



Engellilere Yönelik Tutumların Değiştirilmesi

ZEÖ II


İknanın Kuramsal Temelleri


- 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


Bilişsel Çelişki Kuramı (BÇK)

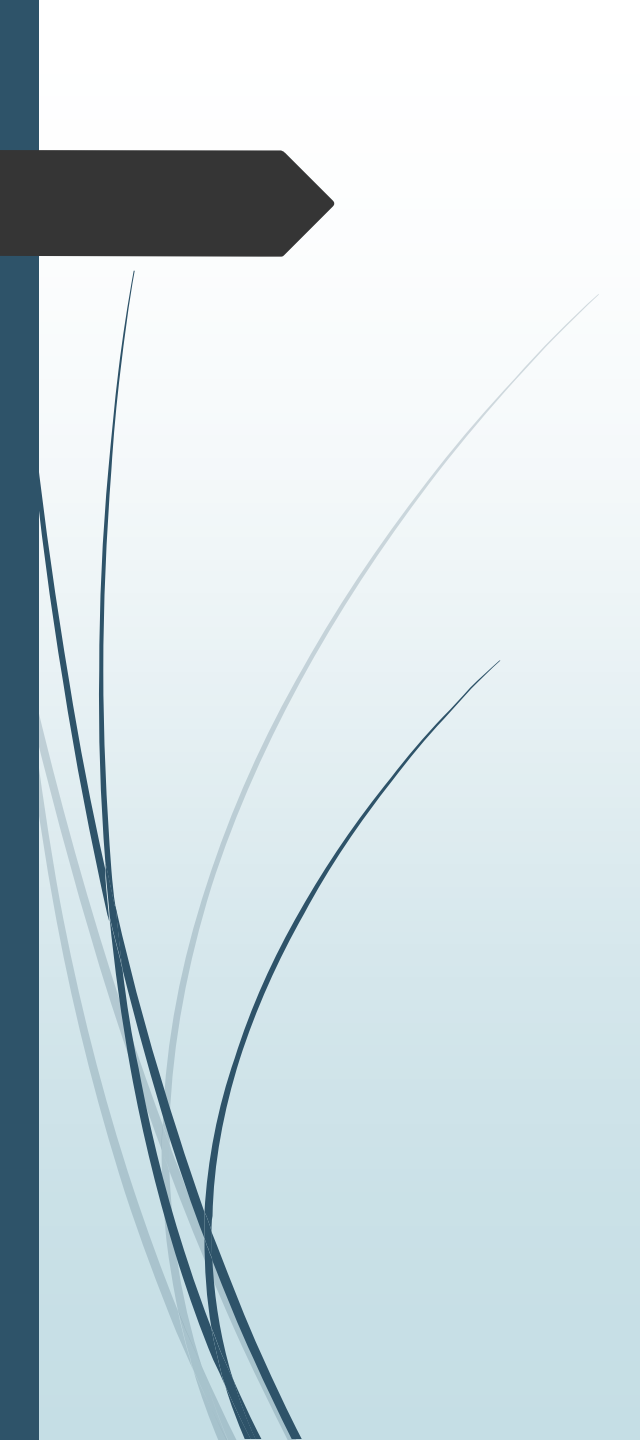


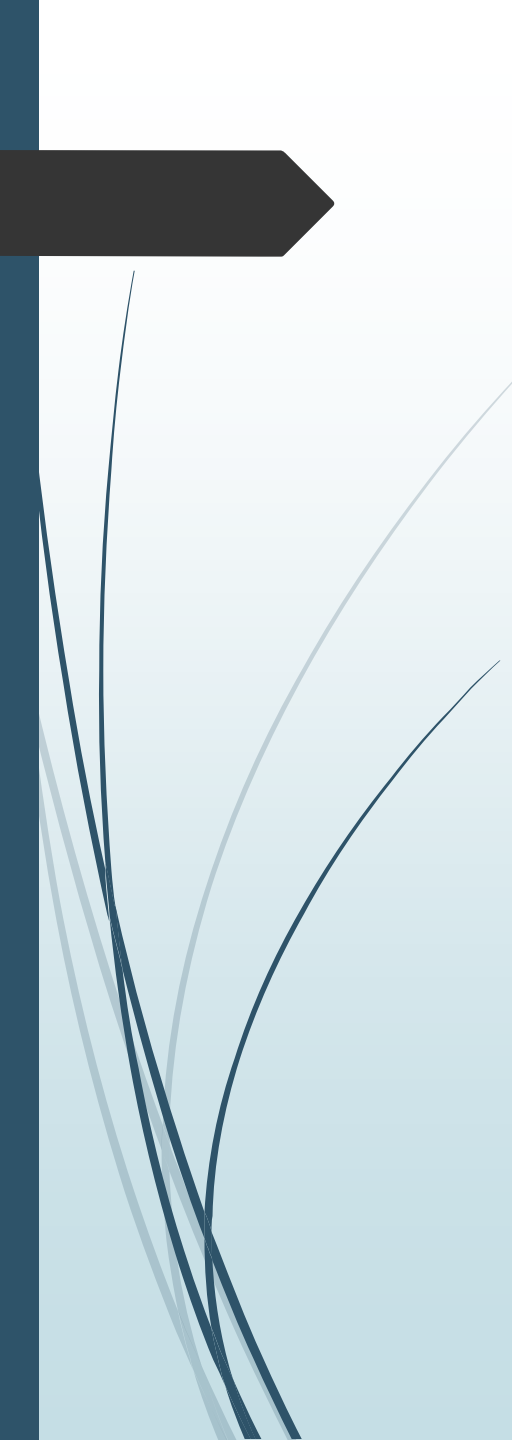
- Festinger (1957)
- Denge kuramı yalnızca «niteliksel» uyumsuzlukların yarattığı dengesizliklerle ilgili açıklamalar sunmaktadır.
- Nicelik de denge açısından önemli olabilmektedir.
- Cognitive dissonance theory hem niceliğin hem niteliğin önemini vurgulamaktadır
- İletişim bilimlerinin ve sosyal psikolojinin önemli kuramlarından biridir

- 
- İnsanların tutum, inanç, duygu ve değerlendirmeleri arasındaki uyumsuzluklar bir çelişki, gerginlik yaşanmasına yol açmaktadır.
 - Bunu «azaltmak» için çaba harcayan birey hem niceliksel hem de niteliksel değişime gereksinim duyar
 - Bunun için yerine göre bireyin düşünce ya da duygularını çok az, az, çok fazla ya da tümüyle değiştirmesi gerekebilir.
 - Bu gerginlik bireyin psikolojik sisteminde oluşan «çelişkiler» den kaynaklanmaktadır

- 
- Denge kuramı «mantıksal, düşünsel» tutarsızlıklara odaklanmaktadır.
 - Tutum ve düşüncelerimiz, deneyimlerimiz sonucunda oluşan duygularımızın birer sonucudur.
 - BÇK, bireyin yaşadığı «psikolojik» gerginliği konu almaktadır.
