

# Engellilere Yönelik Tutumların Değiştirilmesi

ZEÖ II

# Sosyal Etki ve İkna

- Sosyal etki
    - Bireylerin inanç, düşünce, tutum, değer ve davranışlarının kaynakla hedef arasındaki etkileşim yoluyla nasıl değiştiğini ve denetlendiğini ele alan kapsamlı bir araştırma alanıdır.
      - Sosyal normların oluşumu
      - Uyuma davranışı
      - Toplumsal güç ve boyun eğme
      - Azınlık etkisi
      - Otoriteye itaat
      - Tutum değişimi ve ikna
- Sosyal etki iknayı da içeren genel bir süreçtir.

# Klasik etki çalışmaları

- şerif'in (1935) otokinetik etki deneyi (sosyal normların oluşumu)
- Asch'in (1955) izgiler deneyi (oğunluğun kararına uyma)
- Milgram'ın (1963, 1974) otoriteye itaat deneyi
- Moscovici'nin (1976) azınlık etkisi deneyi

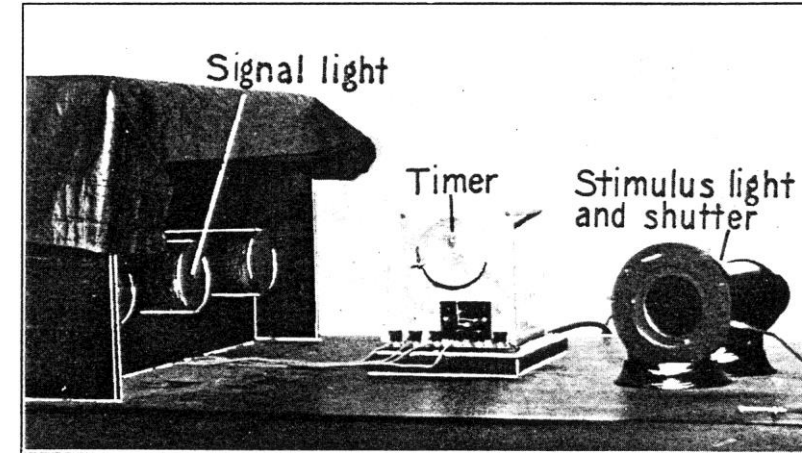
# Şerif'in otokinetik etki deneyi



- Muzaffer Şerif'in (1936) otokinetik etki deneyi uyma davranışı üzerine yürütülmüş klasik bir araştırmadır
- Karanlık odada
- Deneklerin 5m uzaklıkta sabit duran ışığa bakmaları istenir
- Hareket etmeyen «otokinetik etki» nedeniyle hareket ediyormuş gibi algılanan ışığın kaç cm hareket ettiğini tahmin etmeleri istenmiştir
- 1. durum: denek tek başına ve ışık çok hızlı hareket ettiğinden deneklerin tahminleri arasında büyük farklılıklar

- Üç günlük tekrarın ardından denekler kendi kişisel normlarını belirleyerek genellikle 5-15 cm arasında değişen tahminlerde bulunmuşlardır
- 2. durum: 2-3 kişilik gruplar halinde test; grup normu belirlemeleri istenmiştir
- Deneklerin diğer yarısı önce gruplar halinde test edilmiş sonrasında 3 günlük tekrarın ardından tek başlarına test edilmişlerdir.
- Önce tek başına tahminde bulunup sonra grup olarak odaya alınan deneklerin tahminlerinde diğer grup üyelerinin etkisiyle «ortak noktaya kayma» durumunun söz konusu olduğu görülmüştür.

