

Tutumları Değiştirmek

Mümkün mü?

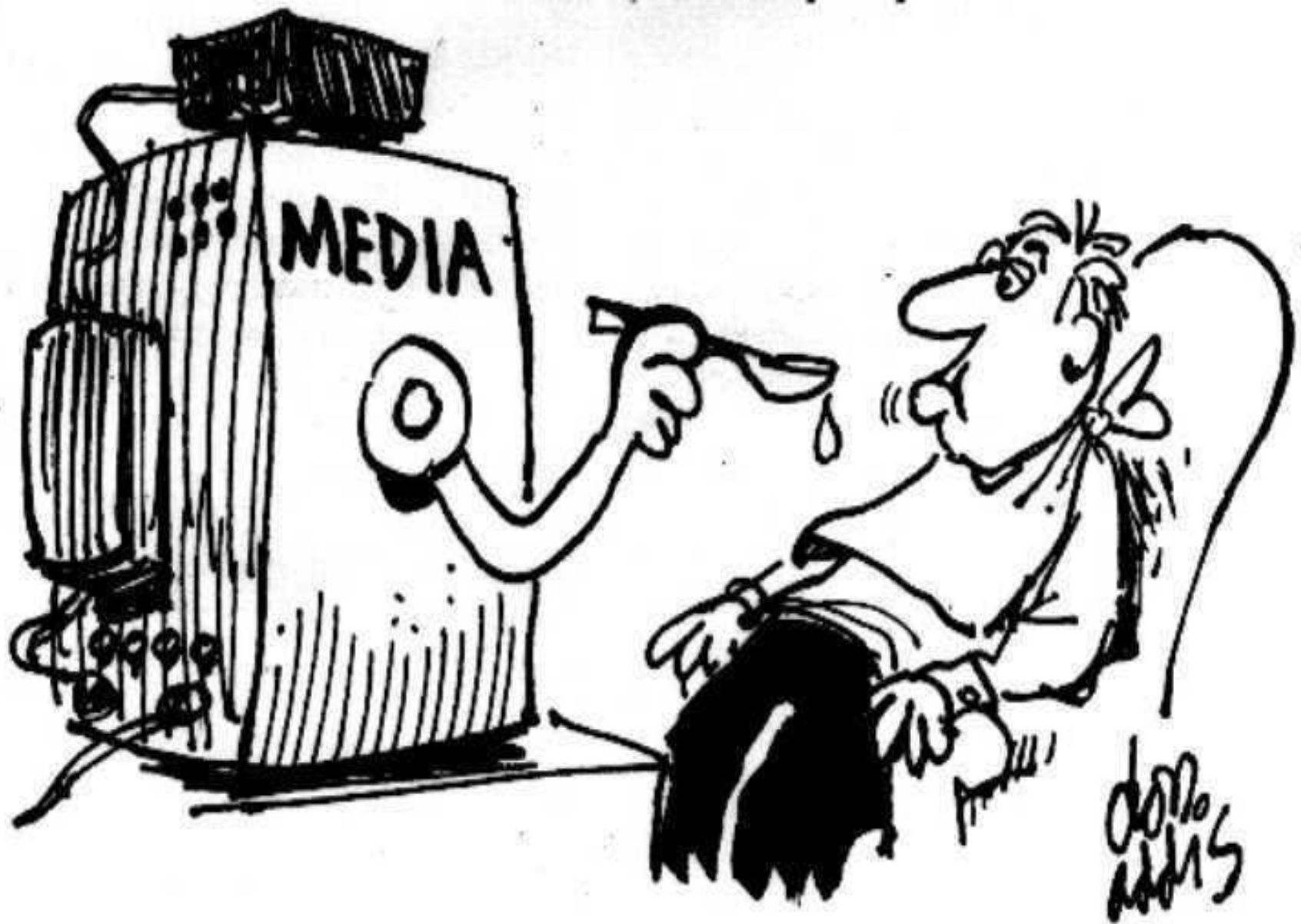
Ne yapmak gerek?

- Yeni bir tutum oluşturmak
- Tutumun Öğeleri ve etki eden faktörler

- Propaganda ve tutum değişimi alışmaları

Örn: 20. Yy'ın ikinci yarısı, soğuk savaş, Vietnam, Kore Savaşı.

- Kitlerin tutumlarını değiştirmek ve ikna etmek
- Sosyal medya ve yan kolları (onedio, listelist)



KEEP AMERICA CLEAN WITH COMMIE CLEANSER



© T.C.O. PRD. IN U.S.A.

BRITISH EMPIRE UNION ONCE A GERMAN - ALWAYS A GERMAN!



