



TUTUMLAR

Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Tutum tanımı
- Tutum Türleri (Açık Tutumlar X Örtük Tutumlar)
 - Davranış kaynaklı tutumlar
 - Duygulanım kaynaklı tutumlar
 - Bilişsel kaynaklı tutumlar
- Tutumun öğeleri
- Tutum - davranış ilişkisi
- Tutumun özellikleri
 - Tutumun öğeleri arasında tutarlılık
 - Tutumlar arası tutarlılık
 - Tutumun gücü
 - Tutumun merkeziliği
 - Tutumların değişmesi

Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Ahmet X partisine Ayşe Y partisine oy verir.
- Ali Arapları sevmez, Pakistanlıları sever
- Veli kızını liseye, Selami Kur'an kursuna gönderir
- Zeynep A marka şampuan kullanırken, B Markayı tercih eder
- Özgür Toyota aldıktan sonra diğerlerinden iyi olduğuna inanır.

Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan bir eğilimdir.

Tutum: Tanımı ve özellikleri

Psikolojik obje; birey için bir anlam taşıyan, bireyin farkında olduğu herhangi bir obje.

Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Düşünce, duygu ve davranışların düzenliliği söz konusudur.
- Tutumun meydana getirdiği sadece davranış eğilimi ya da sadece bir duygu değildir; düşünce, duygu ve davranış eğilimi bütünleşmesidir.

Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Tutum, doğrudan gözlenebilen bir özellik değildir.
- Tutum, bireyin gözlenebilen davranışlarından çıkarsama yapılarak ve o bireye atfedilen bir eğilimdir.

Tutumların Kaynağı

- Bilişsel kaynaklı tutumlar
 - Tutum nesnesine ilişkin olgusal bilgilere ve inançlara dayanır. Nesneye ilişkin olumlu ve olumsuz bilgileri değerlendirerek o nesne hakkında karar vermemize yardımcı olur.
- Duygulanım kaynaklı tutumlar
 - Duygulara ve değerlere dayanır. Kürtaj, ölüm cezası, vb. gibi konulara ilişkin tutumlarımız bu türdür. Bu tür tutumların işlevi, kişinin temel değerlerini ifade etmesidir.

Açık Tutumlar X Örtük Tutumlar

○ Açık tutumlar

- Bilinçli olarak sergilediğimiz ve kolaylıkla aktarıp anlatabildiğimiz tutumlardır. Genellikle yetişkinlik dönemindeki deneyimlere ve öğrenmelere dayanır.

○ Örtük tutumlar

- İstemsiz, kontrol edilemeyen ve kimi zaman da bilinç dışı olan tutumlardır. Genellikle ilk çocukluk yıllarındaki deneyimlere dayanır.

Örnek: Şişman kişilere yönelik açık ve örtük tutumunuz nedir?

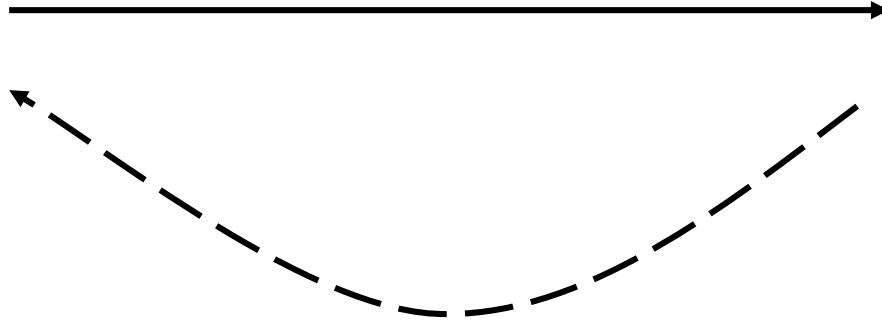
Tutum: Tanımı ve özellikleri

- Kalıplaşmış Tutumlar
- Kalıplaşmış Tutumların Durağanlığı
- Tutumların Ölçülmesi
 - Direk Ölçümler
 - Dolaylı Ölçümler

Tutum – Davranış İlişkisi

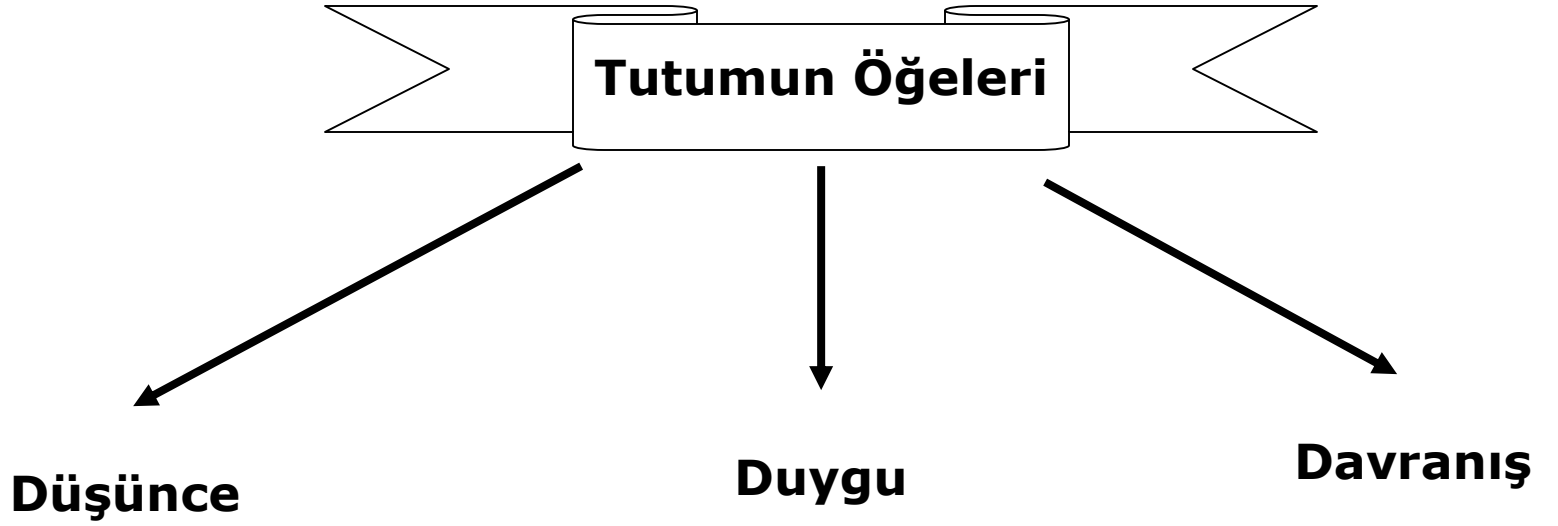
Basit Tutum-Davranış İlişkisi
(sebeup)

Tutum
(Atıf)



Davranış
(Gözlem)

Tutumun ögeleri



Tutumun Ögeleri (Örnek)

Ahmet kadınların çalışması konusunda tutucudur.