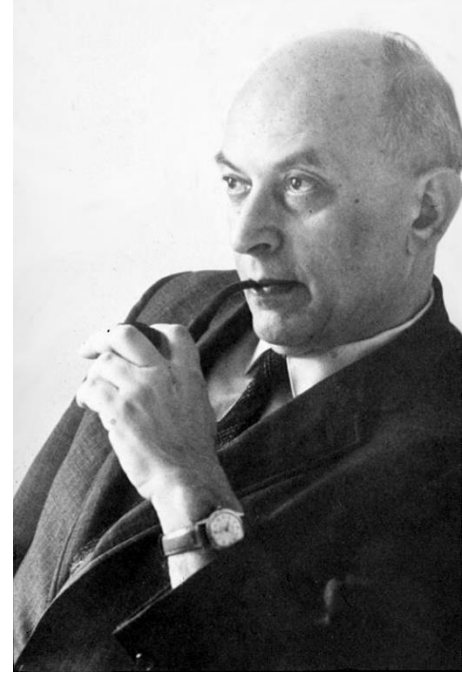
- Tek başına 15 cm. hareket olduğunu belirten birey grup kararının etkisiyle tahminini 10 cm e indirmekte ilk tahmini 5 cm olan ise tahmini 10 cm e yükseltmektedir.
- Daha önce grup olarak odaya girenlerin ise grup normunu benimsedikleri ve bireysel olarak odaya girdiklerinde grup normuna sadık kaldıkları görülmüştür.



- Ortada net bir doğru olmadığı ve belirsizlik söz konusu olduğu için bireylerin diğer bireylerin kararlarından yüksek düzeyde etkilendikleri görülmüştür
- İnsanların doğru yanıtı ulaşmak için yetersiz zamana sahip olduklarında ve yanlarında konu üzerinde uzmanlığı olan başka bireyler olduğunda daha çok uyma davranışı gösterme eğiliminde oldukları bilinmektedir

