Bu başlıqda uyğunluğun və sosial təzyiqlərin insan davranışlarına necə təsir etdiyi araşdırılır. İnsanlar bəzən, öz fikirlərini və ya seçimlərini digər insanlarla eyni yönə yönəltmək əvəzinə, sosial mühitin təzyiqlərinə cavab olaraq “başqaları kimi olmağa” və başqalarının gözləntilərinə uyğunlaşmağa meylli olurlar. Bu fe-

nomendə psixoloji, mədəni və sosial amillərin rolu böyükdür. Yuxarıda gördüyümüz kimi, bir neçə amil uyğunluğun baş verməsi və ya nə dərəcədə baş verməsi ilə əlaqəlidir. Ancaq bu, əsas nöqtəni dəyişdirmir: Uyğunluq sosial həyatın əsas bir gerçəyi olaraq qalır. Əksər insanlar qruplarının və ya cəmiyyətlərinin normalarına çox zaman, bəlkə də əksər hallarda, uyğunlaşırlar. Bəs niyə belədir? İnsanlar niyə bu sosial qaydalara qarşı çıxmaq əvəzinə onlara uyğun gəlməyə meyllidirlər? Cavab, bütün insanlarda mövcud olan iki güclü motiv əsas rol oynayır: başqaları tərəfindən bəyənilmək və ya qəbul edilmək istəyini və düzgün olmaq istəyini, sosial dünyanı doğru başa düşmək arzusunu (Deutsch & Gerard, 1955; Insko, 1985) həmçinin, uyğunluq baş verdikdən sonra, onu tamamilə haqlı və düzgün qəbul etməyimizə gətirib çıxaran kognitiv proseslər (məsələn, Buehler & Griffin, 1994).

Normativ sosial təsir: bəyənilmək istəyi

Başqalarının bizi bəyənməsini necə təmin edə bilərik? Bu, sosial həyatın ən qədim tapmacalarından biridir. Bu məsələdə təsirli ola biləcək bir çox taktika mövcuddur. Bunlardan ən uğurlularından biri, başqalarına mümkün qədər bənzəməkdir. İlk günlərimizdən etibarən, ətrafımızdakı insanlarla razılaşmağın və onların davranışlarını təkrarlamağın bizi bəyənmələrinə səbəb olduğunu öyrənirik[11]. Valideynlər, müəllimlər, dostlar və digərləri, belə oxşarlığı göstərdiyimiz üçün tez-tez bizə təriflər və təsdiqlər verir. Buna görə uyğunlaşmamızın əsas səbəblərindən biri budur: Bunu edərək arzuladığımız təsdiqi və qəbul edilməyi qazana biləcəyimizi öyrənmişik. Bu uyğunluq mənbəyi **normativ sosial təsir** olaraq bilinir, çünki bu, davranışımızı başqalarının gözləntilərinə uyğunlaşdırmağa yönəlib.

Haqlı olmaq istəyi: informativ sosial təsir

Əgər çəkinizi bilmək istəyirsinizsə, çəki ölçənə çıxıb ölçə bilərsiniz. Bir otağın ölçülərini bilmək istəyirsinizsə, onları birbaşa ölçə bilərsiniz. Lakin öz siyasi və ya sosial baxışlarınızın doğruluğunu necə müəyyən edə bilərsiniz və ya hansı saç düzümünün sizə ən çox yaraşdığını necə qərar verə bilərsiniz? Bu suallara cavab vermək üçün sadə fiziki testlər və ya ölçmə cihazları yoxdur. Yene də, bu cür məsələlərdə də doğru olmaq istəyirik. Bunun həlli açıqdır: Bu cür suallara cavab tapmaq üçün başqalarına müraciət edirik. Onların fikirlərini və hərəkətlərini özümüz üçün rəhbər olaraq istifadə edirik. Bu başqalarına olan güvənimiz, nəticədə, uyğunlaşma meyilinin güclü bir mənbəyi olur. Bəzən başqalarının hərəkətləri və fikirləri bizim üçün sosial reallığı müəyyən edir və biz bunları öz hərəkətlərimiz və fikirlərimiz üçün rəhbər olaraq istifadə edirik. Bu uyğunlaşma əsası **informativ sosial təsir** olaraq bilinir, çünki bu, sosial dünyanın bir çox aspektləri barədə məlumat mənbəyi kimi başqalarına güvənmə meyilimizə əsaslanır. Nəyin doğru, nəyin yanlış olduğuna əmin olmadıqda sosial təsirin təsiri nə qədər güclü olur? Tədqiqat nəticələri soyuq bir cavab təklif edir: son dərəcə güclü. Bu cür təsirlər tez-tez mənfi davranışları, zərərli sosial təsirləri, təşviq etmək üçün fəaliyyət göstərdiyinə görə, biz indi onları daha ətraflı təsvir edirik. Lakin nəzərə almalıyıq ki, bəzən uyğunluq belə hallarda faydalı ola bilər; məsələn, fəvqəladə hadisə ilə qarşılaşdıqda (məsələn, yanğın), biz bəzən başqalarının etdiklərini etməklə, məsələn, onları ən yaxın təhlükəsiz çıxışa qədər izləməklə təhlükədən xilas ola bilərik[5].