1914 TO 1918.

NEVER AGAIN!

REMEMBER!

Every German employed means a British Worker idle.
Every German article sold means a British article unsold.
BRITISH EMPIRE UNION: 346 STRAND, LONDON, W.C.2

他才是我们真正的敌人

許毛救国联合陣线



中国固有历史文化!



60803800

HOW **STALIN** HOPES
WE WILL **DESTROY**
AMERICA





- Tutumların değişimine ilişkin kuramsal yaklaşımlar

Kağıtçıbaşı (1999)

1-Öğrenme kuramları

2-Sosyal yargı kuramı

3-Tutarlılık kuramları

4-İşlevsel kuramlar

- İnceoğlu (2000)

- Öğrenme kuramları

- İşlevsel kuramlar

- Zihinsel tutarlık kuramları

- Zorunlu tutum değişimi

- Zihinsel uyuşum kuramı

- İki süreç kuramı

- Zihinsel çelişki kuramı

- Atıf kuramları

- Toplumsal yargı kuramı

- Temel olarak bu kuramlar tutumların değişiminde

-bireyin öğrenmelerini,

-sosyal süreçleri,

-bireyin bilişsel süreçlerini ve

-birey-çevre etkileşimi etkisini

konu almaktadır.

- İnceoğlu (1985) tutumların başlıca iki şekilde değiştiğini belirtmektedir. Bunlar *aynı yönlü ve ters yönlü değişmedir.*

-Aynı yönlü değişmede kişinin var olan olumlu ya da olumsuz tutumlarının şiddetinde değişme olur.

-Ters yönlü değişmede ise konuyla ilgili olumlu bir tutum olumsuza, olumsuz bir tutum olumluya dönüşür.

- Kağıtçıbaşı (1999) da etkili bir iletişimin sonunda dinleyicilerde yeni bir tutum gelişebileceğini, var olan tutumun şiddetinin değişebileceğini ve var olan tutumun değişebileceğini ifade etmiştir.

- Engelli bireylere yönelik olumlu tutumların oluşmasını sağlamak
- Engelli bireylere yönelik var olan olumlu tutumların güçlenmesini sağlamak
- Engelli bireylere yönelik olumsuz tutumları olumlu yönde değiştirmek

Tutum değişimi amacıyla yapılacak etkinlikler iyi planlanmalı, bilimsel dayanaklı olmalıdır.

Aksi halde beklenen değişimi gerçekleştiremez, hatta istenilenin tersine bir sonuç karşımıza çıkabilir.

İletişim Yoluyla Tutumların Değiştirilmesi

A-İkna Edici İletişime Karşı Direnç

- İkna edici iletişim tutum değişimini kolaylaştıran yöntemlerden biridir. Bireylerin ikna edici iletişimden olumlu yönde etkilendiği bildirilmiştir (Güney, 2009).
- Bununla birlikte yeni bir tutum oluşturmak ya da tutumun şiddetini değiştirmek görece daha kolayken, olumsuz bir tutumu olumluya dönüştürmenin daha zor olduğu ifade edilmektedir (Kağıtçıbaşı, 2009).

- İnsanların yerleşmiş tutumlarını değiştirmeye çalıştığımızda bir bilişsel çelişki içine düşerler ve dengeleri sarsılır. Bu durumdan kurtulmanın iki yolu değişmek ya da direnmektir. Çoğunlukla direnme tercih edilir.

- Karşı bir görüşle çürütmeye çalışmak: karşı tezler sunarak iletişime girenç
- *İleri sürülen görüşü reddetmek:Duyduğuna inanmayı reddetmesi*
- Kaynağı kötülemek: Mesajı veren kişiyi kötülemek
- *Verilen bilgiyi çarpıtması: Söylenilenler kendi görüşünü destekliyormuş gibi işine gelen yerleri algılaması kullanması.*
- Savunma mekanizmaları kullanmak: Savunma mekanizmaları ile dengesizlikten kurtulup tutumunu koruması.

- Dinleyiciler ikna girişiminin arkasında farklı bir niyet olduğundan kuşkulandıklarında ikna olmaya direnmektedirler. Buna tepkisellik adı verilmiştir.
- Şimdi senin tutumunu değiştireceğim diyerek işe koyduğumuzda olumsuz tepki ile karşılaşmak olasıdır. Örn. Öğretmenlere seminer...

- Daha az propaganda gibi görünmeli...
- Tutumu değiştirilmek istenen bireylerin karşıt görüşlerini belleklerinden çağırarak direnç gösterecek hamleler yapılmamalı...