

SOSYAL PSİKOLOJİDE TUTUMLAR

Asis. Dr. Ayşe Can BAYSAL

İ.Ü. İşletme Fakültesi
Davranış Bilimleri Kürsüsü

Tutumlar bireyin çevresindeki (çoğunlukla sosyal çevre) konulara karşı sürekli biçimde benzer tepki gösterme öneğilimleridir. "Tutum" kavramı psikoloji ve sosyolojiyi birleştiren disiplinler arası bir kavramdır, çünkü tutumlar, oluşum ve konuları açısından sosyal kaynaklıdır; ancak aynı zamanda, bireyin psikolojik yapısı ve davranışının da bir parçasıdır. O nedenle tutumlar konusu Sosyal Psikolojinin en önemli konusu olarak düşünülmektedir. Bu yazı, tutumların bir tanımını verme ve tutum oluşum, ölçüm ve değişimini inceleme denemesidir.

Attitudes are predispositions to respond in a consistent manner to objects in an individual's environment (referring mostly to social environment). "Attitude" is an interdisciplinary term bridging psychology and sociology, for attitudes have social references in their development and in their objects, but at the same time, they are part of an individual's psychological make-up and behavior. For this reason the subject of attitudes has been considered as the most important topic in Social Psychology. This article is an attempt to give a definition of attitudes and to discuss attitude development, attitude measurement, and attitude change.

I—*Tutum Kavramının Tanımı ve Önemi:*

Genel olarak tutum, bireyin çevresindeki herhangi bir konuya (canlı ya da cansız) karşı sahip olduğu bir tepki öneğilimini ifade etmektedir. Tutumun konusu, bir ağaç ya da bir başka birey veya bireyler grubu olabileceği gibi, herhangi bir soyut kavram (savaş, barış, sonsuzluk v.b.g.) da olabilir. Bireylerin çevrelerinde sayısız tutum konuları olduğu gözönüne alındığında, bunların herbiri için bir tutum oluşturmanın zorluğu açıkça görülebilir. Dolayısı ile bireyler bu konuları belli ölçütlere göre sınıflandırmakta ve bu sınıflara karşı tutum oluşturmaktadırlar. Bireylerin belli bir konuya karşı tutum sahibi olmaları için o konu ile doğrudan bir deneyim geçirmeleri gerekmez. Dolaylı olarak (başka-

larından duyarak ya da yayın araçlarından edindikleri bilgilere dayanarak) da birtakım konularda tutum sahibi olabilirler.

Tutumlar bu şekilde bilişsel bir sistem oluşturarak, bireyin çevresi ile ilişkilerini kolaylaştırırlar. O nedenle tutum konusunun sosyal psikolojide, toplumsallaşma süreci ve bireyin toplumsal davranışını açıklamada merkezi önemi olduğu söylenebilir. Sosyal psikologlar yaşamda herşeyin insanların tutumlarına bağlı olduğunu ileri sürmektedirler. Hatta 1918'de Thomas ve Znaniecki¹ sosyal psikolojiyi tutumların bilimsel incelemesi olarak tanımlamışlardır. 1930'ların sonuna doğru tutum konusuna ilgi doruk noktasına ulaşmış, 1950'lerde ise "grup dinamiği" konusu ön plana geçerek, tutum konusuna ilginin azalmasına neden olmuştur. 1960'lı yıllarda tekrar canlanan tutum araştırmaları, bu konuyu yeniden sosyal psikolojinin en çok üzerinde durulan konusu yapmıştır. Bunun kanıtını, son yıllarda yayınlanmış sosyal psikoloji kitaplarının içeriğinin yüzde yirmibeşinin tutum konusunu kapsamada ve yalnız tutumu konu alan birçok kitap ve makale yayınlanmış olmasında görebiliriz.

Tutum konusuna niçin bu kadar önem verilmektedir? Tutumların bireylerin çevrelerine uyumlarını kolaylaştıran bir sistem oluşturmaları yanısıra, bireylerin davranışlarını da yönlendirici "gizli bir güce" sahip oldukları düşünülmektedir. Konuya bu açıdan bakıldığında, tutumların incelenmesine verilen önemin canlılığını koruması açıklık kazanmaktadır: madem ki, tutumlar davranışların gerisindeki gizli yönlendirici güçlerdir, o halde tutum dinamiğinin (oluşma ve değişme olgusu) incelenmesi ile;

- 1) Bir yandan tutumların işleyiş şekli ortaya çıkarılabilecek ve davranışların önceden tahmini olanağı doğacaktır.
- 2) Diğer yandan tutum değişimi süreçleri öğrenilerek bireylerin davranışları, tutumlarının etkilenmesi yolu ile, denetim altına alınabilecektir. Bunun günümüzde özellikle toplumlara ve toplumların belirli kesimlerini yönetme durumunda olanlar için önemi açıktır.

(1) H. C. Triandis, *Attitude and Attitude Change*, New York: John Wiley and Sons, 1971, s. 2.

II — *Tutum Konusunun Kapsamı :*

Tutumların başlıca üç ögeden oluştuğu konusunda fikir birliği vardır² :

- 1) Tutumun gerçeklere dayanan bilgi haznesini oluşturan *bilişsel öge*,
- 2) Tutumun bireyden bireye değişen ve gerçeklerle açıklanamayan, hoşlanma - hoşlanmama yönünü oluşturan *duygusal öge*,
- 3) Tutumun sözlü ya da eylemsel ifadesi olan *davranışsal öge*.

Bu ögeler arasında genellikle iç tutarlılık olduğu varsayılmaktadır. Bu varsayıma göre bireyin bir konu hakkında bildikleri ondan hoşlanmamasını gerektiriyorsa (bilişsel öge), birey o konudan hoşlanır (duygusal öge) ve bunu sözleri ya da davranışları (davranışsal öge) ile gösterir.