 - Örn., «sigaranın sağlığa zararlı olduğu» na inanan ancak sigara içmeye devam eden sigara tiryakisi → bu tutarsızlık bir tür «psikolojik rahatsızlık» yaşanmasına yol açacak ve kişiyi rahatsız edecektir. Bu durumda çelişkiden kurtulmanın yolu sigara bırakılması gibi görünse de bu durum çok zor olduğu için kişi «sigara zararlıdır» bilisini değiştirme yoluna gidecektir. Kişi araştırma sonuçlarını görmezden gelebilir, hastalıklardan korkmadığına inanabilir, daha hafif içerikli sigaralar tüketebilir


- 
- Örn. 2 para kazanmak için bir görevi yerine getiren birey parasını alamıyorsa bu durumla baş etmek için bu işi aslında para kazanmak için değil sevdiği kendisini geliştirmek için bu işi yaptığını düşünmeye başlayabilir.
 - Örn.3 çok güvendiği ve olumlu duygular beslediği birisinin arkasından dedikodu yaptığını öğrenen birisi → şu yollardan birine başvurabilir:
 - *İnançlarını/tutumunu yeniden değerlendirip güçlendirmek (o bireye verdiği değer odaklanıp, olumlu tutumunu güçlendirmek)*
 - *Bilgi kaynağına yeni değerler yüklemek (zaten sözüne çok güvenilmez diye düşünüp çelişki yaratan bilgiyi reddetmek)*
 - *Yeni edinilen ve çelişkiye yol açan bilgiye olduğundan daha çok anlam, önem yüklemek («bu da inanılmayacak gibi bir şey değil ama»)*


- 
- *Yeni bilginin var olan bilgiyi/tutumunu destekleyecek yanlarına odaklanmak (dedikodu yapan bireyin, bunun yanında çok dobra, cesur bir birey oluşuna odaklanmak)*
 - *Yeni/eski bilginin doğruluğunu test etmek, destekleyici bilgi arayışına girmek (bilgi kaynağının başkaları hakkında da dedikodu yapıp yapmadığı yalan söyleyip söylemediği üzerine bilgi arayışına girmek)*
 - *Yukarıda sayılanlardan birkaçına aynı anda başvurmak*


