

## Ünite 8: Tutumlar ve Kalıp Yargılar Tutum

Tutum, bir şeyin beğenilir olması ya da olmaması açısından değerlendirilmesi sonucunda bu şeye karşı ortaya çıkan psikolojik bir eğilimdir. Bu tanıma göre tutum, kişinin belli objelere karşı belli davranışlarda bulunma eğiliminde olmasıdır. Objeye olarak söz edilen şey psikolojik obje olup, bu bir nesne olabileceği gibi bir kişi ya da varlık, bir grup insan, bir olay veya bir durum da olabilir. Modeldeki üçüncü unsur davranış niyetidir. Bu unsur kişinin başka varlıklara ya da durumlara karşı nasıl davranma eğiliminde olduğunu ifade etmektedir ve tutumun düşünme ile ilgili unsurudur. "İşimi değiştirmek istiyorum" gibi ifadeler kişinin belli bir konuda nasıl davranmaya istekli olduğunu belirtmektedir. Bu davranışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği kesin olmasa da kişinin sözünü ettiği davranışı sergileme olasılığı söz konusudur. Bu unsuru kişinin davranışlarını gözlemlediğimizde anlayabiliriz. ABC Modelinde ifade edilen biliş unsuru, tutumların inançlarla da ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Tutumu kavramsallaştıran en bilindik model beklenti-değer modelidir. Bu modele göre kişi her psikolojik objeye ilişkin inanışlara sahiptir. Bu inanışların gücü ve bu inanışların gerçekleşme olasılığına ilişkin beklenti ile kişinin inanışın gerçekleşmesine verdiği değer o objeye yönelik tutumu belirlemektedir. Kişilerin belli bir objeye ilişkin pek çok inanışları olabilir ancak, bu inanışlardan hangisi kişinin hafızasında ön plandaysa o inanışın tutumu etkilemesi beklenir

*Tutum Bileşenleri:* Tutumları anlamak üzere geliştirilmiş bir modele ABC Modeli adı verilmektedir. Bu modele göre tutumu oluşturan üç unsur bulunmaktadır. Bunlar; duygu (affect), biliş (cognition) ve davranış niyetidir (behavioral intention). Bu üç unsurun İngilizce adlarının baş harfleri nedeniyle modele ABC Modeli denilmektedir. Bu modelde duygu, tutumun hislerle ilişkili kısmını ifade etmektedir. "Ben bunu isterim" ya da "ben bunu sevmem" gibi ifadeler kişinin neyi tercih edip neyi etmediğini ortaya koyan ifadelerdir. Bu unsuru kan basıncı, deri iletkenliği analizi gibi fizyolojik ölçümler yaparak ya da kişinin hislerine ilişkin sözlü ifadelerine bakarak anlamak mümkündür. Fizyolojik ölçümler kişilerin duygularındaki değişimlerin onların vücutlarındaki tepkilerine yansımaları değerlendirmektedirler.

Deri iletkenliği analizi, kişilerin duygusal uyarımlar karşısında terleyerek gösterdiği tepkinin şiddetinin ölçülmesi esasına dayanmaktadır. İnsanlar terlediklerinde ciltteki gözeneklerden atılan ter, cildin nemlenmesine neden olmaktadır. Nemlenen cilt, cilde verilen düşük voltajlı elektriğin iletkenliğini artırır. O sırada parmaklara bağlanan sensörler vasıtasıyla ciltteki elektriksel yayılımın büyüklüğü ölçülür. Bu ölçüm, uyarıcının kişide yarattığı tepkinin şiddetini gösterir. Böyle bir uygulama sırasında kişiye duygusal tepki vermesi beklenen bir film, fotoğraf ya da yazı gösterilerek kişinin gördükleri karşısında nasıl hissettiğini belirlemek mümkün olmaktadır. Kişi, gösterilenlerden etkilenerek duygusal tepkiler verdiğinde bu duygular sinir sistemini uyararak ter bezlerinin daha fazla ter salgılamasına neden olur; bu da parmaklara bağlanan sensörler aracılığıyla algılanarak kişinin duygu şiddetinin ölçülmesine imkân vermiş olur. Modeldeki ikinci unsur olan biliş, tutumun inançlar ile ilgili unsurudur. "Kadınların araba kullanırken daha dikkatli olduğuna inanıyorum" gibi ifadeler kişinin belli konulardaki algılarını ya da inanışlarını ifade etmektedir. Bu unsuru tutumları ölçen ölçekler kullanarak ya da kişinin belli inanışlarını ortaya koyan sözlü ifadelerini değerlendirerek anlamak mümkündür.