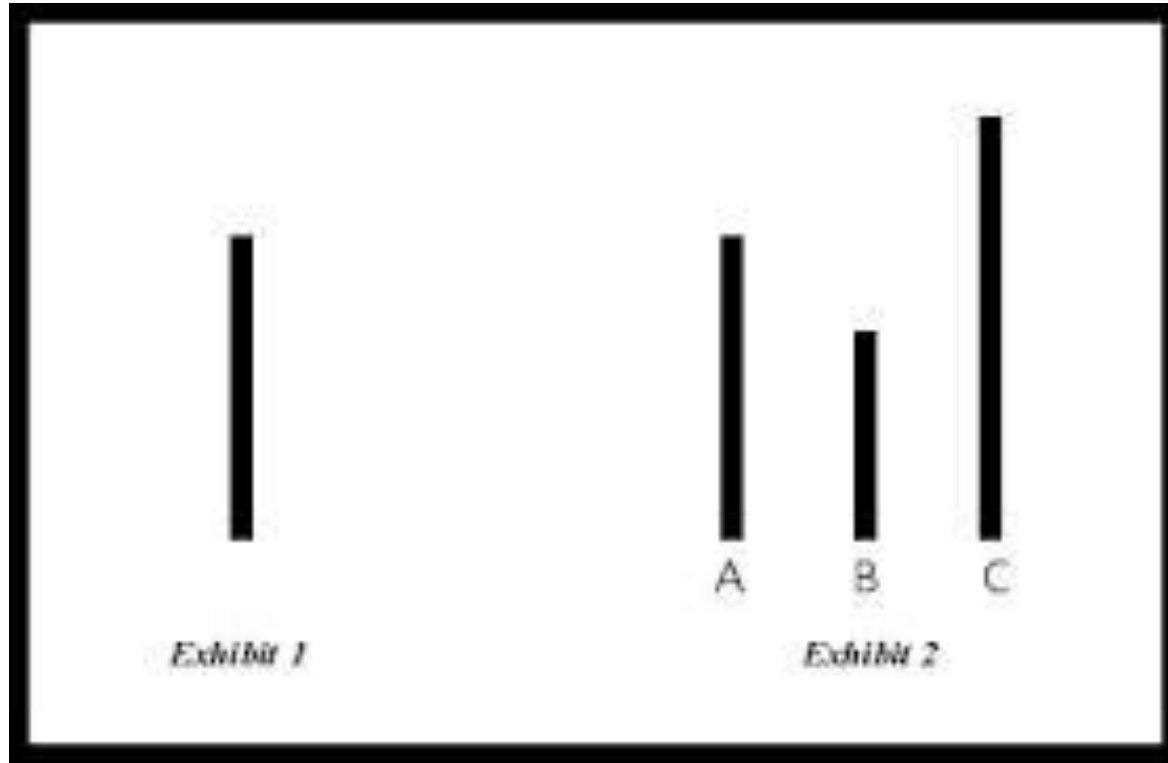
# Asch'in çizgiler deneyi

- Yanıtı net bir soru sorulduğunda kişiler kendi yanıtlarından şaşmayacaklardır
- Ve uyma davranışı sergilenmeyecektir
- Deneydeki iki koşul
  - Gizli cevap koşulu
  - Açık cevap koşulu





- Deneklere gösterilen kartlar



- Karşılaştırma kartındaki hangi çizgi birinci karttaki çizgiyle aynı uzunluktadır?
- Deney grubundaki denekler 6 yalancı denekle birlikte bir odaya alınmıştır.

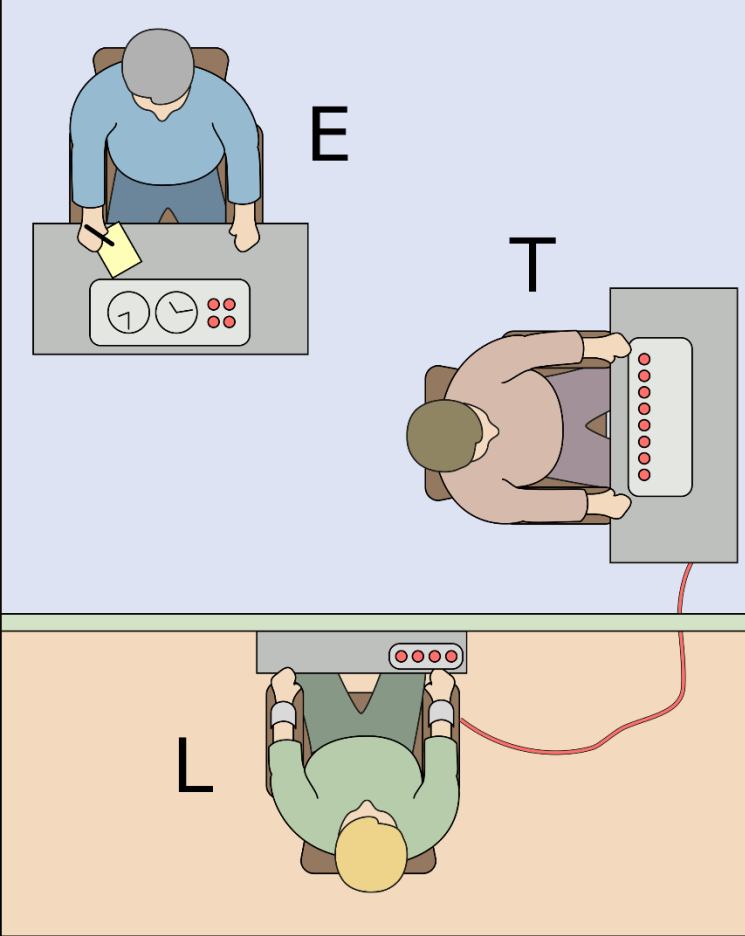


- Yanıtları sesli olarak vermeleri istenmiş, 18 denemenin 12'sinde yalancı deneklerin ortak kararla yanlış cevap vermeleri istenmiştir
- Cevap açıkça ortada olmasına karşın insanların çoğunluğun kararına uyma eğilimi gösterdiği görülmüştür.
- Deney grubundaki deneklerin verdikleri yanlış cevap oranı %37'dir