- 
- Bireyler bir şeyi elde etmek için ne kadar çok fazla çaba harcar ve sonucunda düşündükleri kadar iyi bir sonuç elde edemez ve hayal kırıklığına uğrarlarsa o denli büyük bir bilişsel çelişki yaşarlar
 - Bu çelişkiden kurtulmanın yolu «çabayı haklı çıkarmaktır» bu süreç bireyin kazancını olduğundan değerli gibi algılaması şeklinde ifade edilebilir.

Bilişsel çelişki yaşanmasına yol açan iki koşul daha bulunur:

- Karar sonrası çelişki: bireyin istediği iki şeyden sadece birini seçmek zorunda kalması sonucu karar sonrası çelişki yaşaması. Bunun sonucu kişi seçiminin olumlu yanlarına odaklanır vazgeçtiğinin olumsuz yönlerine odaklanır. Örn., iki farklı üniversitede eğitim görmek isteyen gencin kazandığı üniversitenin niteliklerini daha üstün görmesi
- Karşıt tutuma uygun davranma: birey, tutumlarına ters düşen bir davranışı gönüllü olarak sergilediğinde de bilişsel çelişki yaşar. Karşıt tutumu benimseme yoluna gidebilir. Örneğin sevmediği yazarın kitabını okuyan birey bu tutumu değiştirmeyi seçecektir.


- 
- Bazı koşullarda bilişsel çelişki ve bu çelişkiyi değiştirmeye yönelik çaba daha fazla olmaktadır:
 - Sergilenen davranış ya da tutum «gönüllülüğe» dayalıysa, birey seçimini herhangi bir baskı altında kalmadan, özgürce gerçekleştirdiyse
 - Birey, sergilediği davranış ya da tutumdan kendisini sorumlu tutuyorsa (kişi sorumluluğu üstlenecektir)
 - Birey sergilediği davranış ya da tutuma yüksek düzeyde bağlıysa
 - Sergilenen davranışın sonuçları birey için çok önemliyse (örn., beyaz ekmeğin yemeyi azaltan ve kilo vermeye başlayan bir bireyin tutumunu beyaz ekmeğin aslında o kadar da lezzetli olmadığı yönünde değiştirmesi)

- 
- BÇK, özellikle insanların kendi inançlarına aykırı davrandıkları zaman ne yaptıklarını açıklamada başarılı bir kuramdır.
 - İnanmadığımız bir şeyi yapmak zorunda kaldığımızda, çelişkiden kurtulmak için inancımızı bir miktar da olsa davranışımıza uydururuz.
 - Bunun için de tutum güçlendirme, var olan bilişi güçlendirme ve kaynağın güvenilirliğini artırma amaçlanır.

- 
- Çağdaş ikna çalışmaları Festinger'in kuramında sunulan bilgilerden yararlanmaktadır
 - Kuram ikna sürecinde hedefin neler yaptığına odaklanmaktadır.
 - Kaynağın mesajı yapılandırma ve sunma becerilerinin yanında hedefin (alıcının içsel durumu ve psikolojik mekanizmaları da önemli değişkenlerdir.
 - Bir kampanyada insanlara belirli bir davranışı sergilemelerini önerirken öncelikle onları bu yönde davranmanın iyi bir şey olduğuna inandırmak gerekmektedir. Böyle düşünmüyorsa da bu yöndeki inançlarını değiştirmek gereklidir. Yoksa bireyler çelişki yaşayacaktır sonuçta da inançlarını ya da davranışsal eğilimlerini değiştireceklerdir.

Kuramın özeti (Perloff, 2003)

- Çelişki psikolojik açıdan rahatsızlık verici , fizyolojik açıdan uyarıcı bir durumdur ve insanlarda çelişkiyi azaltma yönünde bir güdülenme/eğilim vardır
- Çelişkili birey,
 - Birbirleriyle çelişen iki düşünceye sahip olduğunda
 - Tutumuna ters düşen bir davranış sergilediğinde
 - İstenen iki seçenektan birini tercih etmek zorunda kaldığında
 - Bir işe gereğinden/hak ettiğinden fazla emek harcayarak harcanan çabaya/emeğe değmeyecek bir sonuca ulaştığında
 - Genel olarak sergilediği bir davranışa/tutumuna, onu haklı çıkaracak, mantıklı ve yeterli bir gerekçe bulmayı başaramadığında ortaya çıkar