Düşünce; İhmal ve aile huzursuzluğu

Duygu; Rahatsızlık, sinirlilik, istememe

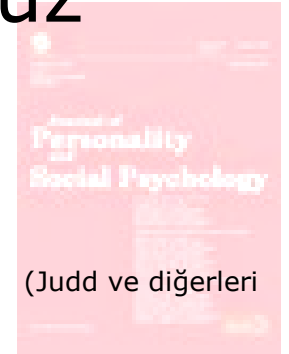
Davranış; Kavg, izin vermeme,
öğütleme

Son yıllardaki tutum tanımları

“Bireylerin farkında oldukları bir obje ile ilgili değerlendirmeleridir.” (Pratkanis&Greenwald 1989)

“Bir objenin olumlu yada olumsuz değerlendirmesidir.” (Zanna&Rempel 1988)

“Çeşitli objelerin bellekte saklı tutulan değerlendirmeleridir.” (Judd ve diğerleri 1991)



Zihinsel değerlendirme & Salt bilişsel tanımlama

Tutum ve davranış

- Tutumlar davranış üzerinde ne ölçüde etkilidir?
- Tutumlarla davranış arasındaki bağ ne kadar kuvvetlidir?



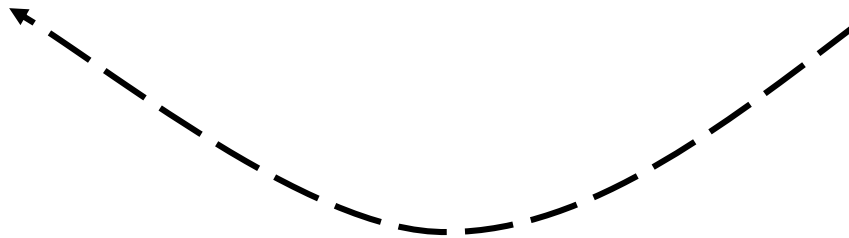
Tutum ve davranış

Basit Tutum-Davranış İlişkisi
(sebeup)

Tutum
(Atıf)

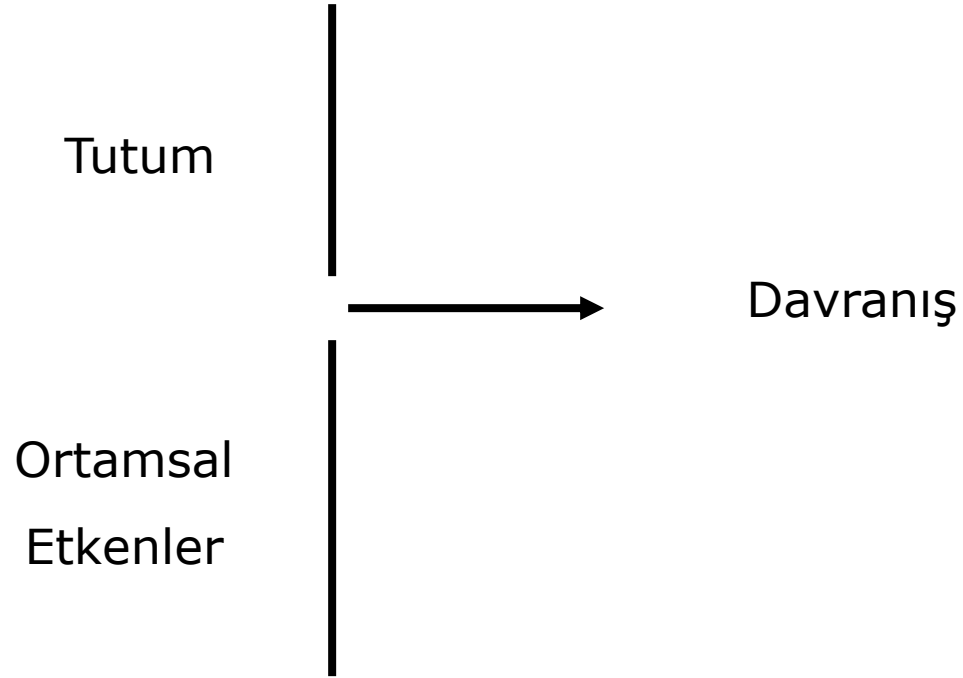


Davranış
(Gözlem)



Tutum-Ortam-Davranış İlişkisi

Tutum-Ortam-Davranış İlişkisi



Tutum ve Davranış (Örnek)

La Piere, 1934, ABD

Denek: Genç bir Çinli Karı koca

Deney 1: 66 otel/motel ve 184 lokantaya gidildi.

Sonuç: Kabul edildiler

Deney 2: Mektupla Çinli müşteri rez.

Sonuç: %50 cevap; %92 red; %1 kabul; %8 çekimser

Tutum ve Davranış (Örnek)

Kutner, Wilkins, Yarrow, 1952, ABD

Denek: Zenci ve beyaz grup

Deney 1: Zencilerle lokantaya gidildi

Sonuç: Benzer sonuçlar

Deney 2: Beyaz zenci karışık 11 lokantaya gidildi.

Sonuç: Hepsi kabul etti

Deney 3: Mektupla zenci beyaz müşteri rez.

Sonuç: Cevap alınmadı

Deney 4: Telefon edip sorarak

Sonuç: 6 lokanta red, 5 lokanta zorla kabul

Tutum ve Davranış (Örnek)

Minard, 1952, ABD

Denek: Madendeki beyaz ve zenci işçiler

Deney 1: Beyaz-zenci iş ve sosyal ilişkileri

Sonuç: Beyazların %60'ı zencilerle madende konuşuyorlar şehirde konuşmuyorlar.

