

## a) tutum-davranış ilişkisi

- Çok uzun yıllar çok belirli bir davranışı tahmin edebilmek için çok genel tutumları ölçmüşlerdir (La Piere'nin çalışması-Çinli çift çok iyi İng. Konuşuyor, yanlarında bir ABD'li ile dolaşıyorlardı)
- Newcomb, Rabow ve Hernandez (1992) çalışması ABD-İngiltere-İsveç üniversite öğrencilerinin nükleer savaşla ilgili tutumları (genel tutumları ve nükleer silahlar vb. ile ilgili belirli konularla ilgili tutumları) ölçülmüş sonrasında nükleer savaşla ilgili aktif çalışmalara katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Belirli tutumların aktif çalışmalara katılma davranışlarını tahmin etmede daha başarılı
- Neyi ölçmek istediğimiz ve ne tür sorular sormamız gerektiği ??

## b) Zaman faktörü

- Tutum ile davranışı ölçme arasında geçen zaman ne kadar uzunsa o kadar çok tutum-davranış ilişkisini etkileyecek değişkenler için içine girebilir; bu nedenle tutumla davranış arasında tutarlık gözlenme olasılığı düşer.
- Seçimlerde ?? Seçimlerden bir ay önce yapılan anketlere göre bir hafta önce yapılanların gerçek sonuçlara benzerliği daha fazladır.

## c) Tutumun güç derecesi

- Her tutumun bir şiddedi/gücü vardır
- Bir tutumun gücü, her üç öğesinin (zihinsel, duygusal, davranışsal) gücünün toplamı olarak düşünülebilir
- Yerleşmiş, köklü tutumların hem bir bütün olarak gücü, hem de tek tek öğelerinin gücü yüksek olur
- Genellikle aşırı tutumlar güçlü de olmaktadır

- Herhangi bir objeye karşı söz konusu olabilecek tutumları aşırı olumsuzdan aşırı olumluya uzanan genel bir tutum boyutu üzerinde düşünebiliriz

d

Çok olumsuz tutum

c

Nötr (tarafsız)