- 
- Çelişkinin büyüklüğü birbiriyle çelişen öğelerin sayısından konunun birey için ne denli önemli olduğuna kadar çok sayıda etmene bağlıdır
 - İnsanlarda çelişkilerini azaltma yönünde bir güdülenme vardır, bu güdülenme ikna edici bir mesaj doğrultusunda tutumunu değiştirme şeklinde de kendini gösterebilir
 - Herkesin farklı çelişki azaltma stratejileri vardır. Bazı bireyler çelişkiyle başetme konusunda diğerlerinden daha başarılıdırlar.
 - Çelişkiyle başetme çabaları her zaman olumlu sonuç vermeyebilir, ancak bireyler bunu deneme ve bunu başarmak için çaba harcama yönünde güdülenmişlerdir.

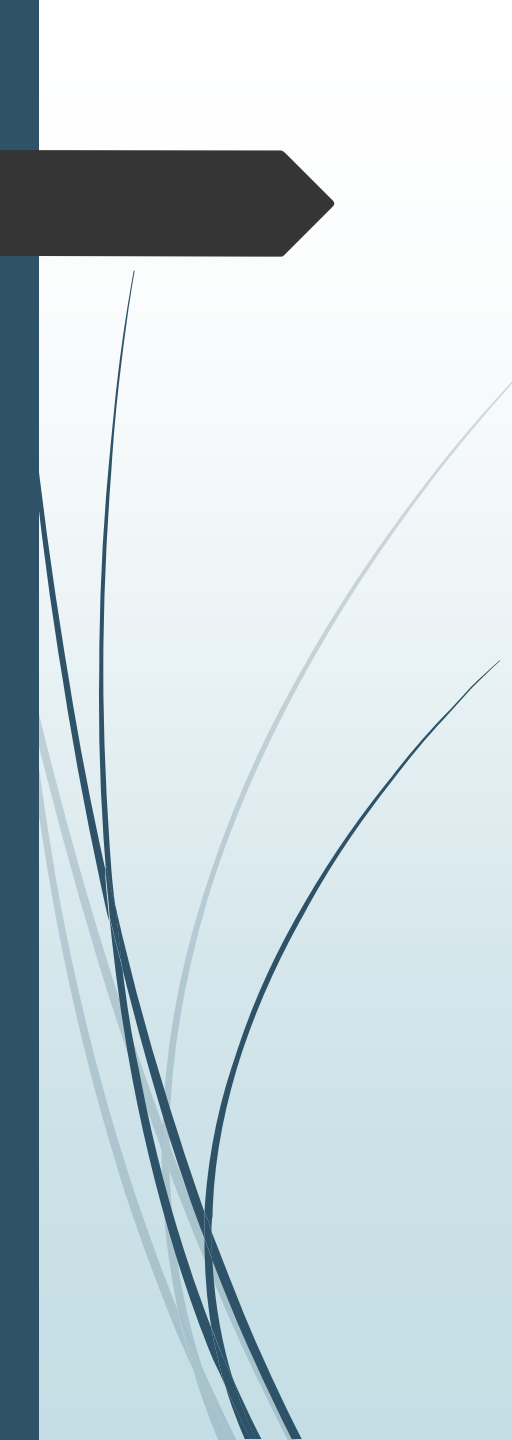
Yükleme kuramı ve tutum değişimi


- İnsanlar hem kendi davranışlarını hem de diğerlerinin davranışlarının altında yatan nedenleri araştırma ve yorumlama yönünde bir eğilim vardır.
- Yakın zamanda deprem olan bölgeye yüklü bağışta bulunan iş adımı. Neden böyle davranmış olabilir? «bağışta bulunma» veya «yardım» davranışlarının pek çok nedeni olabilir. «iyilikseven» «medyatik olma ve beğeni toplama isteği» «çıkartı olması» vb.
- Nedenleri sorguladıktan sonra bir ya da birkaç olası neden üzerinde karar kılar ve bu nedeni o davranışa **yükleriz**.
- **Yükleme kuramı**, bu «davranışa neden yükleme» sürecinin nasıl işlediği üzerine önemli açıklamalar getirmektedir.