Birçok psikolojik değişkenler gibi tutumlar da doğrudan gözlemlenemeyen, kuramsal ya da gizli değişkenlerdir. O nedenle varlıkları ancak sözlü ifadeler ya da davranışsal belirtilere dayanılarak saptanır. Tutum kavramı, bireyin herhangi bir davranış ya da tepkisini yansıtmamakta, birçok davranış ya da tepkilerden çıkarılmaktadır. Örneğin, birey A'nın işveren kuruluşlarına karşı tutumu birey B'ninkinden daha olumludur dediğimiz zaman, A'nın işveren kuruluşları ile ilgili birçok söz ve davranışının B'ninkilere kıyasla tutarlı bir biçimde daha olumlu olduğunu ifade etmekteyiz. Bu, kuramsal düzeyde, tutumlarla davranışlar arasında eş yönde bir ilişki olduğuna işaret etmektedir ve bugüne kadar yapılan tutum araştırmalarında da bu kanıtlanmaya çalışılmıştır. Ancak bazı araştırmalar³ çelişkili sonuçlar vermişlerdir. Bu tür sonuçların alınmasına çevresel etkenler, tutum dışı etkenler ya da ölçüm hatasının neden olduğu düşünülmektedir.

(2) Bu ögelerle ilgili ayrıntılı bilgi için bkz: A. C. Baysal, *Sosyal ve Örgütsel Psikolojide Tutumlar*, İstanbul: Yalkın Ofset Matbaası, 1981, s. 14 - 19.

(3) Bu konuda çok bilinen iki araştırma vardır: Birincisi La Piere'in (1930 - 32) bir Çinli çiftin otel ve lokantalarda kabul görmesi ile ilgili araştırmasıdır. İkincisi Minard'ın (1952) kömür madeninde zencilere karşı tutum ölçem araştırmasıdır. Bu konuda herhangi sosyal psikoloji kitabından bilgi edinilebilir.

III — *Tutumların Oluşumu* :

Tutumların oluşumu konusunda çok çeşitli yaklaşımlar ortaya atılmıştır. McGuire⁴, Reich - Adcock⁵ ve Lambert'in⁶ bu konuda yaptıkları incelemelere dayanarak tutum oluşumundaki faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz :

- 1) Genetik faktörler,
- 2) Fizyolojik koşullar (olgunlaşma, hastalık, uyuşturucu alışkanlığı v.b.g.),
- 3) Tutum konusu ile doğrudan deneyim;
- 4) Kişilik,
- 5) Toplumsallaşma süreci (topluma uyum);
- 6) Grup üyeliği,
- 7) Sosyal sınıf.

Görüldüğü gibi ilk dört faktör doğrudan bireyin kendi yapısı ile ilgili özellikleri kapsamaktadır; diğer üçü ise bireyin toplumsal yaşantısının sosyo - psikolojik özellikleri ile ilgilidir. Bu faktörlerin herbiri tutum oluşumuna iki türlü etkide bulunur : Birinci olarak, bireyin inanç sistemine özgül tutumsal içerik katar; ikinci olarak, bu sistemin değişime açıklık ya da bütünleşme derecesi gibi dinamik özelliklerini tayin eder.

Bu faktörlerden bazılarının, örneğin, genetik faktörler ve fizyolojik koşulların tutum oluşumuna katkıları ile ilgili çok az araştırma vardır. O nedenle, bu iki faktörün tutum oluşumuna etki derecesi hakkında kamtlayıcı bilgi yok gibidir⁷. Diğer faktör-

-
- (4) W. J. McGuire, The nature of attitudes and attitude change. Der: G. Lindzey - E. Aronson, *The Handbook of Social Psychology*, 1969, S. 161.
 - (5) B. Reich - C. Adcock, *Values, Attitudes and Behavior*, London: Methuen and Co., Ltd., 1976, S. 39.
 - (6) W. W. Lambert - W. E. Lambert, *Social Psychology*, New Jersey: Prentice Hall, 1964, s. 61.
 - (7) Bu faktörlerle ilgili ayrıntılı bilgi için bkz: A. C. Baysal, op. cit., s. 43 - 48.

ler üzerine çok sayıda araştırma yapılmıştır ve onların tutum oluşumuna etkisi konusunda çok bilgi birikimi olduğu söylenebilir. Araştırma bulgularına göre bu faktörlerin tutum oluşumuna katkıları değişik ölçülerdedir ve bunlar arasında en etkili faktörlerin toplumsallaşma süreci ve grup üyeliği olduğu kuşkusuzdur. Çünkü tutumların oluşmasında temel etken diğer bireylerdir; içinde bulunduğu topluma uyma birey için yaşamsal önem taşır. Toplumsallaşma süreci bireyin kişilerarası ilişkiler yolu ile içinde bulunduğu toplumun rol beklentilerini, değerlerini ve tutumlarını öğrenme sürecidir. Bu süreç bireylerin çocukluk yıllarında aile çevresinde başlar ve yaşamları boyunca sürer.

Bireyler için toplumun genel tutumları yanı sıra, üyesi olmak istedikleri veya zorunda oldukları grupların tutumları da önemlidir. Bu gruplar aile, akrabalar, okul çevresi, arkadaş grupları, çalışma grupları, cemiyetler, mesleki kuruluşlar v.b.g. gruplardır. Bireyler benzer tutumlarda olan kişilerle daha kolay biraraya gelip gruplaştıkları gibi, belirli nedenlerle üye olmak istedikleri ya da üye olmak zorunda kaldıkları grupların tutumlarını da benimserler ve hatta, bunun için tutum değiştirirler. Ancak bunun gerçekleşmesi, o grubun üyeliğini ne kadar istediklerine bağlıdır ve en çok tutumları benimsenen grup, bireylerin en çok üye olmak istedikleri gruptur. Bu nedenle bazen danışma grubunun tutumu bireyin çalışma grubunun tutumundan daha önemli olabilir.