Beyazların

%20 si madende/şehirde konuşuyorlar

%20 si madende/şehirde konuşmuyorlar

%60 ı zıt iki davranış gösteriyorlar

Tutum ve Davranış (deney sonuçları)

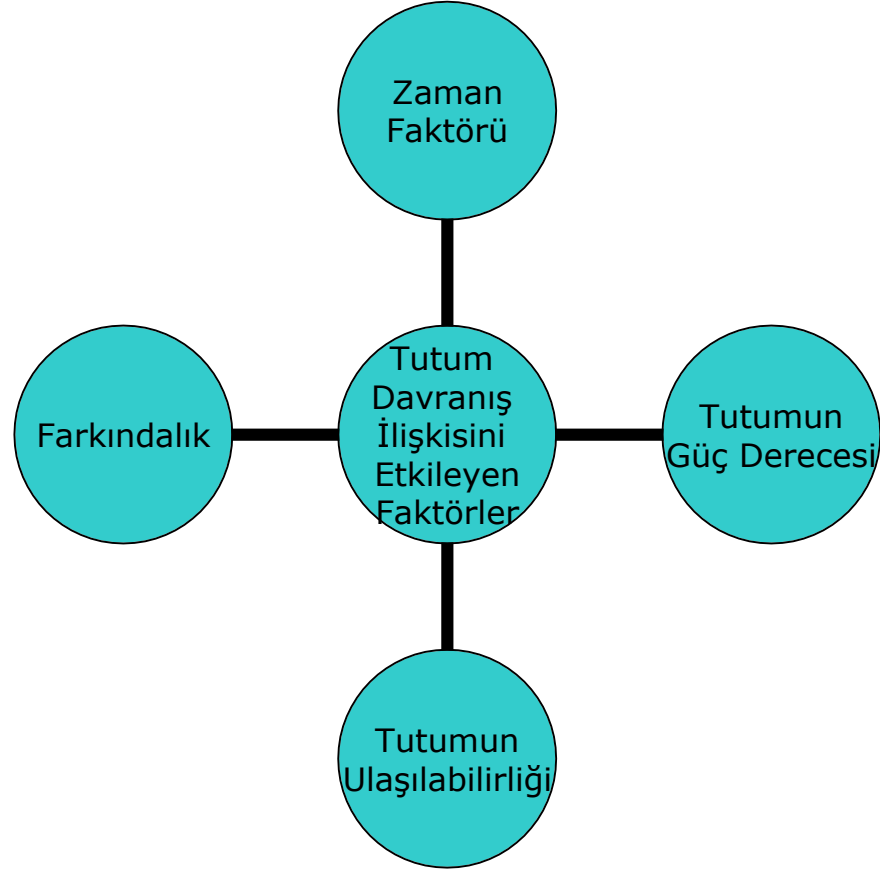
- Tutum-Davranış tutarsızlığı ya da davranışın tutum tarafından belirlenemeyişi;
- Tutum; ortamsal etkenlerle etkileşim halinde davranışı meydana getirir
- Ortam davranışı belirlemede daha etkili olabilir
- Güçlü tutumlar ortamsal engelleri aşip her durumda aynı davranışa yol açabilir.
(Minard,% 20 lik grup örneği)

Tutum ve Davranış

Tutumlar neden her zaman davranışları belirleyemezler?

Hangi koşullar altında tutumlar davranışları belirleyebilir?

Tutum-Davranış İlişisini Etkileyen Faktörler



Tutum-Davranış İlişkisi

Çok belirli bir davranışı tahmin edebilmek için genel tutumlar ölçülmüştür.

La Piere, **1934**, ABD

“ İnsanlara Çinli müşteriler hk. genel tutumları sorulurken, davranış belli bir Çinli çiftin otele ve lokantaya alınıp alınmaması ile ölçüldü.

Tutum çok genel, ölçülen davranış çok belirli.

Tutum-Davranış İlişkisi

Newcomb, Rabow & Hernandez, **1992**,

ABD, İngiltere, İsveç

Denek: Üniversite Öğrencileri

Deney: Nükleer savaş ile ilgili tutumların ölçülmesi

Ölçüm 1: "Savaşın kabul edilmez bir şey olduğu" ilgili genel tutumlar

Ölçüm 2: "Nükleer silahlar, nükleer savaş, nükleer santraller" gibi belirli konularla ilgili tutumlar

Denekler nükleer konularla ilgili ne ölçüde aktif çalışmalara ve protestolara katıldıklarını belirtmişlerdir.

Sonuç: Nükleer savaş ve konularla ilgili belli tutumların, bu konuyla ilgili aktif davranışları tahmin etmede daha başarılı olduğunu göstermiştir



Zaman Faktörü

Tutum ile davranışı ölçme arasında geçen zaman ne kadar uzunsa, o kadar çok tutum-davranış ilişkisini etkileyecek değişkenler girer; tutumla davranış arasında tutarlılık gözlenme olasılığı düşer.



Zaman Faktörü

Örnek: Seçmenin kime oy vereceği



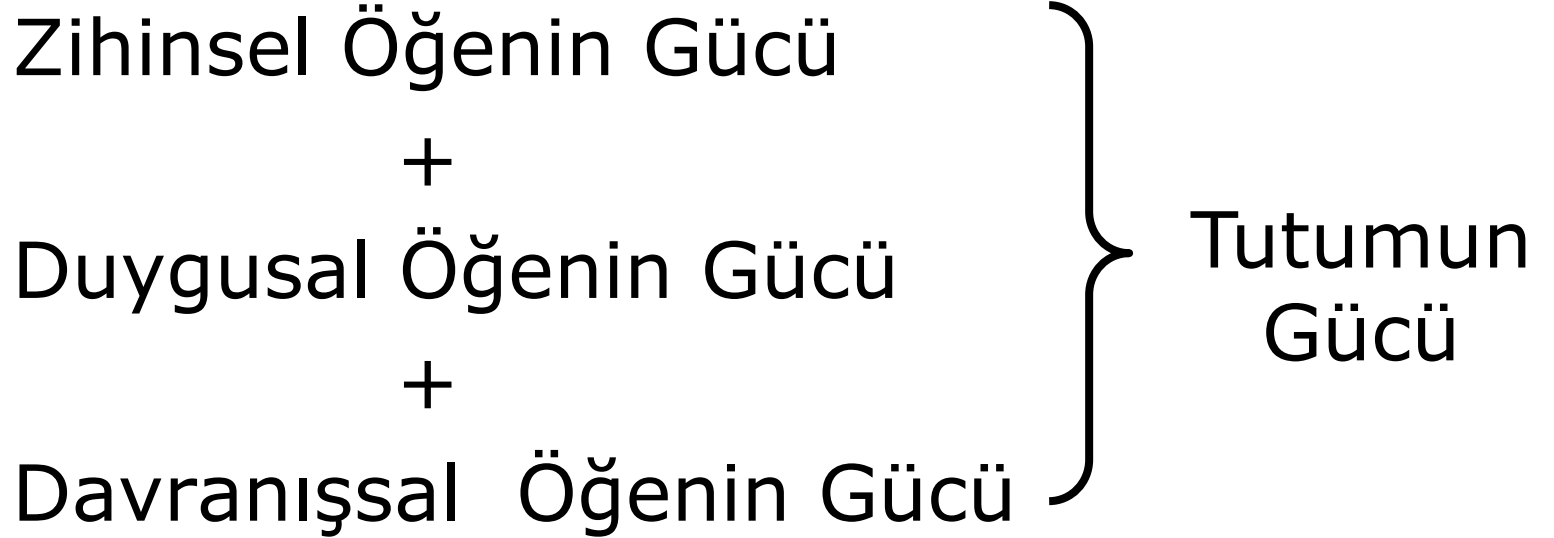
Bir ay önceki seçim anketi benzerliği

az,

Bir hafta önceki seçim anketi benzerliği

fazladır. (Fishbein&Coombs,1974)