# Milgram'ım otoriteye itaat deneyleri

- Stanley Milgram (1963 – 1974)
- Otoriteye itaat
- Gazete ilanıyla 40 erkek denek
- Şok jeneratörü
- Hafif şok, orta şiddetli şok, aşırı şiddetli şok, hayati tehlike, XXX
- 30 volt – 450 volt





- Deneklere öğretmen rolü yüklenmiş
- Yan odadaki deneğe bazı sözcük çiftlerini okumaları ve deneklerin tekrar etmesini istemeleri
- Hatalarda elektrik şoku vermeleri
- Öğrenciler yalancı denektir ve gerçekte elektrik şoku verilmemektedir
- Verilen şok düzeyi giderek artırılmaktadır
- Şok arttıkça yalancı denek ağlamakta bağırmakta ve yalvarmaktadır
- Şok 300 volta ulaştığında denek duvarlara vurmaya başlamaktadır

- Bu aşamadan sonra öğrenci sessiz kalmakta ve cevap vermemekte araştırmacılar da bu durumu yanlış cevap olarak düşünüp şok vermeye devam edilmesini söylemektedirler
- Denekler devam etmek istemediklerini söylediğinde araştırmacı devam etmeleri gerektiğini belirtmiştir
- Yale Üniversitesindeki öğrencilere sorulduğunda öğrencilerin sadece %3'ü çok yüksek düzeyde şok vermeye devam edeceğini söylerken gerçek deney koşulunda deneklerin %65'i çok yüksek düzeyde şok vermişlerdir.
- Denekler üzölmüş rahatsız olmuşlarsa da şok vermeye devam etmişlerdir

ŞOK DÜZEYİ	EMİRLERE UYMA ORANI (%)
0-240 (HAFİF ŞOK)	%100
255-300 (ŞİDDETLİ ŞOK)	%88
312-360 (ÇOK ŞİDDETLİ ŞOK)	%68
375-420 (TEHLİKELİ)	%65
XXX (435-450)	%65