Tutumlar, kişinin değerleri, duygu durumu ve duyguları ile yakından ilişkilidir. Bunlardan değerler en az değişkenlik gösterendir. Değerler, kişinin hayatta ne için çabalamak gerektiğine ve nasıl davranmasının doğru olacağına ilişkin inanışlarıdır. Değerler, kişiye hangi tür davranışların daha uygun olduğuna karar verirken yol gösteren prensipler, standartlardır. Değerler ikiye ayrılırlar: Uç değerler ve aracı değerler. Uç değerler, kişinin en son ulaşmak istediği durumu ifade ederler. Dünyada barış, mutluluk, başarı, kendine saygı, özgürlük, dostluk, rahat bir hayat uç değerlerdendir. Kişi nihayetinde bunlara ulaşmak ister. Aracı değerler ise kişinin uç değerlere ulaşmasına yardımcı eden değerlerdir. Kişiler aracı değerleri ile nasıl davranmalarını gerektiğini belirlerler.

Tutumlar, kişinin duygu durumu ile de ilgilidir. Kişinin duygu durumu onun belli bir durumdaki ruh halini ifade eder. Duygu durum çok değişkendir. İki tür duygu durumu vardır: Pozitif duygu durumu ve negatif duygu durumu. Pozitif duygu durumunda kişiler kendilerini heyecanlı, aktif, hevesli, güçlü, sevinçli, enerjik, hisseder ve bu ruh hallerine uygun davranışlar göstermeye eğilimli olurlar. Diğer taraftan negatif duygu durumunda olan kişiler kendilerini kederli, sinirli, endişeli, korkmuş hissederler. Ancak kişiler ne çok pozitif ne de çok negatif duygu durumu içinde olmayıp arada bir ruh hali içinde de olabilirler.

Tutumlar duygularla da ilişkilidir. Duygular zaman içinde kişinin duygu durumunu beslerler. Kişinin duyguları da duygu durumu gibi çok değişkendir ve tutumlarını etkiler. Ancak duygu durumu daha genel hisler olup kişinin düşünce sürecini çok fazla etkilemezken duygular kısa ömürlü ve yoğun hislerdir. Duygular kişinin belli davranışlarının sebebi olacak kadar kişinin düşünce sürecini etkilemektedirler. Duygular kişinin iyi oluş halini etkileyecek bir şeyin olduğuna ya da olacağına ilişkin ipuçları ile oluşurlar. Bu nedenle duygular kişiyi yapması ya da dikkat etmesi gerekenler konusunda uyararak tepki vermeye hazır hale getirir.



## Tutumların Oluşumu

Tutumların oluşumunda öğrenmenin etkisi büyüktür. Çünkü kişiler tutumlarını sosyal çevrelerinden öğrenirler. Kişiler kendi deneyimlerinden, başkaları tarafından kendilerine aktarılanlardan ya da gözlemlerinden neyin iyi ya da kötü neyin yararlı ya da zararlı, neyin doğru ve kabul edilebilir neyin yanlış ya da kabul edilemez olduğunu öğrenir ve ona göre davranma niyeti gösterirler. Bu nedenle kişilerin aile bireylerinin, arkadaş gruplarının, okulda aldıkları eğitimin, içinde yetiştikleri toplumun kültürel değerlerinin onların tutumları üzerinde önemli bir etkisi vardır.

Kişiler çocukluktan itibaren en yakın aile bireylerinden başlayarak çevrelerindeki kişilerin davranışlarını gözlemler ve bu davranışları taklit ederek öğrenirler. Taklit ettikleri davranışlarının takdir edilmesi onların bu davranışları sürdürme eğiliminde olmalarını sağlar. Bu duruma sosyal öğrenme adı verilir.

## Tutumların Ölçümü

Tutum ölçümleri doğrudan ölçümler ve dolaylı ölçümler olarak iki şekilde yapılabilmektedir.

*Doğrudan Tutum Ölçümü:* Birçok tutum ölçümü bireylere doğrudan yöneltilen sorularla ölçülmektedir.