İşin aktuallığı. Müasir dövrdə qloballaşma, texnoloji inkişaf və informasiya cəmiyyəti sosial təsirin gücünü artırır və dəyişən sosial mühitdə fərdlərin uyğunlaşma strategiyalarını daha aktuallaşdırır. Sosial normaların təsiri, insanların

gündəlik davranışlarını və qərarlarını istiqamətləndirir, həmçinin kollektiv harmoniya və ictimai nizamın qorunmasında kritik rol oynayır. Bu baxımdan sosial təsirin mexanizmlərinin öyrənilməsi yalnız fərdi psixologiya üçün deyil, həm də sosial siyasət və təhsil sahələrində tətbiq üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Elmi yeniliyi. Bu məqalə sosial təsirin fərdi və qrup davranışlarına təsir mexanizmlərini sistemli şəkildə araşdıraraq mövcud tədqiqatlara töhfə verir. Uyğunlaşma, riayət, itaət və simvolik sosial təsir kimi formaların bir-biri ilə əlaqəsi və fərdlərin psixoloji motivləri (qəbul olunmaq və haqlı olmaq istəyi) kontekstində təhlili yeni perspektivlər təqdim edir. Muzafer Sherif və Solomon Aschın klassik eksperimentlərinin nəticələri, sosial normaların necə formalaşdığını və fərdlərin qərarlarını necə istiqamətləndirdiyini göstərir, bununla da sosial təsirin həm qrup, həm də fərdi səviyyədə öyrənilməsinə elmi yenilik qatır.

Nəticə. Sosial təsir insan davranışlarının formalaşmasında və tənzimlənməsində əsaslı rol oynayan mühüm psixoloji və sosial prosesdir. Məqalədə qeyd olunan faktlar və elmi araşdırmalar göstərir ki, uyğunlaşma, riayət və itaət kimi sosial təsir formaları fərdlərin davranışlarını təkcə sosial normlara uyğunlaşdırmaqla kifayətlənmir, həm də onların psixoloji ehtiyacları – qəbul olunmaq və haqlı olmaq istəyi – ilə sıx bağlıdır. Muzafer Sherifin və Solomon Aschın klassik eksperimentləri, sosial normaların necə formalaşdığını və fərdlərin bu normalara nə dərəcədə güclü reaksiya verdiyini göstərir. Bu tapıntılar sübut edir ki, insanlar qeyri-müəyyənlik şəraitində və sosial təzyiq qarşısında başqalarının davranışlarını öz davranışlarına yön verən mənbə kimi qəbul edirlər. Simvolik sosial təsir isə insanların tək qaldıqları zaman belə zehni təsəvvürlər vasitəsilə başqalarının mövcudluğunu hiss etmələrini və bu təsəvvürlərin onların qərar və davranışlarını yönləndirməsini nümayiş etdirir. Eyni zamanda, təsviri və məcburi sosial normalar insanların gündəlik sosial mühitdə necə davranmalı olduqlarına dair aydın göstərişlər verir.