Toplumsallaşma süreci ve grup üyeliği faktörlerinde öğrenmenin rolü çok belirgindir. O nedenle bazı bilimciler tutum oluşumunun öğrenme süreçleri için geçerli kural ve kuramlarla açıklanabileceğini savunmuşlardır⁸. Bu yaklaşıma göre birey, tutum konularına ilişkin biliş, duygu ve davranış eğilimini *ilişkilendirme*, *pekiştirme*, *taklit* ve *bilgi* aktarımı gibi öğrenme süreçlerinin temel bir rolü olduğu söylenebilir.

IV — *Tutum Araştırmaları ve Tutum Ölçme Teknikleri :*

Tutum araştırmaları, bireyin belli bir zaman birimindeki tutumlarının öğrenilmesi olarak tanımlanabilir ve çeşitli amaçlar-

(8) J. L. Freedman - J. M. Carlsmith - D. O. Sears, *Social Psychology*, New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1970., S. 248.

la yapılır. Belli bir zaman biriminde diyoruz, çünkü bazı konulardaki tutumlar zamanla değişime uğrarlar. Çeşitli amaçlarla yapıldığım belirttiğim. Bu amaçları üç genel grupta toplayabiliriz :

- 1) Bireylerin ilerideki davranışlarını tahmin (örneğin, bir seçimde hangi partiye oy vereceğini tahmin),
- 2) İçinde buldukları koşullarla ilgili tutumlarını saptamak (örneğin, iş çevresinde hoşnutsuzluk yaratan koşullar olup olmadığı tespit etmek),
- 3) Bireylerin mevcut tercihlerini öğrenmek (örneğin, müşterilere belli bir ürün türünün yerine piyasaya yeni çıkarılacak bir ürün türünü veya işçilere yeni bir imalat yöntemini kabul ettirmek).

Tutumlar doğrudan ölçülemeyen kavramlar oldukları için, bunları en duyarlı biçimde ölçebileceği düşünülen çeşitli teknikler geliştirilmiş ve geliştirilmektedir. Bunlar arasında tutum araştırmalarında en çok kullanılan tutum ölçüm teknikleri *tutum ölçekleridir*⁹.

Tutum ölçekleri psikolojik ölçekleme yöntemlerinin özel bir türüdür. Bunlar bir bireyin çeşitli tutum konularına karşı tepkilerinin belirli kurallara göre sayısal olarak değerlendirilmesi temelinde dayanırlar. Bu kurallar bireye verilen sayı (ölçek puanı) ile bireyin tutum konusuna karşı yönelimi arasında benzerlik kurulmasını sağlarlar. Tutum ölçeklerinde araştırma yapılmak istenen tutum konusu ile ilgili, sayıları genellikle 6 ile 24 arasında değişen bir soru ya da önermeler dizisi vardır. Birey bu soru ya da önermeleri belirli bir tepki sınıflamasına göre ("evet", "hayır", "bilmiyorum" ya da "kabul", "çekimser", "red" gibi) yanıtlar. Bu tepki sınıflamalarına belirli değerler (puanlar) verilmiştir. Bireyin her soru ya da önermeye verdiği yanıt buna göre puanlanır. Bireyin puanlarının toplamı ya da ortalaması onun o tutum konusuna karşı durumunu belirler.

Uygulamada tutum ölçekleri bireylere diledikleri zaman süresi içinde yanıtlayıp geri gönderecekleri soru formları şeklinde

(9) Diğer yöntemler için bkz: A. C. Baysal, op. cit., s. 55; 100-109.

dağıtılır ya da postalanır, veya bir görüşmeci her bireyle tek tek görüşerek soru formundaki soru ya da önermeleri bireylere yönelir ve yanıtları not eder. Bazen bu iki uygulama birarada kullanılabilir.

Tutum ölçekleri dört tiptir :

1) *Adsal (nominal)* ölçekler, bireyleri ölçek puanlarına göre sınıflarlar;

2) *Sıralayıcı (ordinal)* ölçekler, bireyleri ölçek puanlarına göre sıralarlar;

3) *Aralıklı ölçekler*, sıralama özelliği yanısıra sıralar arasındaki aralıkları da tayin ederler;

4) *Oransal* ölçekler, aralıklı ölçek özellikleri yanısıra sabit bir başlangıç noktası verir, ağırlık ve uzunluklarda olduğu gibi.

Ölçeklerin hazırlanmasında bazı yeterlik kurallarının karşılanması gerekir. *Tek boyutluluk* kuralı, ölçeğin aynı tutum boyutunu ölçmesi ile ilgilidir. *Doğrusallık kuralı*, tutum boyutu olumsuzdan olumsuza doğru uzanan bir düz çizgi olarak düşünüldüğünde, bunun üzerindeki birimlerin (puanların) birbirlerinin yerini alacak şekilde hazırlanmasını gerektirir. *Güvenilirlik* kuralı ise, aynı ölçeğin aynı örneğe iki ayrı zaman biriminde uygulandığında, aynı ya da benzer sonuçlar vermesi, yani tutarlı olması ile ilgilidir. *Geçerlilik* kuralı, bir ölçüm aracının araştırma konusunu doğru ölçmesini, diğer bir anlatımla ölçümü amaçlanan tutum boyutunu ölçmesini gerektirir.