Tutumun Güç Derecesi



Tutumun Güç Derecesi (Örnek)

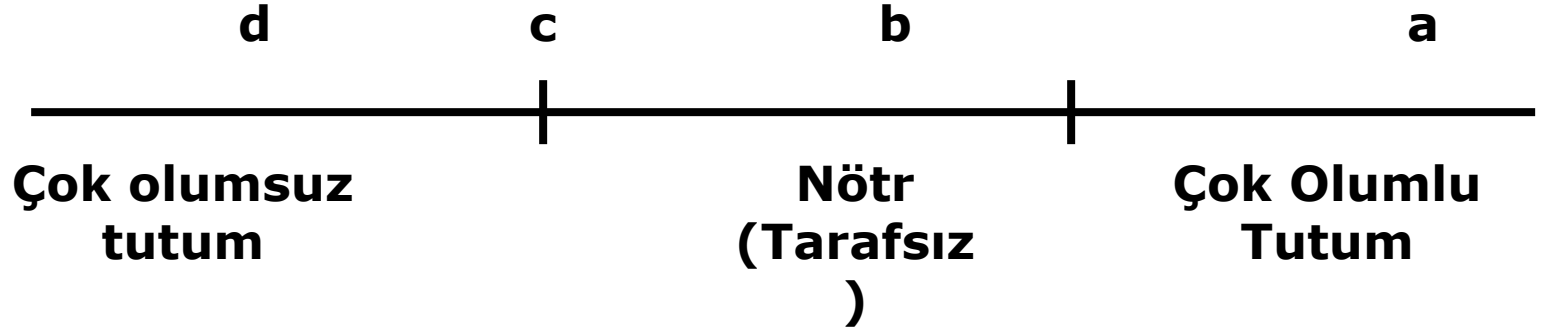
Ali ve Veli aynı partiye oy vermiştir.

Davranışsal Öğe: Olumlu tutumları aynı derecede (güçlü)

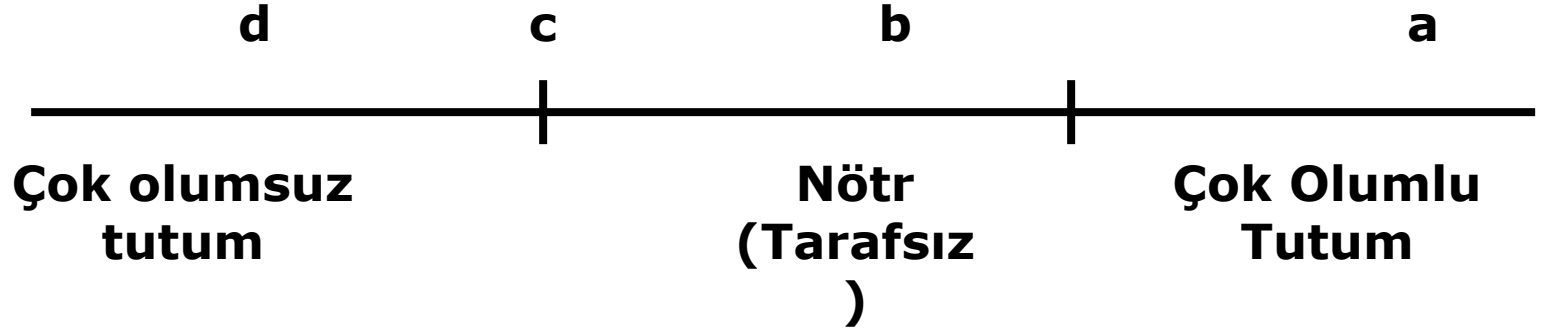
Duygusal Öğe: Ali partisini sever ve bağlıdır(güçlü), Veli'de bağlılık yoktur, daha iyi bulmaktadır(zayıf)

Zihinsel Öğe: Ali ve Veli parti programını onaylar (benzer güçte)

Tutumun Güç Derecesi



Tutumun Güç Derecesi(Örnek)



Aile planlaması ile ilgili tutum boyutu:

"a" noktasındaki bir kişinin "b" noktasında bulunan kişiden daha aşırı olumlu tutumu vardır.

"a" tutumu "b" tutumundan daha kuvvetli ve yerleşmiştir, her üç öğeside güçlüdür.

"d" tutumu da "c"den -olumsuz yönde- daha çoktur, güçlüdür.

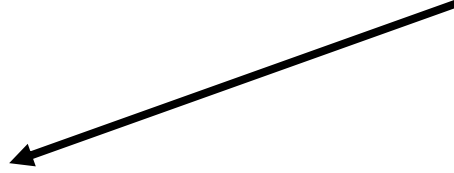
Tutumun Güç Derecesi

Güçlü tutumlar, davranışın tahmin edilmesinde daha belirleyicidir (Petty&Krosnick,1992)

Bir tutumu güçlü kılan nedir?

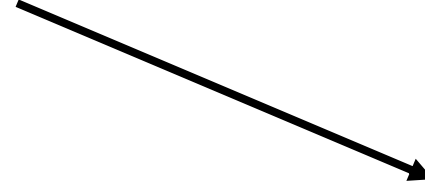
Bir tutumu güçlü kılan nedir?

Bir tutumu güçlü kılan nedir?