Doğrudan tutum ölçümlerinde soruların yöneltileceği bireylerin konuyla ilgili tutumlarının farkında oldukları varsayılır. Dolaylı tutum ölçümünde ise böyle bir varsayım söz konusu değildir ve elde edilen bilgiler dolaylı olarak tutumlarla ilişkilendirilir. Doğrudan tutum ölçümlerinde bireylere yöneltilen ifadeler/sorular, ifadelerin/soruların sırası, sunulan cevap seçenekleri (ölçekler) ve yapısı büyük önem taşımaktadır.

- **Tutum İfadeleri/Soruları:** Doğrudan tutum ölçümlerinde dikkat edilmesi gereken en önemli unsurlardan biri, cevap verecek kişinin soruyu, ifadeyi doğru anlamasını sağlamaktır. Araştırmacıların kullanacakları kelime seçiminde, cümle yapılarında ve dilbilgisi kurallarında dikkatli olmaları gerekmektedir. Sorunun açık, anlaşılır ve yanlış anlamaya yer bırakmayacak şekilde yalın olması gerekir.
- **Tutum İfadelerinin/Sorularının Sırası:** Araştırmacılar, kişilere yöneltilen ifade ve/veya soruların sırasının bireylerin zihinlerinde farklı etkilere sebep olabileceğini ortaya koymuşlardır. Özellikle birbiri ile ilişkili tutumların ölçümünde, bireyler iki tutum arasında benzetme veya karşılaştırma yoluna gidebilmektedirler.
- **Cevap Seçenekleri (Ölçekler):** Tutumların ölçülmesinde ilk çalışmalar Thurstone tarafından gerçekleştirilmiştir. Ölçekte, kişiler tutum cümlesine ilişkin olumlu ve olumsuz değerlendirmelerde bulunarak 1'den 11'e kadar bir rakam işaretlemektedirler. 1= olumlu, 11= olumsuz değerlendirmeyi ifade etmektedir ve rakamların birbirlerine eşit uzaklıkta olduğu varsayılır. Kişi bu rakamlardan birini seçerek olumluya yakın veya olumsuzya yakın değerlendirmelerde bulunabilmektedir. Ölçeğin orta noktası nötr olma durumunu ifade eder.

**Cevap Seçeneklerinin (Ölçeklerin) Yapısı:** Tutum ölçümlerinde bireylere sunulan cevap seçenekleri dikkat edilmesi gereken bir noktadır. Öncelikle konuyu her açıdan kapsayacak cevaplara yer verilmelidir. Bireyi, sunulan cevap seçenekleri ile konuya ilişkin olumlu ya da olumsuz bir cevaba zorlamak doğru bir ölçüm olmayacaktır. Dolayısıyla, 'Nötrüm', 'Fikrim yok', 'Ne katılıyorum, ne katılmıyorum' gibi cevap seçeneklerinin de olması gerekmektedir.

- **Dolaylı Tutum Ölçümü Bireylere doğrudan ifadeler ya da sorular yöneltmenin yanında, tutumların dolaylı bir şekilde ölçülmesi de mümkündür.** Davranışların gözlemlenmesi yolu ile ölçüm gerçekleştirmek en sık kullanılan dolaylı tutum ölçümlerindedir. Bu ölçümler araştırmacıların, bireyin kendisinin dahi farkında olmadığı tutumlarını ortaya çıkarmada yardımcı olabilmektedir. Ancak araştırmacıların tutumla ilişkilendirecekleri davranışların tespitinde dikkatli olmaları gerekir\*. Gözlenen davranışın gerçekten araştırılan tutuma ilişkin bilgi sunabilmesi için, araştırmacının ortamdaki diğer çevresel etkilerin farkında olması ve kontrol altında tutması gerekmektedir.

## Tutum Davranış İlişkisi

Tutumların mutlaka bir davranışa dönüşmesi söz konusu olmayabilir. Belli bir davranışa eğilimi olan kişilerin o davranışta bulunma olasılığı olmakla beraber, bir sebeple o davranış sergilemeyebilirler. Bu durumda tutum ile davranış arasındaki ilişki her zaman belli değildir. Kişinin tutumu ile kendisinden beklenen davranışın birbirlerinden

farklı olması durumunda kişide bilişsel karmaşa ortaya çıkmaktadır.

Tutum ile davranış arasındaki ilişki bazı bakımlardan farklı olabilmektedir. Bunlar; tutumun spesifik (bir şeye özgü) olması, tutumun kişinin kişisel çıkarıyla ilintili olması, tutumun kişilik faktörüne bağlı olması ve tutumun sosyal ortama bağlı olmasıdır.