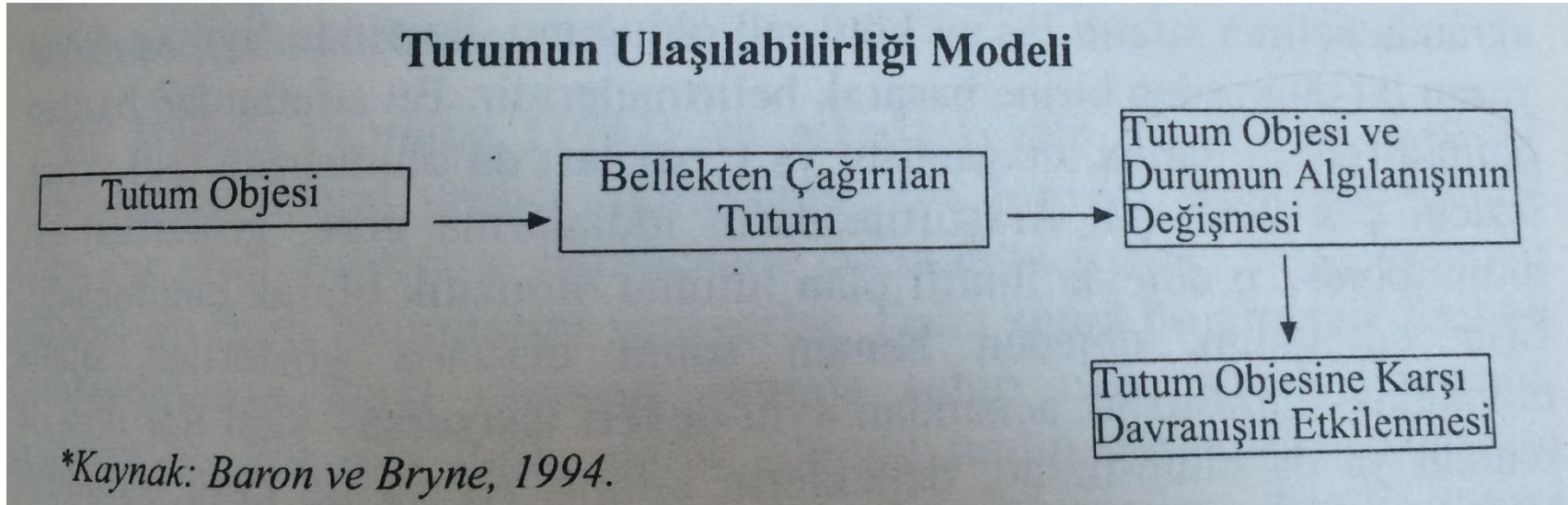
b

a

Çok olumlu tutum

- Güçlü tutumlar davranışın tahmin edilmesinde daha belirleyicidir (Petty & Krosnick, 1992)
- Bir tutumu «güçlü» kılan nedir?
- Bir tutum objesi hakkında *bilgi sahibi* olmak o objeyle ilgili tutumları güçlendirir.
- Kallgren ve Wood (1986) kişilere önce çevre konuları hakkında bilgi ve tutumlarına yönelik sorular sordular sonrasında çevre çalışmalarına katılmalarını istediler. Daha çok bilgisi olanların ve bu konuda daha güçlü tutumları olanların davranışları arasında bilgi sahibi olmayan ve zayıf tutumları olanlara oranla daha yüksek tutarlılık bulunmuştur.

## d.Tutumun ulařılabilirliđi



- Bilginin zihne gelme çabukluđu
- Tutumlar, bellekten daha çabuk çağrılabilir, böylece bilinç düzeyine ulaşır ve davranışı etkiler.
- Tutumlar aktif hale getirilir=tutum objesinin uyarmasıyla bellekten çağrılır. Bellekten çağrılan tutum, tutum objesinin içinde bulunduğu durumun algılanışını etkiler. Algılama biçimi de tutum objesine karşı nasıl bir davranışta bulunacağımızı belirler (Şekil)

- Tutum objesiyle onun değerlendirmesi/yargısı (belirli bir tutum) arasındaki *bağlantı g¼c¼* hangi tutumun bellekten çağrılacağını ve davranış üzerinde etkili olacağını belirler.
- Bu bağlantı g¼c¼ ne kadar kuvvetliyse çağrılan tutumun davranış üzerinde etkisi de o kadar yüksek olur.
- Tutum objelerinin tutumları aslında otomatik bir biçimde aktif hale getirmektedir.



- *Otomatik tutum harekete geçme etkisi*
- Bargh ve ark 1992 araştırması
  - *Çeřitli objelerin isimleri kısa süreliđine gösterilmiř*
  - *Ekran da sıfatlar belir miř*
  - *Sıfat iyi mi kötü mü diye sorulmuş (olumlu – olumsuz sıfatlar)*
  - *Eđer objeye yönelik tutumu kişinin olumlu ve sıfat da olumluysa- veya tutum olumsuz sıfat da olumsuzsa kişinin tepki süresinin daha hızlı olacağı öngörölmüş ve sonuçlar da bunu destekler nitelikte bulunmuştur. Ayrıca bu durum zayıf tutumlar için de geçerli olduğu görölmüşür.*

## e) farkındalık

- Yüksek farkındalık tutum-davranış ilişkisini güçlendirmektedir
- 1) farkındalık tutumlara ulaşmayı kolaylaştırır; belleğe daha kolay çağrılır, davranışları daha kolay etkiler
- 2) bir davranışta bulunmamız gereken durumlarda o durumla ilgili tutumlarımıza odaklanılır ve bu tutumlarımızın davranışlarımıza öncülük etmesine izin veririz.
- Farkındalık şu anlama gelir «harekete geçmeden önce dur ve düşün. Bu konuda neyin doğru olduğuna inanıyorsan bunu düşün ve inandıklarının doğrultusunda nasıl davranman gerektiğine karar ver.»»

- Froming (1982) ve diğ. çalışması
  - çocukların fiziksel cezalandırmaya ilişkin bireylerin tutumları sorulmuş
  - Özfarkındalık (aynaya bakanlar), çevre farkındalık grubu, kontrol grubu

# Planlanmış davranış kuramı

- Tutumlar davranışları nasıl ve ne zaman etkiler?
- Ajzen (1985, 1987) «Planlanmış Davranış Kuramı»
- Ajzen ve Fishbein (1975, 1980) «Mantıksal Eylem Kuramı»
  - Davranışlar belli bir nedene dayalıdır
  - İnsanlar davranışlarının sonuçları hakkında önceden düşünürler
  - Seçtikleri bir sonuca ulaşmak için bir karara varırlar ve bu kararı uygularlar