Ölçeklerin hazırlanmasında ölçek yapısını oluşturacak soru ya da önermelerin seçimi de önemlidir. Araştırma yapılacak tutum konusu saptandıktan sonra, bu konuda literatür incelemesi ya da ön (pilot) çalışma yolu ile bir soru ya da önermeler dizisi hazırlanır. Önermeleri içeren cümleler kısa ve basit olmalıdır; yan cümleleri olmamalıdır. Her ifade tutum konusu hakkında birden fazla nitelendirme yapmamalıdır; "Patronum iyidir ama bana güvenmez" gibi bir cümle yerine, bunu iki ayrı cümle ile ifade etmek gerekir. Çünkü yanıtlayıcı bunun bir yarısını kabul edebilir, diğer yarısını ise reddetmek isteyebilir, o nedenle böyle bir cümleyi nasıl yanıtlayacağını bilemez.

Tutum konusunu doğrudan tanımlayan önermelerden çok, onu oluşturan değişik niteliklere yönelik önermeler kullanılırsa, diğer bir anlatımla, dolaylı önermeler kullanılırsa daha gerçekçi sonuçlar alınır. Tutum konusunu her yönü ile yansıtan bir önermeler dizisi hazırlamak çok zordur, ancak iyi sonuç elde etmek için gereklidir.

Tutum ölçmek üzere çok çeşitli ölçekler geliştirilmiştir. 1920 ve 1930'lu yıllarda geliştirilen tutum ölçekleri tek boyutlu ölçeklerdi. Daha sonraları (1950'li yıllarda) çok boyutlu ölçek geliştirme çalışmaları hızlanmıştır. Ancak çok boyutlu ölçeklerin kullanımını henüz yaygınlaşmamıştır. O nedenle burada yalnız tek boyutlu tutum ölçeklerine yer vereceğiz¹⁰.

Başlıca tek boyutlu tutum ölçekleme teknikleri; Bogardus'un "sosyal uzaklık" ölçeği (1925), Thurstone'un "eşit görünen aralıklar" ölçeği, Likert'in "toplamalı sıralama" ölçeği ve Guttman'ın "birikimli" ölçeğidir. Bunlar arasında en çok kullanılanları ise Thurstone ve Likert'in ölçekleridir.

Bogardus'un "Sosyal uzaklık" ölçeği özgül olarak bir ülke içinde değişik milliyetlere karşı tutumları ölçmek üzere geliştirilmiştir. Bu ölçekte şöyle bir önerme vardır. "İlk duygusal tepkilerime göre her ırka mensup kişileri (grup olarak, en iyi veya en kötü tanıdığım kişiler değil) işaretlediğim sınıflamalardan birine ya da birkaçına istekli olarak kabul edebilirim".

- 1) Evlilik yolu ile yakın akrabalağa
- 2) Kişisel dostum olarak üyesi olduğum klübe
- 3) Komşu olarak oturduğum sokağa
- 4) Benimle aynı meslekte bir işe
- 5) Ülkemin vatandaşlığına
- 6) Ülkemde yalnız konuk olarak
- 7) Ülkemden sınır dışı ederdim.

(10) Çok boyutlu ölçekler konusunda ayrıntılı bilgi için bk: R. P. Abelson, A technique and a model for multi - dimensional attitude scaling. Der: M. Fishbein, *Attitude Theory and Measurement*, New York: John Wiley and Sons, Inc., 1967, S. 26-31; A. C. Baysal, op. cit., s. 93-99.

Görüldüğü gibi bu sınıflamalar çok yakın bir ilişkiden çok uzak bir ilişkiye doğru değişmektedir. Bireyin belirli bir milliyete karşı tutumu hoşgördüğü ilişkinin yakınlığı ile saptanmaktadır.

Bu ölçek ilişki uzaklıklarının önem sırası ve derecesinin aynı olmadığı (aralıkların eşit olmadığı) şeklinde eleştirilere uğramıştır. Yanıtlayıcı için aynı meslekte bir iş, oturduğu sokakta komşuluktan daha önemli olabilir. Bu, sıralamanın değiştirilmesini gerektirecektir. Ayrıca 2 ile 3 arasındaki sosyal uzaklığın 5 ile 6 arasındaki sosyal uzaklığa eşit olduğuna dair hiçbir kanıt da yoktur. Ancak bu sorun tüm psikolojik ölçme yöntemlerinde karşılaşılan bir sorundur. Eleştirilere karşın bu ölçeklerin güvenilirlik katsayısı 0.90 ı aşmıştır. Bu ölçek puanlaması dikkate alınmayarak, yalnız birey ya da grupları ırklara karşı tutumlarına göre sıralayan bir araç olarak kullanıldığında yararlı kıyaslamalar yapılabilmektedir. Ancak görüldüğü gibi Bogardus ölçeklerinin kullanım alanı sınırlıdır.

Sosyal uzaklık kavramını kullanarak başka ölçekleme teknikleri de geliştirilmiştir. Triandis bu ölçeği temel alarak Davranışsal Boyut Ayırımı ölçeğini geliştirmiştir¹¹. Bu ölçek, bir bireyin herhangi bir kişiye ya da kişiler grubuna karşı davranış eğilimlerini ölçen genel bir ölçektir. Ölçekte kendisine karşı davranış eğilimi ölçülen kişi Bogardus'taki gibi başa yazılmakta ve altına sırasıyla, "bu kişiye itaat ederdim", "fikir danışırdım", "yemeğe davet ederdim" gibi cümleler sıralanmaktadır. Triandis bu ölçekle Amerika, Almanya, Yunanistan ve Japonya'da araştırmalar yapmış ve değişik kültürlerin yargılamaya etkilerini ölçmüştür.

Thurstone'nun "eşit görünen aralıklar" yöntemi tutum araştırmalarında çok kullanılan bir tekniktir. Bu ölçek türü ile savaş, din, idam cezası, evrim, doğum kontrolü, sansür, çeşitli etnik gruplar ve benzeri bir çok konuda tutum araştırması yapılmıştır.