Bilgi sahibi olmak

Örn: Çevre hk.bilgili olmak



Kişinin tutum objesiyle olan ilişkisi

Örn: Üniversite harçları

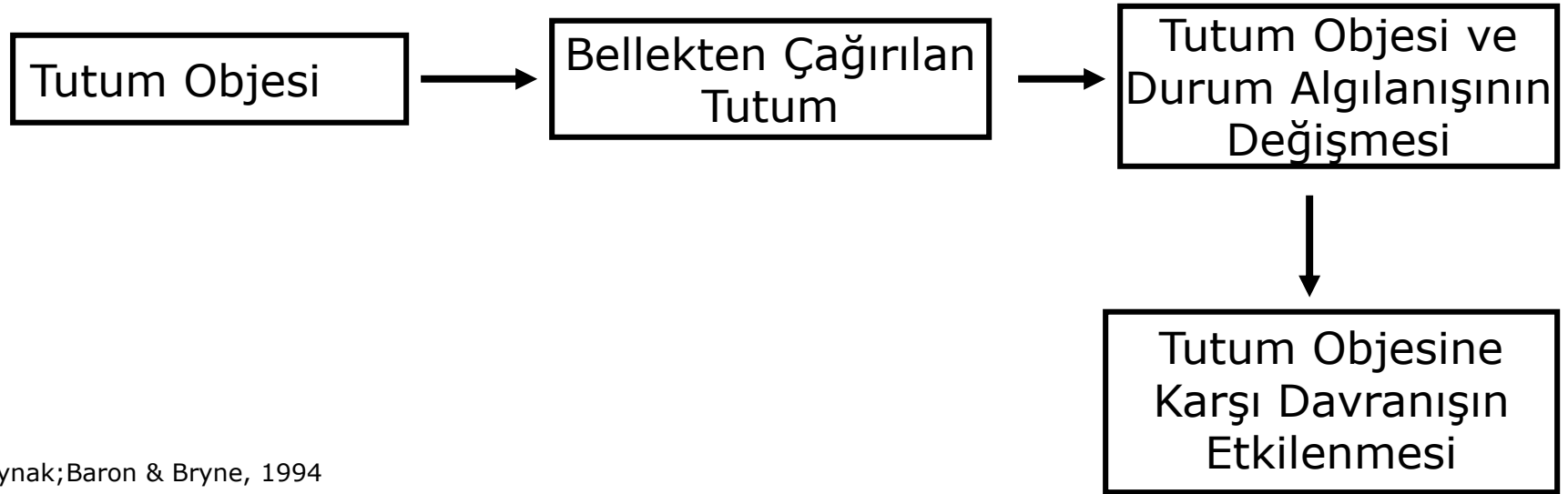
Sonuç;

Güçlü tutumlar, davranışın tahmin edilmesinde daha belirleyicidir.

Güçlü tutumların değişmesi zordur.

Tutumun Ulaşılabilirliği

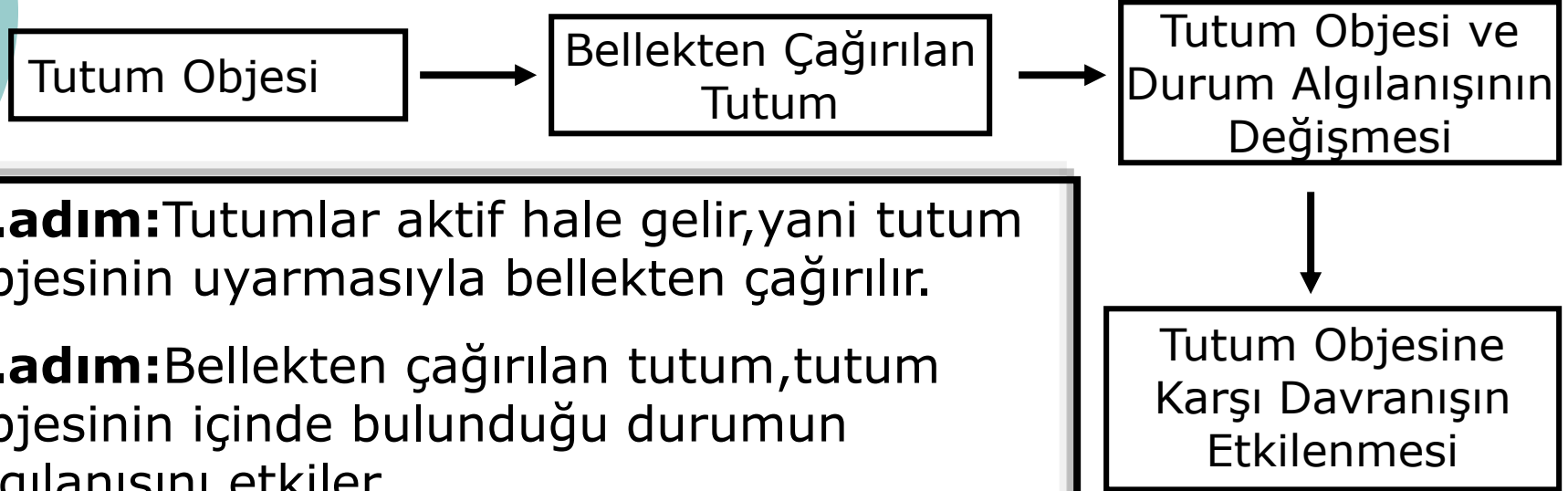
Tutumun Ulaşılabilirliği Modeli



Kaynak;Baron & Bryne, 1994

Tutumun Ulaşılabilirliği

Tutumun Ulaşılabilirliği Modeli



1.adım:Tutumlar aktif hale gelir,yani tutum objesinin uyarmasıyla bellekten çağırılır.

2.adım:Bellekten çağırılan tutum,tutum objesinin içinde bulunduğu durumun algılanışını etkiler

3.adım:Algılama biçimi de tutum objesine karşı nasıl bir davranışta bulunacağımızı belirler

Tutumun Ulaşılabilirliği(Örnek)

Deney:

1. adım: Deneklere bilgisayar ekranında değişik tutum objeleri kısa sürede gösteriliyor.(Bira, kek, boşanma, hediye)

2.adım: Hemen sonra ekranda olumlu/olumsuz sıfatlar beliriyor.

Olumlu; Güzel, harika, olağanüstü.

Olumsuz; Acı verici, üzücü, çok kötü.

3. adım: Deneklere sıfatın "iyi"mi "kötü" mü olduğunu butonlara basarak belirtmeleri.

Sonuç: Gösterilen her tutum objesi , o objeyle ilintili olan tutumu otomatik olarak çağıracaktır.

Farkındalık

Farkındalık; kişilerin kendi tutum ve davranışlarının ne ölçüde farkında olduklarını belirtmek için kullanılan bir terimdir.

Yüksek farkındalık tutum-davranış ilişkisini güçlendirir.

Farkındalık neden tutum davranış ilişkisine etki eder?

Farkındalık, tutumlara ulaşmayı kolaylaştırır; farkındalığımız yüksek olduğunda herhangi bir konudaki tutumumuzun ne olduğunu daha iyi biliriz ve tutumlar belleğe daha kolay çağrılır, dolayısıyla davranışları daha kolay etkiler

Bir davranışta bulunmamızı gerektiren durumlarda, o durumla ilgili tutumumuza odaklanırsınız (dikkat ederiz) ve bu tutumun davranışımıza öncülük etmesine izin veririz

Farkındalık

“Harekete geçmeden önce dur ve düşün. Bu konuda neyin doğru olduğuna inanıyorsan, bunu düşün ve inandıklarının doğrultusunda nasıl davranman gerektiğine karar ver”

Farkındalık (Örnek)

Forming, 1982

Denek: Üniversite öğrencileri

1 adım: Çocukların fiziksel cezalandırmaya karşı olumsuz tutuma sahip, ancak insanların olumlu tutum sahip olduklarını düşünüyorlar

2.adım: Başka bir araştırma gereği elektrik şoku vermeleri isteniyor

3.adım: Bazı öğrenciler şok verirken aynaya bakıyor (öz farkındalık), diğerlerini küçük bir izleyici grubu izliyor (çevre farkındalık), geri kalanı kontrol grubu.