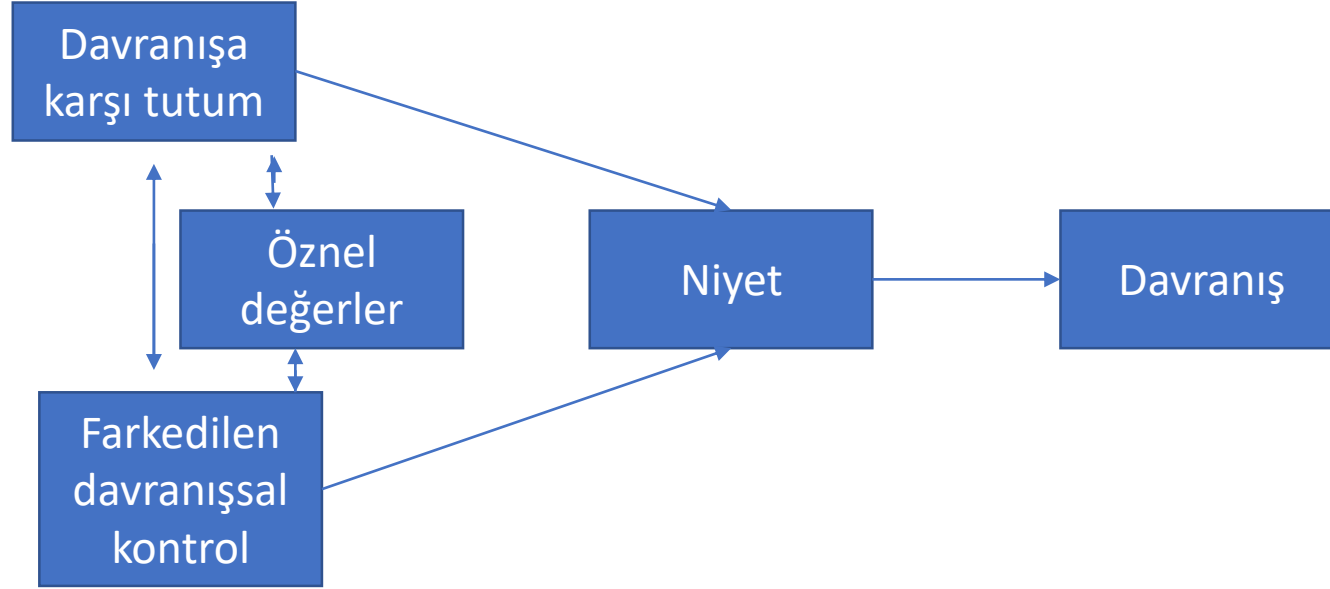
- Ajzen'e göre niyete etki eden 3 öge:
  - a) Kişinin davranışa yönelik tutumu
  - b) Öznel değerler (normlar)
  - c) Farkedilen davranışsal kontrol
- a) Bir kişinin davranışa yönelik tutumu iki olgudan etkilenir:
  - Davranışın sonuçlarıyla ilgili düşünceler
  - Olası sonuçların değerlendirilmesi

b) Özne değerler, sosyal bir içerik taşır

kişinin, başkalarının onun davranışları hakkında ne düşüneceğiyle ilgili inançları ve kişinin bu beklentilere ne ölçüde uyacağı niyeti etkiler.

Kişinin kendisi için önemli kişiler yapacakları davranışlardan mutlu olacaklarsa ve kişi onları mutlu etmeye güdülenmişse davranışı yapma olasılığı artacaktır.

- Ajzen'in planlanmış davranış kuramı



### c) Fark edilen davranışsal kontrol

Bazı davranışlar diğerlerinden daha fazla kontrol altındadır.

Burada önemli olan kişinin kontrole ilgili düşünceleridir.

Örn., öğrenci alacağı notların kendi kontrolü altında olmadığına inanıyorsa anne babasının beklentileri ve kendi beklentileri yerine getirme çabası çok işe yaramayacaktır.

Nesnel durum da önemlidir (bağışta bulunmanın önemli olduğuna inanan ve bu yönde beklentiler olduğunu bilen ancak parası olmayan bir kişi)



- Tutum, öznel değerler ve fark edilen davranışsa kontrol kişiyi belli bir davranışa yönelten «niyet»e etki eder. Bu üç öğenin önem sırası kişinin benlik kavramının özellikleriyle de yakından ilgilidir.
  - Miller ve Grush (1986) → tutumlarının farkında olan ve başkalarının ne düşündüğünü çok fazla önemsemeyen kişilerin bu üç öge arasından tutum ögesinden etkilenmeleri daha olasıdır, bu kişilere kendini denetlemeye eğilimi olmayan kişiler denir. Bu kişiler genellikle başkalarının beklentilerine göre değil kendi tutumlarına göre davranırlar.
  - Kendini denetleyen kişi için başkaları üstünde nasıl bir izlenim bıraktığı başkalarının onun hakkında ne düşündüğü önemlidir bu nedenle kendini izleyip başkalarının beklentilerine göre davranır kendine çeki düzen verir.