Bu ölçeklerin hazırlanması oldukça zaman alıcı ve zahmetlidir. İlk aşamada araştırma konusu ile ilgili literatürden ve pilot görüşmelerden elde edilen çok sayıda önerme bir araya getirilir. Bunlar tercihen nihai ölçeğin uygulanacağı örnek gruba benzer özelliklere sahip bir hakemler grubuna verilir. Genellikle öner-

(11) H. C. Triandis, 1971, op. cit., s. 53.

melerin sayısı 100 - 150 ve hakemlerin sayısı 40 - 60 arasında olabilir. Hakem sayısı daha da çok olabilir.

Bundan sonraki aşamada ayrı ayrı kartlar ve ufak kâğıtlar üzerine yazılmış önermeler seti hakemlere dağıtılır. Hakemler bu önermeleri tutum konusunu tanımlamadaki olumluluk derecelerine göre 11 gruba ayırırlar. En olumlu önermeler birinci gruba, daha az olumlular 2. gruba, en olumsuzlar 11. gruba konur. Bu gruplar arasındaki aralıklar eşit olarak düşünülür. Bu işlemler sonunda hakemlerin her önerme için yargıları bir araya getirilir ve yargıların dağılım durumları saptanır. Dağılımları yaygın (bir önermenin hakemlerin çoğunluğu tarafından aynı veya birbirine çok yakın gruplara değil de çok değişik gruplara ayrılmış olması) olan önermeler anlaşılmayan önermelerdir. Bunlar ölçek kapsamından çıkarılır.

Kalan önermelerin medyan değerleri belirlenir. Her önermenin medyan değeri o önermenin varsayımlı ölçek doğrusu üzerindeki olumluluk - olumsuzluk noktasını gösterir. Genellikle uygulanacak ölçekte yirmi ya da yirmi iki önerme olur. Daha uzun ya da kısa ölçekler olabileceği gibi, elimizde kalan kullanılabilir önerme sayısı yeterli ise bununla ikinci bir ölçek hazırlanabilir¹².

Bu önermeler medyan değerlerine göre bir sıraya konmadan biraraya getirilerek bir soru formu hazırlanır. Yanıtlayıcıdan kabul ettiği ifadeler (+) kabul etmediklerine (—) işareti koyması istenir. İşaretlenen önermelerin medyan değerlerinin aritmetik ortalaması yanıtlayıcının ölçek puanını oluşturur. Ölçek iyi hazırlandığı takdirde yanıtlayıcının (+) işareti koyacağı önerme sayısı iki ya da üçü geçmez.

Thurstone ölçeklerinin geçerliliği ve güvenilirliği oldukça yüksek bulunmuştur. Ancak bu ölçekler hakemlerin kişisel değer ve tutumlarının yargılarını nesnellikten uzaklaştıracağı düşüncesi ile eleştiriye uğramıştır.

(12) Bu ölçeğin hazırlanmasındaki aşamalarla ilgili ayrıntılı bilgi için bkz: A. N. Oppenheim, *Questionnaire Design and Attitude Measurement*, London: Heineman Educational Books Ltd., 1968, S. 128-130; M. Sencer - Y. Sencer, *Toplumsal Araştırmalarda Yöntembilim*, Ankara: Doğan Basımevi, 1978, S. 367-74; A. C. Baysal, op. cit., s. 73-79..

Likert'in "toplama sıralama" ölçeği Thurstone ölçeklerinden daha kolay hazırlanır ve aynı derecede geçerlilik ve güvenilirliğe sahip bir ölçektir. İki tür ölçek sonuçları arasında bağıntı bulunmuştur.

Bu ölçeğin hazırlanmasında ilk aşamada tutum konusu ile ilgili olan ya da ilgili olabileceği düşünülen önermeler biraraya getirilir. Bunlar 100 - 300 kişilik bir gruba verilerek önermelerin karşısındaki "tamamen kabul"den "tamamen redde" değişen beş sıktan birini tercihlerine göre işaretlemeleri istenir. Bu beş gruba sırasıyla 5, 4, 3, 2, 1 puanları verilir. Puanlamada hangi uca 5 puanı verileceği kararlaştırılır. Her yanıtlayıcının önermelerden aldığı puanların toplamı ya da ortalaması onun ölçek puanını oluşturur. Önermelerin her birinin toplam puanla bağıntısı aranır, bağıntısı yüksek olan önermeler ölçeğe almır, toplam puanla bağıntısı değişik olan önermeler elenir. Son şekilde soru formunda yaklaşık yirmi önerme olur¹³.

Likert ölçeklerinde güvenilirlik oldukça yüksektir. 0.85 güvenilirlik katsayısı oldukça geneldir. Likert ölçeğinin önemli bir özelliği de etken çözümlenmesine olanak vermesidir.

Guttman'm "birikimli" ölçekleme yönteminde temel amaç sözkonusu tutumun "ölçeklenebilir" olup olmadığını; diğer bir anlatımla, tutumu ölçülen örnek kitlenin yeterli çoğunluğunun ölçek sorularına tutarlı tepki gösterip göstermediğini saptamaktır. Bu şekilde önermeler arasında yeterli bir tutarlılık sağlanınca ölçek tek boyutlu olmakta ve güvenilir sonuç vermesi beklenmektedir. Bu ölçekte, yanıtlayıcının toplam puanından hangi sorulara "kabul", hangilerine "red" yanıtı verdiği kesin olarak bilinebilir. Ancak Guttman'm yönteminin çok karmaşık olması ve çözümleme sürecinin uzunluğu nedeni ile, kullanımı pek yaygın değildir.