- Fritz Heider (1958) «Kişiler Arası İlişkilerin Psikolojisi» kitabı
- Sağduyu psikolojisi → sokaktaki insanın psikolojisi
- Her insan amatör bir psikolog gibi davranmaktadır
- Her insan diğerlerinin ve kendisinin davranışlarını gözlemler, çözümler, yorumlar
- İnsanlar sosyal çevreyi ve davranışları yordama ve anlama yönünde güdülenmişlerdir.
- Davranışlar, bireyin kişilik özelliklerinin (aynı zamanda güdülerinin, yetenek, çabalarının) ya da dış güçlerin birer ürünüdür.


- 
- İçsel (bireyden kaynaklanan) ve dışsal (koşulsal) nedenler
 - Bireyler yükleme yaparken öncelikle davranışın kaynağını bulmaya çalışırlar
 - Ayşe köpekten kaar → Ayşe korkaktır (kişilik özellikleri) içsel/bireysel yükleme; köpek çok ürkütücü (köpeğin niteliği) dışsal/koşulsal yükleme


- 
- Jones ve Davis'in uygun çıkarsama kuramı
 - Bireyin davranışına neden ararken, o birey hakkında davranışına uygun olan çıkarımlarda bulunma yönünde bir eğilimimiz vardır.
 - Bir bireyin davranışını ve bu davranışın altında yatan niyeti, onun temel niteliklerinden birine uygun olacak şekilde bir yüklemeye açıklama eğilimi içindeyizdir.
 - Saldırganca davranış sergileyen bireyin bu davranışına yönelik çıkarsama da yine saldırgan bir birey olduğu yönünde olacaktır.
 - Bunun sebebi insan davranışlarının kestirilebilir olduğuna inanma gereksinimidir.
 - Kimin ne zaman nasıl davranacağını kestirebilmek psikolojik açıdan rahatlatıcı bir durumdur.
 - **Bireyin davranışları ile olası diğer davranışları karşılaştırarak gerçekleştirdiği seçime ilişkin değerlendirme yaparız.**
 - Bireyin seçimi beklentimize uygunsa uygun çıkarsama yapmak da kolaydır.
 - Davranışın altında yatan neden çoksa çıkarsama yapmak da güçleşir.

- 
- Beklentilerimize uygun olmayan bir davranış gerçekleştirildiğinde genellikle bunu **içsel** bir duruma yükleriz.
 - Çıkarsama aşağıdaki sorulardan etkilenir?
 - Davranış özgür iradeyle ve gönüllü olarak mı sergilenmiştir
 - Davranışın beklentilerimize uymayan yönleri nelerdir
 - Bu toplumsal açıdan onaylanan bir davranış mıdır
 - Bu davranışın çıkarsamada bulunan birey üzerindeki etkileri nelerdir (hedonik ilgi)
 - Bu davranış çıkarsamayı yapan bireyi doğrudan ilgilendirmekte midir

- 
- Harold Kelley Birlikte Değişim Modeli
 - Bir Őeyin bir davranışın nedeni olabilmesi için o varken davranışın sergilenmesi yokken sergilenmemesi gerekmektedir
 - İki temel yükleme vardır
 - İçsel
 - Dışsal
 - Bunlardan biri için yükleme yapılırken üç bilgiden yararlanır: görüş birliği, tutarlılık, ve ayıricılık/belirginlik

- 
- Görüş birliği: diğer bireyler de davranışı sergileyen bireyle, benzer koşullar altında aynı şekilde mi davranıyorlar? A dizisini beğendiğini söyleyen arkadaşınız var, diğerleri de a dizisini seviyor mu? Herkes seviyorsa görüş birliği yüksek demektir.
 - Ayırcılık/belirginlik: davranışı sergileyen bireyin bu davranışı ne kadar çarpıcı, ne kadar belirgin ve farklı? Arkadaşınız a dizisini beğendiğini söylüyor, birçok diziyi de aynı anda bu kadar çok beğeniyor mu? Öyleyse ayırcılık düşük demektir. Sadece bu diziyi beğeniyorsa ayırcılık yüksek demektir.
 - Tutarlılık: bu bireyin davranışı zaman içinde tutarlı mı, kalıcı mı? A dizisini beğenen arkadaşınız bu beğenisini sürdürüyor mu? Bir hafta beğeniyor diğer hafta beğenmediğini söylüyorsa tutarlılığı düşük demektir.