- Planlanmış davranış kuramına yöneltilen eleştiriler
  - ‘insanlar rasyonel davranırlar’ ???
  - Bazı davranışlar, planlanmamış düşünülmeden yapılan davranışlardır, bir kısmı da alışkanlıklara dayanmaktadır ???
  - Her davranış düşünüp karar verip ondan sonra harekete geçilerek gerçekleştirilmemektedir.
  - Kavga eden kişiler?
  - Aşkın gözü kördür?
  - Alışkanlık haline gelmiş düşünülmeden otomatik yapılan davranışlar? Bu davranışlar belli bir tutuma dayanmazlar

# Tutumların gelişmesi ve kalıplaşması

- Tutumlar sonradan öğrenilir
  - Doğrudan deneyim
  - Pekiştirme
  - Taklit
  - Sosyal öğrenme

# Tutum objesiyle doğrudan deneyim

- Deprem, savaş, çocukluk travması, anne-babanın ayrılması vb. gibi yaşamsal olaylar
- Bazen hakkında bir tutum geliştirmemiş olduğumuz bir objeyi hakkında tutum sahibi olduğumuz bir objeyle bağlantılandırınca bu tutumumuzu diğer objeye taşırız (Staats – 1967 – Pavlov'un deneyinde klasik şartlanmanın tutum oluşumunda da görüldüğünü ileri sürmüştür!) örn. Güvenilmez sözcüğü olumsuz tutumlarla eşleşmektedir. Bir politikacı için sürekli güvenilmez denmesi o kişi için olumsuz tutumlar geliştirmememize neden olabilmektedir.

- Watson ve Rayner (1920) Albert deneyi – 11 aylık bebek fareye her yaklaştığında yüksek ses vererek korkmasına neden olmuşlardır. Albert fareyi gördüğünde korkmaya başlamıştır. Yüksek sese yönelik tutum fareye aktarılmıştır (fareye olan tutumu belirlemiştir). Hatta fareye benzer tüylü, yumuşak nesnelere de taşınmıştır.

# Anne babalar ve arkadaşlar

- Tutumların çoğu diğer insanlardan elde edilir.
- Ana-babalar çocukların oluşturdukları tutumların ilk kaynağıdır.
- Arkadaş çevresi
- Pekiştirme
- Sosyal öğrenme (diğerlerini gözleyerek öğrenme)
- Sosyal alanda oynanan roller (yöneticilik pozisyonuna yükseltelen işçiler yönetim yanlısı ve sendika karşıtı hale gelmektedirler – Lieberman 1956; benzer bir çalışma üniversite öğrencileriyle McCombe ve Stires 1990 tarafından yapılmıştır)

# Medyanın etkileri

- TV
- Çocukların hangi yiyecekleri istedikleri reklamların televizyonda ne kadar sık çıktığıyla ilişkili bulunmuştur (Taras ve diğ., 1989)
- Tv izleyen çocukların cinsiyetçi tutumlar geliştirdiği gözlenmiştir (Morgan, 1982)
- Aynı olaylar gazetenin eğilimiyle bağlantılı olarak olumlu veya olumsuz olarak sunulabilmektedir.
- Seçimlerde medyanın olumlu veya olumsuz tutum geliştirilmesi için kullanımı??

# Kalıplaşmış tutumlar (kalıp yargılar)

- Stereotypes
- Belirli gruplar hakkında sahip olduğumuz bilgilerin bir özetidir. Az bildiğimiz bir grup hakkında tutum geliştirmek için başkalarından duyduğumuz, okuduğumuz bilgileri bir araya getiririz. Böylece geliştirdiğimiz kalıp halindeki bir tutum bize o grup hakkında kestirme yoldan bir fikir verir.
- Kalıp yargılar çoğu zaman bir grubun bir üyesiyle karşılaştığımızda bu kişinin davranışı hakkındaki beklentimizi ve ona karşı davranışımızı önceden ayarlayabilmemizi sağlar.
- **Bütün tutumların temel görevi *gerçeği tanımlamamıza yardımcı olmaktır***



- Japonlar çalışkan ve naziktirler
- Latin Amerikalılar tembel, eğlenceye düşkün, kaba, gürültücüdürler
- Kalıplaşmış tutumlar, kişinin yeni tutum objesi veya karşılaşılan kimse ile ilgili olarak baştan yeni bir öğrenme sürecinden geçmek yerine bazı eğilim ve beklentileri kullanma olanağı sağlayarak onun işini kolaylaştırır ve davranışlarına düzen ve tutarlılık kazandırır.
- Bir grup hakkındaki bilgimiz ne kadar azsa başkalarının o grup hakkındaki fikirlerini o kadar kolay kabul ederek bir iki özellikten ibaret bir tiplendirmeye ya da kalıplaştırmaya yönelebiliriz. Halbuki iyi tanıdığımız grup ve kişiler hakkında kalıp yargı geliştirmeye ihtiyacımız yoktur.