Burada kısaca değindiğimiz tutum ölçme yöntemlerinin herbiri değişik araştırma amaçları için kullanılabilir. Tutum araştırmacısı kendi araştırma konusu ve amacına göre bunlardan veya burada bildirilmeyenlerden birini kullanabilir. Ancak hazırlama kolaylığı ve her konuya uygulanabilirliği ayrıca faktör anali-

(13) Önermelerin seçimi ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz: M. Sencer - Y. Sencer, op. cit., s. 368-369.

zine olanak vermesi nedeni ile Likert tipi tutum ölçekleri çok kullanılmaktadır.

V — *Tutum Değişimi Kuramları :*

Belli bir zaman biriminde ölçümü yapılan tutum, bir süre sonra çeşitli etkilerle değişebilir ya da değiştirilebilir. Diğer bir anlatımla, tutum olgusu durağan değil, dinamiktir. Tutumun değişebilirlik özelliği, II. Dünya Savaşından sonra, bilimcilerin ilgi konusu olmuştur. O yıllara kadar daha çok tutum ölçme yöntemleri ile ilgilenen bilimciler, kuramsal yaklaşıma pek ağırlık vermemişlerdir. Tutum konusunda geliştirilen önemli kuramların büyük çoğunluğu tutum değişimi ile ilgilidir. Tutum oluşumundan çok tutum değişimi neden bilimcilere daha ilginç gelmiştir?

Toplumda birey tutumlarını değiştirmeyi hedef alan bir çok olay her an yaşanmaktadır. Herhangi bir toplumsal eylemi etkilemek istediğimizde, hareket noktamız, o toplumu oluşturan bireylerin tutumlarıdır. Eğitimciler, devrimciler, politikacılar, azınlık gruplarının önderleri, işadamları, yöneticiler ve sendikacılar yenilik getirmek için o konu ile ilgili mevcut tutumların nasıl değiştirileceği, eğer o konuda önceden tutum oluşmamışsa yeni tutumların nasıl oluşturulacağı konusu ile yakından ilgilidirler.

İşadamları ve yöneticiler işyerlerine getirecekleri yenilikleri işgörenlere nasıl kabul ettireceklerini, işgören taleplerini karşılamada kendi açılarından zarara uğramamak için onları nasıl ikna edeceklerini, piyasaya yeni bir mal sürerken bunu tüketicilere nasıl tanıtacaklarını ve eski alışkanlıklarından onları nasıl vazgeçireceklerini kararlaştırırken hep bireylerin ya da grupların tutumlarını hedef alırlar. Bunlar toplumun belli bir kesiminde tutum değiştirme çabalarına birer örnektir. Bu örnekler toplumun diğer kurumları ve düzeylerine yaygınlaştırılabilir ve en alt düzeyde birey - birey ilişkilerine kadar götürülebilir. Ancak toplumun tüm düzey ve kesimlerinde tutum değişim olgusunun bazı ortak özellikler gösterdiği söylenebilir.

Bilimciler tutum değişimini açıklamak üzere çeşitli kuramsal yaklaşımlar geliştirmişler ve araştırmalar yapmışlardır. Bu çalışmaların sayısı çoktur ve herbiri konuyu değişik açıdan ele almıştır. Bu da gösteriyor ki, tutumların oluşum ve değişimini açık-

lamada hâlâ çözümlenememiş sorunlar vardır. O nedenle bu konu günümüzde de incelenilmeye devam edilen bir konu özelliği taşımaktadır.

Burada herbiri çok geniş kapsamlı olan tutum değişim kuramlarına kısaca değinmekle yetineceğiz¹⁴. Bu kuramları başlıca dört grupta toplayabiliriz :

- A) Öğrenme kuramları,
- B) İşlevsel kuramlar,
- C) Bilişsel Tutarsızlık Kuramları ve
- D) Algısal yaklaşımlar.

A) *Öğrenme Kuramları* : Bu kuramlar tutumların koşullandırma yolu ile değiştirilebileceğine işaret etmektedirler. Öğrenme, daha önce de belirttiğimiz gibi, bireyin tutum konusunu birtakım iyi veya kötü deneyimlerle ilişkilendirmesi sonucu oluşur. Deneyim hoş gitmişse (ödüllendirici) ise, o tutum konusuna karşı tutum olumlu olur ve daha sonraki karşılaşmalarda bu olumlu tutum devam eder. Bu kurama dayalı olarak yapılan araştırmalardan elde edilen bulgulara göre bedava bir yemek, "mutlu" ya da "iyi" gibi kelimelerin duyulması, bir ödevden en yüksek notu almak, kendi fikrinin kabul edildiğinin sözlü olarak duyulması veya bir övgü tutum konusuna karşı tutum değişimine yol açan ödüllendirici deneyimler arasındadır¹⁵.

B) *İşlevsel Kuramlar* : Bu kuramlarda tutumların bireyin birtakım amaçlarına hizmet ettikleri, diğer bir anlatımla bireyin gereksinimlerini karşılamada araçsal oldukları belirtilmektedir. Bu kuramcılar tutum işlevlerini dört grupta incelemektedirler :

- 1) Araçsal işlev,
- 2) Benlik koruyucu işlev,

(14) Ayrıntılı bilgi için bkz; H. C. Triandis, op. cit.; R. V. Wagner - J. J. Sherwood, *Study of Attitude Change*, Belmont, California: Brooks and Cole Publishing Co., 1969; A. C. Baysal, op. cit., s. 110-163.

(15) Bu konuda yapılan araştırmaların ayrıntıları ve kaynakları için bkz: H. C. Triandis (1971), op. cit., S. 94; S. Oskamp, *Attitudes and Opinions*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1977, S. 178.

3) Değer ifade edici işlev ve

4) Bilgi işlevi.