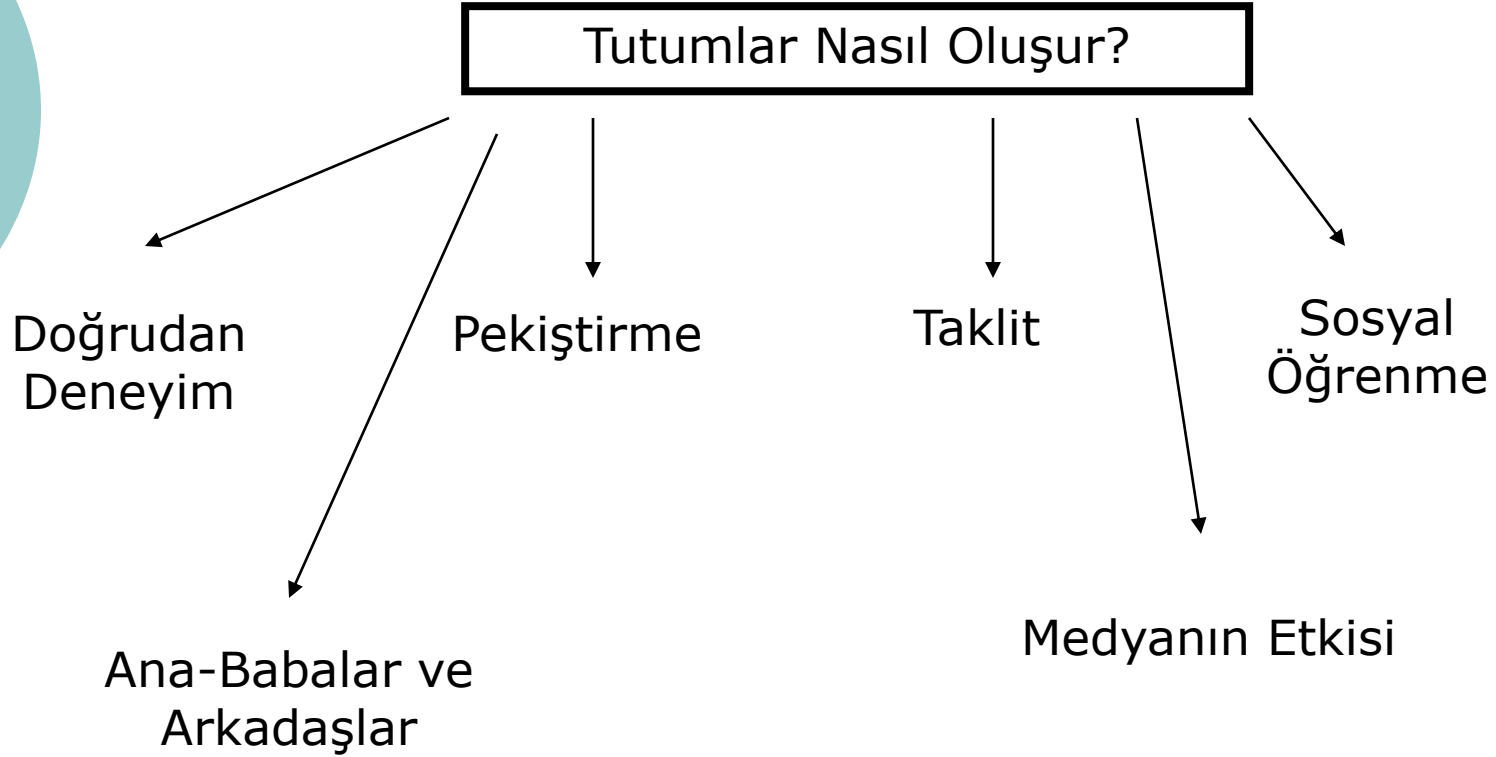
Sonuç: Aynaya bakan grup; farkındalıkları arttığı için fiziksel cezaya karşı tutum sergiliyorlar.

Küçük izleyici grubu karşısında olan grup; insanların fiziksel cezaya ilişkin nasıl bir tutuma sahip olduğunu düşünüyorlarsa, öyle davranıyorlar.

Farkındalık

İnsan kendisinin neyi önemseydiğine odaklandığında, tutumlar davranışlar üzerinde daha etkili olurken, başkalarının neyi önemseydiğine odaklandığında, onların beklentilerine uygun davranışlarda bulunabiliyorlar.

Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması



Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

- **Doğrudan Deneyim**

Tutum sahibi olmanın en açık yoludur.

Örn: Pizzayı yedikten sonra beğenmek beğenmemek.

Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

○ **Pekiştirme**

Bir tutumun dışa vurumunu takiben gelen ödül durumunu açıklar.

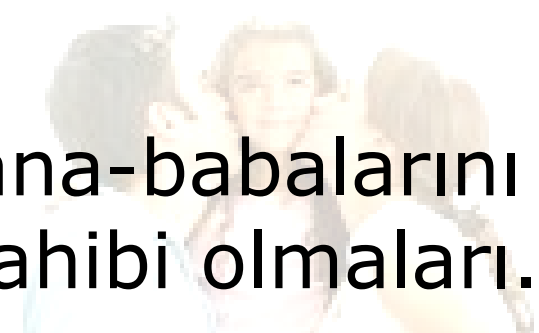
Örn: Nükleer enerji konusundaki fikrin dinleyenler tarafından destek görmesi, fikri savunmaya devamı getirir.

Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

○ Sosyal Öğrenme

Başkalarının dışa vurduğu tutumları benimseyerek kendi tutumumuz haline getiririz.

Örn: Çocukların evde ana-babalarını taklit ederek tutum sahibi olmaları.