- Tutumun spesifik olması: Bazı tutumlar genel bazıları ise belli bir şeylere özeldir. Örneğin her gencin üniversitede okumasını istemek genel bir tutumken üniversiteye giriş sınavının yapılış biçimine ilişkin tutum daha spesiftir. Üniversiteye giriş, lise not ortalamasına göre mi olmalı yoksa bir genel sınav sonucuna göre mi olmalıdır? Belli bir şeye özgü olan tutumlar, kişinin o konudaki davranışının muhtemel belirleyicisidir. Diğer bir ifadeyle bir tutum ne kadar spesifik olursa davranışla ilişkisi de o kadar güçlü olmaktadır

Tutumun kişisel çıkarla ilintili olması: Tutum kişinin ilgi duyduğu bir şeye alakalı olduğunda tutum ile davranış arasındaki ilişki daha güçlü olmaktadır. Kişilerin ilgi duydukları konular hakkında daha çok bilgi sahibi olmaları onların bu konularda daha güçlü tutumlara sahip olmalarına neden olmaktadır. Bir tutum kişinin sosyal kimliğiyle, değerleriyle ve ilgili olduğu şeylerle ne kadar ilintili ise onun için o kadar önemli olacak ve bu doğrultuda davranışlar sergilemesi de o kadar mümkün olacaktır. Bu durumun tersi, kişinin hayatında önemi olmayan şeylere ilişkin tutumların kendisi için önemini olmamasıdır. Buna göre, kişinin kendisi için önemli olmayan konulardaki tutumu ile davranış arasında ilişki olması beklenmez.

Tutumun kişilik faktörüne bağlı olması: Tutum ile davranış arasındaki ilişkide etkili olan bir kişilik özelliği öz-denetimdir. Öz-denetim kişinin sosyal bir çevrede sergilediği davranışının başka kişiler tarafından nasıl değerlendirildiğini belirleyerek davranışlarını yeniden düzenlemesidir. Bir kişi sosyal bir ortamda nasıl davranması gerektiğine başkalarının nasıl davrandığına dikkat ederek ve bundan aldığı ipuçlarına dayanarak karar veriyorsa bu kişiler öz denetimi yüksek kişiler olarak tanımlanırlar.

Öz denetimi yüksek olanlar durumun gerektirdiği biçimde davranmaya çalıştıklarından farklı durumlarda farklı davranışlar sergilerler. Bu nedenle nasıl davranacaklarını tahmin etmek kolay olmamaktadır. Diğer taraftan öz denetimi düşük olanlar çevreden gelen ipuçlarına dikkat etmediklerinden tutumlarına uygun davranışlar gösterme eğilimindedirler. Diğer bir deyişle, öz denetimi düşük olanlar farklı durumlarda da tutumlarıyla uyumlu davranışlar göstermektedirler. Tutumun sosyal ortama bağlı olması: Kişiler içinde buldukları sosyal ortamda kabul edilmiş değerlerle uyumlu tutumlara sahip olmasalar bile içinde buldukları sosyal ortamda uygun olan davranışları gösterme eğiliminde olurlar.

Bu nedenle farklı toplumsal kültürel değerlerle yetişmiş bir kişi farklı değerleri olan bir ortamda tutumundan farklı davranışlar gösterebilir.

## Kalıpyargılar

Kalıpyargıların anlaşılması bireyler ve toplumlar açısından büyük önem taşımaktadır. Sosyal psikologlara göre birey ve grup ilişkisini açıklayabilmek sosyal psikolojinin üzerinde durması gereken oldukça önemli bir konudur. Bireylerin ve grupların birbirleri üzerindeki etkileri fiziksel varlıkları ile değil, algılanma biçimleriyle açıklanabilir. Diğer bir deyişle, bireylerin ait oldukları sosyal gruplar içerisindeki temsilleri psikolojik bir temsildir ve diğer bireyler ya da gruplar tarafından nasıl algılandıkları ile ilgilidir. Kalıpyargılar, belirli gruplara ve bu gruplara dâhil olan bireylere ilişkin genellemeleri ifade eder. Bu genellemeler, grubun veya bireyin psikolojik temsiliyeti yani algılanması ile ilişkilidir.