Araçsal işlev, bireyin en fazla ödül ve en az cezayı isteyeceği varsayımına dayanmaktadır. Buna göre birey ödüllendirici ya da ödül vadeden konulara karşı olumlu, cezalandırıcı ya da cezaya götürücü konulara karşı olumsuz tutum sahibi olur. Bu işlevi yerine getiren tutumlar, bireyi amaçlarına ulaşmada araç olacak konulara yöneltir (yaklaşma) ve engelleyici olanlardan kaçınmasını (uzaklaşma) sağlar. Araçsal işlevi olan tutumlar koşullar değiştikçe kolay değişirler.

Benlik koruyucu işlev, bireyin bilmek istemediği öz - algılamalarından kendini koruma isteği ile ilgilidir; birey belirli konulara karşı tutumlar geliştirerek, bu tür tutumlar sayesinde öz - saygısını zedeleyici duygulardan kurtulur. Örneğin, kendisini düşük değerleyen bir kişi, bu aşağılık duygusunu örtmek için kendini güçlü bulduğu bir ideolojiye adar (o ideolojiye karşı olumlu tutum ve benimseme) ve bu şekilde öz - saygısını koruyucu bir maske edinmiş olur. Bazı araştırmalar benlik koruyucu tutumların değiştirilmesi en güç tutumlar olduğunu göstermiştir¹⁶.

Diğer ifade edici işlev, bireyin merkezi değerleri ile tutarlı tutumları gösterme isteğine dayanır. Bu işlevi yerine getiren tutumlar, bireyin, öz kimliğini koruma, olumlu bir özgörüntü yaratma isteğinden kaynaklanır. Eski değerleri, bireyin kimliğine temel olacak öz görüntüsünü yansıtmadığı durumda, birey tutum değiştirir.

Tutumların bilgi işlevi, insanın bilgi edinme ve bu bilgiyi esasta kargaşa halindeki çevreye anlam verecek şekilde örgütleme gereksinimine dayanmaktadır. Basite indirgeme özellikleri ve son derece karmaşık bir toplumsal ortam karşısında, oldukça benzer tepki gösterme kolaylığı sağlamaları açısından bu tutumlar, bireye bugünkü ve gelecekteki deneyimlerinde becerili ola-

(16) Bu araştırmalar için bkz. D. Katz - I. Sarnoff - C. M. McClintock, Ego-defense and attitude change. Der: R. V. Wagner - J. J. Sherwood, op. cit., S. 40-55.

çağı duygusunu verir. Yeni bilgiler edindikçe veya bilgi değiştiğince bu tür tutumlarda da değişme olur¹⁷.

C) *Bilişsel Tutarlılık Kuramları* : Bu kuramlar, genel olarak bireyin bilişsel sisteminde tutarsızlıklar olduğu ve bireyin bunu gidermek için tutum değiştireceği varsayımına dayanarak, bir tutarsızlıkların nasıl giderildiğini incelemişlerdir. Tutum değişimi konusunda en çok araştırma bu alanda yapılmıştır.

Gerçekte insanların bilişsel sistemlerinde çeşitli nedenlerle tutarsızlıklar olmaktadır ve bunlar sürüp gitmektedir. Bu tutarsızlık nedenlerinden bazılarını şöyle sıralayabiliriz :

- 1) İçinde yaşadığımız toplumda farklı gerekleri olan çelişkili roller sözkonusudur. (İşte patron rolü, ailede baba rolü gibi).
- 2) Toplum yaşamı sürekli değişim içindedir; bu da bireyin bilişlerini (yenilikleri yeterince izleyemezse) olayların gerisinde bırakmaktadır.
- 3) Bireyin kendi ideallerine ters düşen dış baskılar olabilmektedir (bireyin işini halledebilmesi için hiç istemediği halde yalan söylemesi ya da bir emre uyması gibi).
- 4) Kişilerarası etkileşim ya da tutum konusu ile doğrudan ilişki sonucu birey, daha önce edindiği bilgilere ters düşen bilgiler edinebilmektedir.

Tüm yukarıda sayılan ve daha başka nedenlerle ortaya çıkan bilişsel tutarsızlık durumlarında bireylerin tutumları ne gibi değişikliklere uğramaktadır? Bu soruya yanıt olmak üzere geliştirilen kuramlar arasında en çok ilgi çeken ve araştırma yapılmasına yol açan "bilişsel çelişki" kuramıdır. Bu kuram, bireyin kendi iç dünyasında tutarsızlıklardan hoşlanmadığı ve bilişleri, duyguları ve davranışları arasında tutarlılık sağlamaya çabaladığı görüşüne dayanmaktadır. Eğer bir birey, belli bir şeye inanıyorsa

(17) Bu dört işlev grubundaki tutumların özellikleri ve değişim koşullarını Katz bir tablo ile göstermiştir (Bkz. D. Katz, The functional approach to the study of attitudes. Der.: R.V. Wagner - J.J. Sherwood, op. cit., s. 39).

ve buna zıt düşen davranışlarda bulunuyorsa, bu uyumsuzluğu azaltmak isteyecek ya da artmasını önlemeye çalışacaktır. Bu uyumsuzluk ya da tutarsızlık "çelişki" olarak nitelendirilmektedir. Festinger çelişki durumunu şöyle tanımlamaktadır: "iki bilişsel unsur arasında çelişkili bir ilişki olduğunda, yalnız bu ikisi için, biri diğerinin zıddıdır denebilir"¹⁸. Bilişsel unsur da, bireyin çevresi, kendisi ya da davranışı hakkındaki bilgi, inanç ve kanıdır. Bu bilişsel unsurlar arasında üç türlü ilişki olabilir: *çelişkili*, *uyuşumlu* ya da *ilgisiz*. Bu ilişkileri Festinger'in örneklerinden biri ile şöyle açıklayabiliriz: Bir birey sigaranın zararlı olduğunu ve gene de sigara içmeye devam ettiğini bilirse (ki, çoğunlukla durum böyledir), bu iki biliş arasında *çelişkili* bir ilişki vardır, sigaranın zararlı olduğunu bilip içmekten vazgeçerse, o zaman *uyuşumlu* bir ilişki söz konusudur. Ancak bir birey sigaranın zararlı olduğunu ve aynı zamanda her sabah işe gittiğini bilirse, bu iki biliş arasında *ilgisiz* bir ilişki vardır.