Beləliklə, sosial təsir yalnız fərdi qərarların deyil, bütövlükdə cəmiyyətin nizamının və sosial harmoniya vəziyyətinin təmin olunmasında əsas mexanizmdir. Sosial normalara uyğunlaşma bəzən fərdi azadlıqları məhdudlaşdırsa da, sosial sabitliyi və birgəyaşayışın mümkünlüyünü təmin edən əsas faktorlardan biridir. Bunu nəzərə alaraq, sosial təsirin fərdi və kollektiv davranışlara təsir mexanizmlərinin daha dərinədən öyrənilməsi, sosial psixologiya sahəsində gələcək tədqiqatlar üçün mühüm perspektivlər açır.

Ədəbiyyat:

1. Asch, S. E. (2001). "Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgment." *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(2), 227-236.
2. Baron, R. A., & Byrne, D. (2008). "Social Psychology: Understanding Human Interaction." Pearson Education.
3. Cialdini, R. B. (2006). "Influence: The Psychology of Persuasion." Harper Business.
4. Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). "The Psychology of Attitudes." Harcourt Brace Jovanovich.
5. Hewlin, P. F. (2009). Wearing the cloak: Antecedents and consequences of creating facades of conformity. *Journal of Applied Psychology*, 94(3), 727-741. <https://doi.org/10.1037/a0014772>
6. Kassin, S. M., Fein, S., & Markus, H. R. (2008). "Social Psychology." Cengage Learning.

7. Lonnqvist, J.-E., Leikas, S., Nissinen, V., & Verkasalo, M. (2006). Conformism and independence in adolescents: The role of personality and school environment. *Personality and Individual Differences*, 40(8), 1621–1632.
8. Moscovici, S. (2008). "Social Influence: A Study of Social Change." *Blackwell Publishing*.
9. Pronin, E., Berger, J., & Molouki, S. (2007). Alone in a crowd of sheep: Asymmetric perceptions of conformity and their roots in an introspection illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 585-595.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.4.585>
10. Stangor, C. (2010). "Principles of Social Psychology." Wadsworth Publishing.
11. Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). "The Social Identity Theory of Intergroup Behavior." *Psychology of Intergroup Relations*, 7(2), 7-24.
12. Zimbardo, P. G. (2007). "The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil." Random House.

Farida Shukurlu

Summary

THE PSYCHOLOGY OF SOCIAL INFLUENCE: MECHANISMS OF IMPACT ON HUMAN BEHAVIOR

Social influence is the process by which individuals affect the behavior, thoughts, and emotions of others. This influence arises through communication, observation, pressure, or the adaptation to social group norms. Direct attempts to change the behavior of others with the intention of influence are often referred to as "compliance" (or a desire to comply); these are specific requests that can be met with a "Yes," "No," or "Maybe." Often, attempts to change others' behavior involve the influence of rules and guidelines that show what behavior is considered appropriate or required in a particular situation. "This type of influence is referred to as behavior "conformity," and it is an important part of social life. Ultimately, behavior change can also result from direct commands and instructions from other this is a form of obedience. In this context, we will examine the role of social influence. To provide a general overview of the nature and strength of social influence, we will begin by examining conformity, one of the first aspects of social influence studied by social psychology, then move on to the pressures applied to make individuals behave in a way that is accepted or seen as appropriate by a group.

Фарида Шукурлу

Резюме

ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ: МЕХАНИЗМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Социальное влияние – это процесс, когда люди влияют на поведение, мысли и эмоции других. Это влияние возникает в результате общения, наблюдения, давления или адаптации к нормам социальных групп. Прямые попытки изменить поведение других с целью воздействия часто называются «повиновением» (или желанием подчиниться); это конкретные просьбы, которые могут быть отклонены или приняты. Очень часто попытки изменить поведение других включают влияние норм и указаний, которые указывают, какое поведение считается правильным или требуемым в конкретной ситуации. Эти нормы могут быть официальными, например, правила дорожного движения или спортивных игр, или неофициальными, та-

кими как «не смотреть на чужих людей в общественных местах». Такое влияние называется «конформизмом» и является важной частью социальной жизни. В конечном итоге изменение поведения может также быть вызвано прямыми приказами и инструкциями от других это форма подчинения. В этом контексте мы рассмотрим роль социального влияния. Чтобы дать общий обзор природы и силы социального влияния, мы начнем с исследования конформизма, как одного из первых аспектов социального влияния, изучаемых социальной психологией, затем перейдем к давлению, которые заставляют людей действовать в соответствии с множественно принятой или признанной нормой.

Rəyçi: dos. C.Alyev