Bireylerin neden kalıpyargılar geliştirdikleri sorusu sosyal psikolojinin açıklamaya çalıştığı bir diğer konudur. Kalıpyargıların oluşum sebepleri;

- Bireylerin sosyal olguları anlamlandırmasına yardımcı olması,
- Bireylere algılama süreçlerinde enerji tasarrufu sağlaması
- İçinde buldukları sosyal gruplar tarafından paylaşılan inançlar olması şeklinde özetlenebilir.

*Kalıpyargıların Gelişimi:* Kalıpyargıların gelişim süreci temelde iki başlık altında açıklanabilir. Bunlar, kalıpyargıların oluşumu ve aktif hale gelmesidir. Kalıpyargıların oluşum aşaması bireyin zihninde gerçekleşen kategorizasyon (sınıflama) sürecini ifade eder. Birey herhangi bir sosyal objeye ilişkin benzerliklerden veya farklılıklardan yola çıkarak

sınıflamalar gerçekleştirir. Bu benzerlikler ve farklılıklar gerçek de olabilir, gerçek olmayıp tamamen bireyin algısına dayalı bir durum da olabilir. Kişi belirli bir gruba özgü bir kalıpyargı oluştururken, geçmişten gelen bilgisini, grup üyelerinin benzerliklerini, diğer gruplardan farklılıklarını ve gruba atfettiği sıfatları kullanır. Bu sıfatlar, o grubun etiketini, yani kişinin zihninde oluşturdukları kategorinin özelliklerini oluşturur.

*Kalıpyargılar, Ön Yargılar ve Ayrımcılık:* Ön yargılar bir kişi veya gruba yönelik olumsuz ve aleyhte tutumları ifade eder. Kalıpyargılar ve ön yargılar birbirleri ile bağlantılı ancak farklı kavramlardır. Birçok araştırmacı ön yargıların, kalıpyargıların gelişim sürecinde bahsedilen sınıflamalar (kategorizasyon) sonucu ortaya çıktığını savunmaktadır. Bireyin sınıflamalar sonucu belirli bir gruba atfettiği tüm özellikler olumsuz olmayabilir, ancak bu gruba ilişkin ön yargıları ile sahip olduğu genellemeler birbirleri ile ilişkilidir. Ön yargılar da kalıpyargılar gibi kişisel ve sosyokültürel faktörlerden etkilenecek oluşmaktadır. Dollard tarafından geliştirilen günah keçisi kuramına göre, ezilmiş, hayal kırıklığına uğratılmış diğer bir deyişle günah keçisi ilan edildiğini düşünen bireyler, içinde buldukları sosyal grup dışındaki gruplara agresif ve olumsuz tutumlar beslerler. Eu kurama göre, ön yargılar, hayal kırıklığı, ezilmişlik - agresiflik ilişkisi sonucu oluşan tutumlardır. Adorno vd. tarafından geliştirilen bir diğer kuram ise otoriter kişilik kuramıdır. Buna göre, bireylerin kişilik oluşum aşamalarında maruz kaldıkları otoriter ve baskıcı yaklaşımlar, daha ön yargılı olmalarına sebep olmaktadır. Her iki kuramda da kişiler tepkilerini, agresifliklerini sadece kendilerini ezen veya baskı uygulayan kişi veya gruplara yöneltmemekte, dışsal (kendilerinin içinde olmadığı) birçok sosyal gruba karşı olumsuz tutumlar geliştirebilmektedirler. Ön yargılar da kalıpyargılar gibi doğrudan deneyimleyerek veya çevre (annebaba, öğretmen, arkadaş gibi) ve içinde bulunulan toplumun sahip olduğu değerler aracılığı ile öğrenilebilir.

Ayrımcılık önyargıların davranışa dönüşmüş halidir. Ayrımcılık özünde belirli bir kişi veya grubun diğer kişi veya gruplarla eşit olarak değerlendirilmemesi sonucu ortaya çıkarı eylemlerdir. Ön yargı ve ayrımcılığın azaltılmasında bireyin olumsuz tutum ve davranış yönelttiği grup üyeleri ile etkileşim içinde olabilmesi oldukça önemlidir. Bu sayede söz konusu dış grup ile kendi içinde bulunduğu grup (iç grup) arasında benzerlikler, ortak noktalar bulabilmesi kolaylaşacaktır. Bireyin sahip olduğu sınıflamaları ve bu sınıflara atfettiği özellikleri yeniden gözden geçirebilmesi sahip olduğu genellemeleri ve olumsuz tutumları değiştirmesine ön ayak olabilir.