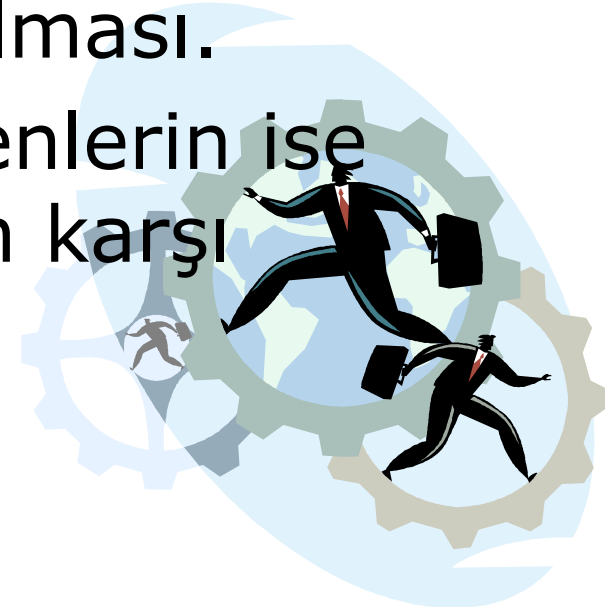


Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

○ Sosyal Alanda Oynan Roller

Örn: İşçinin yöneticilik pozisyonuna yükseltilmesi neticesi yönetim yanlısı, sendika karşıtı olması.

Sendika içi göreve getirilenlerin ise sendika yanlısı, yönetim karşıtı olması.



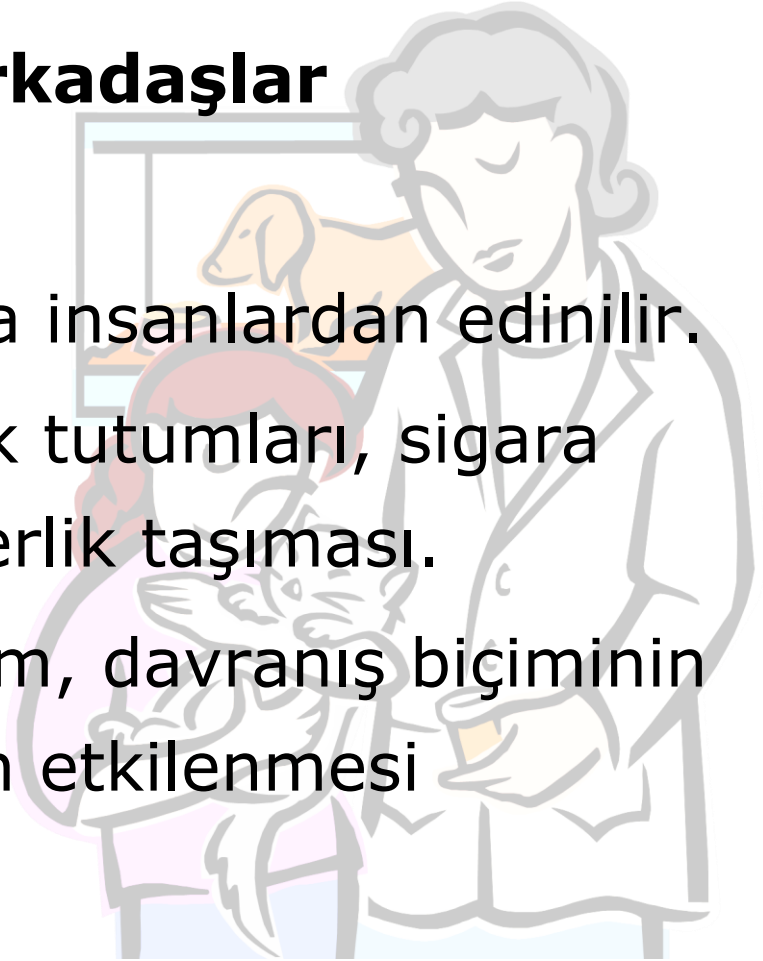
Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

○ **Ana-Babalar ve Arkadaşlar**

Tutumların çoğu başka insanlardan edinilir.

Örn: Çocukların politik tutumları, sigara içmenin güçlü benzerlik taşıması.

Müzik, saç biçimi, giyim, davranış biçiminin arkadaş çevresinden etkilenmesi



Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

○ Medyanın Etkileri

Medya hem tutum oluşumuna hem de var olan tutumların pekişmesine etki etmektedir.

Örn: Çocukların hangi yiyeceği istediği, bu yiyecek reklamının TV de çıkma sıklığıyla doğru orantılıdır. (Taras ve diğerleri 1989)

Tutumların Gelişmesi ve Kalıplaşması

Sonuç;

Tutumlar erken yaşta, farklı yollardan öğrenilirler, zaman içinde gelişme ve değişme gösterirler.

Örn: ABD üç yaşındaki zenci çocuklar siyah-beyaz ayrımı yapabiliyorlar ve beyazları üstün görüyorlar. Clark 1958

Örn: 11 ülkeden 3300 6,10,14 yaş çocuklarıyla, uluslar hakkındaki tutum incelenmiş. Türk çocukların Amerikalıları ve Almanları kendilerine benzer gördüklerini, sevdiklerini görmüşlerdir. Lambert & Klineberg 1967

Kalıplaşmış Tutumlar (Kalıpyargılar)

Kalıpyargılar; belirli gruplar hakkında sahip olduğumuz bilgilerin özetidir.

Az bildiğimiz bir grup hakkında tutum geliştirmek için başkalarından edindiğimiz bilgileri bir araya getirerek edindiğimiz tutum; grup hakkında bilgi ve fikir verir; bunlar (kalıpyargılar) tepkimizi önceden ayarlamamıza yardımcı olur.

Örn: Japonlar; çalışkan ve naziktir

Latin Amerikalılar; tembel, eğlenceye düşkün, kaba ve gürültücüdür.

Kalıpyargı-Ayrımcılık İlişkisi

Ayrımcılık; bir grubun üyelerine, o gruba karşı sahip olunan olumsuz tutum nedeniyle gözlenebilen olumsuz davranışta bulunmak.

Örn: Zenciye işe almamak,
Yabancı birini tartaklamak,
Arapların pis olduğunu düşünmek

Önyargı

Önyargı

Gizil

Sessiz ve gizlenmiş önyargıdır. Kendini belli etmez, hoşgörülü davranış göze çarpar, oysa ele verilmemiş gizli önyargı vardır.

Görünür

Açık, saklanmaya gerek duyulmayan, kontrolsüz, direk önyargıdır, dışa vurumu kolaydır.