- 
- Örn. A dizisini seyreden herkes beğendiğini söylüyor (yüksek görüş birliği), arkadaşınız zor beğenen biri ve diziyi beğenmiş (yüksek ayıricılık) ve her izlediğinde beğendiğini söylüyorsa (yüksek tutarlılık) yüklemeyi dışsal etmenlere (bu örnekte uyarıcıya yani diziyeye) yaparsınız. Dizinin gerçekten güzel bir dizi olduğunu ve bu nedenle arkadaşınızın diziyi övdüğünü söylersiniz.
 - Örn A dizisini seyreden kimse beğendiğini söylemiyorsa (düşük görüş birliği), arkadaşınız kolay beğenen biri ve (düşük ayıricılık) ve her izlediğinde beğendiğini söylemiyorsa (düşük tutarlılık) yüklemeyi içsel etmenlere (arkadaşınızın kişiliğine) yaparsınız. Dizinin gerçekten güzel bir dizi olmadığına ve arkadaşınızın kolay beğenen ve tutarsız bir birey olması nedeniyle böyle bir beğeni dile getirdiğine karar verirsiniz.

- 
- A dizisini seyreden kimse beğendiğini söylemiyorsa (düşük görüş birliği), arkadaşınız zor beğenen biri ve diziyi beğenmiş (yüksek ayıricılık) ve her izlediğinde beğendiğini söylüyorsa (yüksek tutarlılık) yükleme yapmakta güçlük çekersiniz. Çünkü tutarlı, seçici bir birey zor beğendiği halde hiç kimsenin beğenmediği bir şeyi beğendiğini dile getirmektedir. Bu durumda yüklemeyi özel bir duruma farklı koşullara yaparsınız. Örneğin, dizinin iyi bir dizi olmamakla beraber kişinin çok sevdiği bir oyuncunun dizide oynadığı ya da çok sevdiği biriyle birlikte diziyi izlemiş olması gibi.


► Birlikte değişim kuramı

Bilgi

Yükleme	Görüş birliği	Ayırıcılık/ belirginlik	Tutarlılık
İçsel (bireysel)	Düşük	Düşük	Yüksek
Dışsal (uyarıcı nesne)	Yüksek	Yüksek	Yüksek
Özel bir durum (istisna)	Düşük ya da yüksek	Düşük ya da yüksek	Düşük

- 
- Yükleme kuramının tutum değişimi ve ikna çalışmalarındaki yeri özellikle hedefi «etiketleme» noktasında belirlemektedir.
 - Araştırmalar, kaynağın hedefi «sen Birisin ve bu yüzden Davranmalısın» formunda mesajlar yapılandırarak, onu etiketleyerek yüklemeler yaptığında tutum değişimi sağlama yolunda önemli bir yol katetmiş olduğunu göstermektedir.
 - «sen tanıdığım kadarıyla cömert, paylaşımcı birisin» diyerek hedefte bir tür benlik farkındalığı yaratabilmektedir. Böylece hedef kaynağa yardım edecektir.

- *Kendini Algılama Kuramı (Self-Perception Theory)*
- Bireylerin nasıl biri olduklarını ve tutumlarını, geçmişlerini temel alarak değerlendirdiklerini öne sürmektedir.
- Miller'ın (1975) deneyi: ilköğretim öğrencilerini sınıf temizliği yönünde bilgilendirme ve sergileyecekleri tutum değişimini ölçme amaçlı deneyinde iki koşul yaratmıştır:
 - Yükleme-ikna koşulu
 - Bilgi-ikna koşulu
 - Yükleme ikna koşulunda, öğretmen öğrencilere çevreyi korumanın öneminden söz eder, onlara bu yönde önerilerde bulunur. Çocukların yanında temizlik görevlilerine sınıflarının okulun en temiz sınıfı olduğunu söyler, okul müdürü de bunu onaylar. Sınıfa «biz okulun en temiz sınıfıyız» afişi asılır.
 - Bilgi ikna koşulunda, çocuklara geziye çıkarılır ve çevreyi korumanın önemi konusunda bilgilendirilir. Çocuklar temiz olmaları konusunda uyarılırlar. Sınıfa «yerlere çöp atma, temiz ol» afişi asılır.
 - **Yükleme ikna koşulundaki öğrencilerin, çevreyi koruma yönünde güçlü tutum değişimi sergiledikleri görülür. Üç ay sonra da bunun devam ettiği gözlenir.**

- 
- Özetle, kaynağın hedefe olumlu bir kişilik özelliği yükleyerek oluşturduğu mesajlar, bu özellikle tutarlı olan tutum ve davranışların sergilenmesi yönünde güçlü bir olumlu etki yaratmaktadır. önerilen, tutuma uygun bir şekilde benlik farkındalığı yaratılan birey, o tutuma yönelme eğilimi göstermektedir.