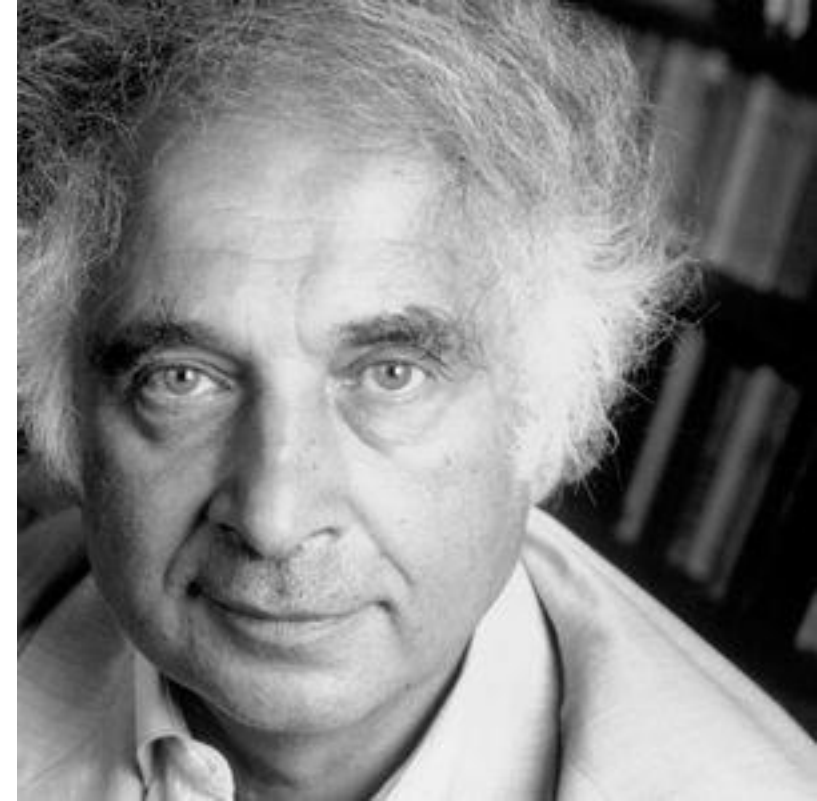


- Etik olarak büyük eleştiriler almış bir deneydir
- Yüksek itaat oranlarının nedenleri;
  - Deneyin Yale gibi güvenilir bir üniversite tarafından desteklenmiş olması
  - Otorite figürü konumundaki araştırmacının deneğin hemen yanında yer alıyor olması
  - Deneğin kurban (öğrenci) rolünde yalancı deneği görmüyor olması
  - Araştırmacının uzmanlığına duyulan güven

Denekleri başka deneklerle aynı odada görevlendirme, öğrenciyle aralarındaki fiziksel mesafeyi kısaltma, otorite konumundaki araştırmacıyı farklı bir odaya yerleştirme gibi değişiklikler yapıldığında otoriteye itaat zayıflamıştır.

# Moscovici'nin azınlık etkisi deneyleri

- Uyma davranışı (conformity) ile dönüşüm (conversion) arasındaki ayrımı ele almıştır.
- Asch'in araştırmasında ele aldığı uyma davranışı yüzeyseldir.
- Bu davranış bireylerin tek başlarıyken reddettikleri bir şeyi diğerlerinin yanındaiken kabul edip gruba uyum sağlamalarını anlatmaktadır.



- Oysa dönüşüm azınlığın çoğunluğu etkilemesini anlatan bir kavramdır ve çoğunluğun azınlığın düşüncelerinin çoğu olduğunu kabullenmesini içerir.
- Bireyin sadece diğer bireylerin yanında değil, tek başınayken de yeni bir görüşe ya da davranışa uyum göstermesi olarak tanımlanabilecek dönüşüm bir tür içselleştirmeyi kapsamaktadır.
- Uyma davranışında olduğu gibi yüzeysel değildir ve gerçek bir kabullenmeyi içerir.

- Azınlık etkisi, çoğunluğun benimsediği grup normlarını reddeden bir azınlığın, daha önceden oluşturulmuş olan bu normları değiştirerek çoğunluğu peşinden sürüklemesini anlatmaktadır.
- Moscovici azınlık etkisiyle gerçekleşen dönüşümün şu koşullar altında gerçekleştiğini söylemektedir:
  - Tutarlılık: azınlığın görüşlerinin kendi içinde tutarlı olması gerekmektedir
  - Esneklik: azınlık dogmatik olduğu ve katı kurallara sahip olduğu yönünde bir izlenim bırakmamalıdır
  - Bağlanma: birbirine bağlı üyelerden oluşan bir azınlık bireylerin kendi durumları üzerine düşünmelerine yol açacaktır (bu dönüşüm noktasıdır)
  - Uygunluk: azınlık, görüşleri toplımsal yönelimlere uygun olduğuunda ve çoğunluğun değerleriyle uyuduğuunda daha da etkileyici olmaktadır

- Asch'in çizgiler deneyini koşulları tersine çevirerek yinelemiştir.
- 2 yalancı denek 4 denek kullanmıştır
- 36 mavi renkte slayt gösterilmiştir
- Yalancı denekler tutarsız cevaplar vermiştir
- Deneklerin yeşil yanıtını verme oranı %8.42 bulunmuştur
- Uyma değil dönüşüm etkisini göstermektedir
- Güçlü bir azınlık, yeni görüşleri ya da özgün yaklaşımlarıyla çoğunluğu etkisi altına alabilmektedir.