Önyargı

Ortam Engelinin Önyargılı Tutumun Gücü ile Etkileşimi

(Yüksek Ortam Engeli)

Örnek:

Kömürocağı iş normu (Minard)
yada

Yüzyüze olmak (La Piere)

(Alçak Ortam Engeli)

Örnek:

Şehir Irk ayırımı normu, Minard
ya da

Mektup yazmak, La Piere

a: Zayıf ırk ayırımı tutumu

b: Orta ırk ayırımı tutumu

c: Güçlü ırk ayırımı tutumu

a

b

c

Önyargı(Sonuç)

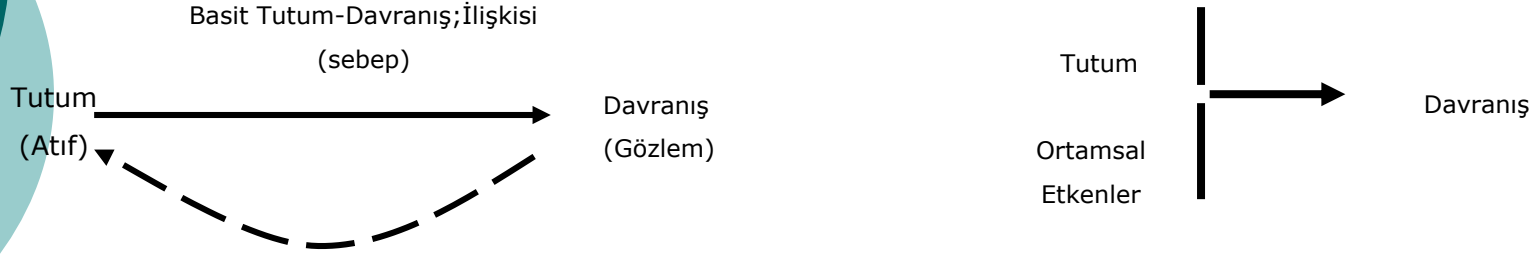
Çok güçlü ya da aşırı tutumlara dayanarak davranış tahmini yapmak orta derecede güçlü tutumlardan davranış tahmini yapmaktan daha geçerlidir.

Ortadaki tutumlar davranışa yol açarken ortamsal etkenlerle etkileşime girerler.

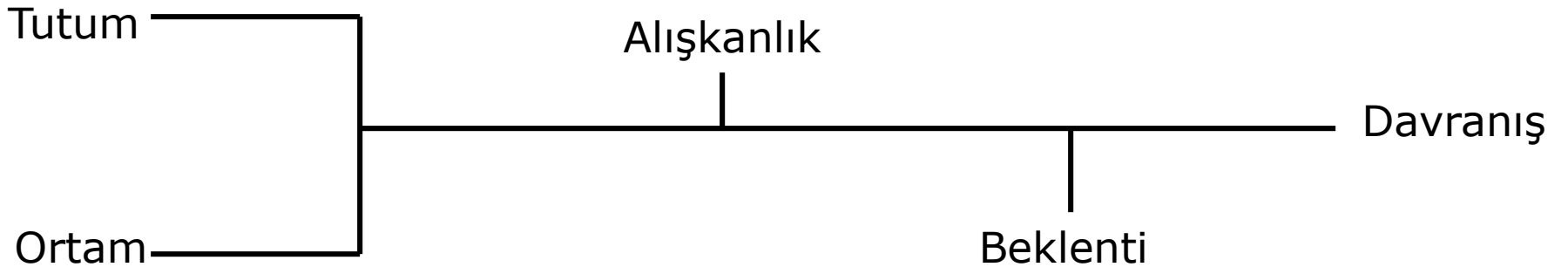
Örn: Batı toplumlarında, açıkça ifade edilen bir ırk ayrımı tutumunun yüksek ortam engeline takılması.

Avrupa toplumlarında rastlanan yabancılara karşı gizil (sinsi) önyargı.

Tutum ve Davranış



Tutum-Ortam-Aalışkanlık-Beklenti-Davranış İlişkisi



Tutum-Ortam-Alişkanlık-Beklenti- Davranış İlişkisi (Örnek)

- La Piere

Otel yada restoran resepsiyon memurunun düzgün giyimli müşterileri kabul etme alışkanlığı. Çinlileri geri göndermesi tatsızlık yaratabilir.

Mektupla Çinli'yi otele kabul etme, başkalarının duyup gelmesine neden olabilir.

Tutum-Davranış İlişkisi (Sonuç)

Tutum davranışı meydana getirir.

Tutumların birbiriyle ve ortamla, alışkanlık ve beklentilerle ilişkilerini daha iyi anlamak, davranışı önceden tahmin için önemlidir.

Tutumlar davranışla etkilenir.(Ahlaki davranış ahlaki tutumları beraberinde getirir.Ahlaki davranış yasa ile yürürlüğe konulursa kalbi tutumlar değişebilmektedir.1954 ABD,İrk ayrımını kaldırma yasası)

Kalıplaşmış Tutumların Durağanlığı(Örnek)

Katz&Brady&Gilbert&Karlin ABD, 1933-1951-1969

Deneş: Yabancı uluslar hakkındaki kalıplaşmış tutumlar

Denek: Üniversite Öğrencileri

Deneş: 10 ulus ve etnik grup adı, 84 kişilik özelliği verilerek, ulusların özellikleri istenilmiş

Sonuç: Zenciler hk. Kalıplaşmış tutum olumlu, İngilizler hk. Olumlu, Almanlar ve Japonlar olumlu, Türkler hk.da olumsuz.

Kalıplaşmış Tutumların Durağanlığı

1. Küçük yaşlarda gelişmeye başlar
2. Politik, tarihsel, ekonomik, kültürel etkenler rol oynar
3. Başkalarından kulaktan dolma bilgilerle beslenir, bilgi eksikliğini kapatır, gerçeği tanımlama görevi görür
4. Akılcı olmaktan çok duygusal nitelik gösterir
5. Kolay değişmeyip zaman içinde oldukça durağandır

Tutumların Ölçülmesi

Tutum Ölçme Teknikleri

Dolaylı Ölçümler

Doğrudan Ölçümler

Birikimli Ölçekleme Tekniği
(Guttman Ölçekleri)

Toplamalı Sıralama Tekniği
(Likert Ölçekleri)

Eşit Görünen Aralıklar Tekniği
(Thurstone Ölçekleri)

Duygusal Anlam Ölçeği
(Osgood)

Sonuç

Tutumlar;

- Sosyal Psikolojinin ana konularından biridir
- Hem sosyal algımızı hem de davranışımızı etkiler
- Bir bireye aittir
- Bir bireye atfedilen eğilimdir
- Doğrudan gözlenemez
- Davranışlardan çıkarsama yapılarak anlaşılır
- Düşünceler-Duyguları-Davranışları birbiriyle uyumlu kılar
- Yalın değil, karmaşıktır
- Davranışlar üzerinde etkileri vardır
- Doğuştan gelmez sonradan edinilir
- Erken yaşlarda edinilir
- Kalıplaşmış tutumlar devamlıdır
- Güçlü tutumların değişmesi zordur
- Ölçülebilir