

TUTUMLAR ve TUTUM DEĐİŐİMİ

3. Hafta

Tutum Deęişiklięi

- İnsanları etkileme uğraşı
- İnsanlar tutumlarını ne zaman değiştirirler?
- Kaynak
- İleti
- Durum

Kaynak

- İletici
- İleticiye yönelik deęerlendirmeler
- İnanılabilirlik
 - Uzmanlık
 - Güvenilirlik- kaynağın tarafsız ve yansız olması- kendini duyurma niyetinin olmaması
- Sevilebilirlik
 - Sevdięimiz insanlarla aynı fikirde olmak
- Karşılaştırma grubu
 - Sevme ve benzerlik
 - Gruba bağlılık dış kaynaklı iletilere direnmeyi sağlar
 - Grup içi kaynaklı ileti daha içerik odaklı

Kaynak

- **Kaynađı k t leme**
 - İletiyi geçersiz kılmak amacıyla kaynağın olumsuz olduğuna karar vermek
- **Y zeyssel bir ipucu olarak kaynak**
 - Yalnızca olumlu bir kaynaktan geldiđi için iletiyi kabul etmek
 - Ayrıntılandırma olasılığının ilkeleri

İleti

- Bir iletinin etkililiğini artıran etmenler nelerdir?
- **Görüş farkı**
 - İlişki çan eğrisi şeklinde
 - Benzeştirme etkisi – zıtlştırma etkisi
- **Güçlü tartışmalara karşı zayıf tartışmalar**
 - Tartışmalara bakmak için güdülü olma ve dikkatli düşünebilme
- **Tekrar**
 - İçeriğe dikkat etme fırsatını artırır
 - bıkkınlık

İleti

- **Yüzeysel ipuçları ve iletinin özellikleri**
 - Tartışma sayısı
 - Tartışmanın uzunluğu
- **Etkileme amaçlı iletiyi tutumun doğasıyla eşleştirme**
 - Yüksek düzeyli duygulara hitap eden iletiler
 - Tutumun işlevsel temelleriyle eşleşen iletiler
- **İletiyi çarpıtma**
- **İletiyi daha baştan reddetme**