# Sosyal etki ve ikna

- İkna, bilinçli ve planlı bir şekilde bireyleri etkileme çabasıdır
- İkna iletişim yoluyla hedefin belirli bir davranışı sergilemesini sağlamak amacıyla gerçekleştirilen bilinçli manipülasyondur.
- İkna, bilişsel ve duygusal bir tutum değişimini gerektirir.
- Birey önerilen bir tutumu öncelikle içsel değişimle benimser ardından davranışa yansır. Bu durum oldukça kalıcı olan yeni bir tutumun benimsenmesi demektir.
- Diğer etki türlerinde (örn. İtaat) içsel değişim olmaksızın davranışsal değişim gerçekleşebilir ve bu kalıcı bir etki değildir
- İkna başarılı etkidir

- İkna her zaman sosyal etkiyi içerir, ancak her etki ikna değildir.
- İkna iletişim kaynağının bir diğer bireyin (hedefin) değer, inanç, tutum ya da davranışlarını etkilemesiyle gerçekleşen süreçtir (Hybels ve Weaver, 1998)

# İknanın işlevleri (Hargie, 2010)

- Var olan bir inancın / düşüncenin ortadan kaldırılması (sigara sağlığa zararlı değildir)
- Var olan bir inancın / düşüncenin gücünün değiştirilmesi (bireyin sigaranın sağlığa bazı zararları olduğuna inandırılması)
- Yeni bir inancın / düşüncenin yerleştirilmesi (bireyin sigaranın insan sağlığı için gerçekten çok zararlı olduğuna inanmasının sağlanması)
- Bir davranışı tamamen değiştirme yönünde karar alınması (kesinlikle sigarayı bırakmaya kararlıyım)
- Var olan bir davranışın değiştirilmesi (bireyin sigarayı içmeyi bırakması)



# İkna sürecinin sonuçları (Hargie, 2010)

- Anında başarı
- Değişimin gerçekleşmemesi
- Artan direnç (bumerang etkisi «hedefin kaynağın amacının tam aksi yönde tepki vermeye yönelmesi ile sonuçlanan istenmedik bir durum»)
- Ertelenmiş-gecikmiş başarı (uykucu etkisi)

# İkna çalışmalarının tarihçesi

- Antik yunan
- Aristo (384-322) hitabet sanatı (rhetoric and topics)
  - Gerçek önemlidir
  - İkna edici iletişim çok önemlidir
  - Hitabet sanatı, iknanın bilimsel ilkelerini ortaya koyma yoludur
- Plato – sofisttir (ancak para karşılığı ders vermemiştir , sofizm – bilgicilik)
  - Sadece gerçeğin peşinde olmak gerektiğini savunmuştur
  - İkna sanatını bir tür makyaj gibi görmüştür

- Roma'da Quintilian ve Cicero'nun hitabet üzerine alışmaları
  - Quintilian – ideal konuşmacıyı tanımlamıştır
  - Cicero, konuşmacının inandırıcılığının iyi bir eğitimle olduğunu ileri sürmüştür
- 18. yy Amerika'da ikna becerisi çok aranan bir özellik haline gelmiştir
  - Amerikan Bağımsızlık Bildirgesi, Lincoln'ün Gettysburg Söylevi
- Weaver (1953) kültürel değerler, Burke (1950) iletişimci nitelikleri, McLuhan (1967) iletişim araçlarının ikna gücü

- 1930'lu yıllarda tutum alışmaları
- II. Dünya savaşı sırasında yapılan alışmalar – Carl Hovlan ve diğ. Yale Grubu
  - Kaynağın güvenirliği
  - Sıralama etkisi
  - Katılım
  - Aslında Aristo'nun athos, pathos, logosunun bilimsel kanıtları niteliğinde

# İknanın Kuramsal Temelleri

- Aristonun İkna Yaklaşımı
- Sosyal Yargı Kuramı
- Denge Kuramı
- Bilişsel Çelişki Kuramı
- Yükleme Kuramı ve Tutum Değişimi
- Aşılama Kuramı
- Rokeach'ın İkna Modeli
- Mesaj Öğrenme Yaklaşımı (Yale Yaklaşımı)
- Bilişsel Tepki Yaklaşımı
  - Ayrıntılı İnceleme Olasılığı Modeli
  - Sezgisel Kestirme İşleme Modeli