Bu tür çelişkili bilişleri olduğunda birey, çelişkiyi azaltmak için şu yollardan birine başvurur: davranış değiştirir (sigarayı bırakmak gibi); davranışı ile ilgili bilişi değiştirir (az içtiğini düşünmek gibi); çelişkili unsurlardan birini desteklemek için yeni bilişler ekler (sigaranın zararlarına ait kesin araştırma sonuçları olmadığını düşünmek gibi); bilişlerinden birinin daha az önemli olduğuna karar verebilir (sigaranın zararının önemli olmadığını, hızlı yaşayıp genç ölmenin daha iyi olduğunu düşünmek gibi).

Bilişsel çelişki kuramının çok ilgi çekmiş olmasının en önemli nedeni, bireyin bilişlerinden değil de davranışlarından hareketle tutum değişimi olduğunu incelemiş olmasıdır. Tutumun bilişsel ve duygusal ögesinin davranışsal ögesinden etkilendiğini ve birey değişik bir davranışta bulunduğu anda, tutumunun da değiştiğini ilk kez ortaya atan Festinger olmuştur ve bunu araştırmalarıyla kanıtlamaya çalışmıştır. Bazı bulgular bu görüşü desteklemektedir¹⁹.

D) *Tutum Değişimine Algısal Yaklaşımlar :*

Bu yaklaşımlar tutum değişimi sürecini, inanç ya da kanı-

(18) B. Reich - C. Adcock, op. cit., s. 128.

(19) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz.: S. Oskamp, op. cit., s. 202-209.

larda bir değişim değil de, tutum konusunun algılanmasında bir değişim olarak ele almaktadırlar. Algısal yaklaşımlar çok yeni ortaya atılmış olup henüz tutum değişimi olgusuna açıklık getirmiş değildirler²⁰.

E) *İkna Edici İletişim* : Tutum değişimi konusunda önemli rol oynayan diğer bir kuramsal yaklaşım Hovland'ın *ikna edici iletişim* modeli olmuştur. Bu kuramsal model de bir çok araştırmalara yol açmış ve tutum değişimi konusunda ilginç bulgular elde edilmiştir²¹. Bu modele göre, bir iletişimin etkili olması beş bağımsız değişkene bağlıdır : *Kaynak, mesaj, araç, alıcı ve erek*. Kaynakla ilgili etkenler, kaynağın *inanılrlık, prestij, çekicilik ve gücüdür*. Mesajla ilgili etkenler, mesajın *bilişlere hitabeden, duygulara hitabeden, tek yanlı ve iki yanlı* olmasıdır. Araçla ilgili etkenler, *doğrudan deneyim, sözlü veya yazılı, yüzyüze ve TV, radyo* gibi kitle iletişimidir. Alıcı ile ilgili etkenler, alıcının *kişilik özellikleri, seçmeli algılama ve algısal saptırma* gibi özelliklerdir. Erek ile ilgili etkenler ise, *yeni bir fikrin kabulü, tutum değişimi ya da tutum değişimine direnç kazandırma* olabilir. Bu değişkenler, bireyin dikkat kavrama, kabul, saklama ve sözlü ya da davranışsal eylem gibi özelliklerini değişik ölçülerde etkilemektirler. Araştırmacıların amacı, bu beş bağımlı değişkenin tümünü etkileyerek, bireyde davranışsal değişimler yaratacak iletişim yöntemlerini saptamaktır.

İkna edici iletişimle tutum değiştirme konusunda yapılan araştırmaların önemli sayılabilecek bazı bulgularını şöyle sıralayabiliriz :

- 1) Tutum değişiminde *yüzyüze ilişkiler* kitle iletişiminden daha etkili olmaktadır.
- 2) *İnanılrlığı yüksek* olan kaynaktan gelen bilgiler, daha çok tutum değişimi yaratmaktadır.

(20) Ayrıntılı bilgi için bkz: H.C. Triandis, op. cit., s. 85, S. Oskamp; op. cit., s. 210-218.

(21) C.I. Hovland - I.L. Janis - H.H. Kelley, A. Summary of experimental studies of opinion change. Der.: N. Warren - M. Jahoda, *Attitudes*, London: Penguin Books Ltd., 1976, s. 115-128.

3) Alıcıya *katılma olanağı* tanıyan iletişim tutum değişimine yol açmaktadır.

4) Tutum değişiminde *grup* önemli bir etkidir.

5) *Gerçeklere dayanan* bilgi sonucu elde edilen tutum, bu bilginin değişmesi ile kolayca değişmektedir.

6) Davranış, tutum değişimini izlememekte, daha çok *tutum değişimi* davranışı izlemektedir.

Görüldüğü gibi, sosyo-psikolojik bir olgu olan tutumların oluşma ve değişme süreçleri çok karmaşıktır. O nedenle, herneka-
dar birçok bilimci bu alana kuramsal ve deneysel yaklaşımlar ge-
tirmişlerse de, bunları bütünleştirici bir çalışma henüz gerçekle-
memiştir. Ancak bugünkü durumda tutum konusunu tanımlayıcı
ve açıklayıcı kuramsal ve deneysel bir bilgi birikiminden sözedi-
lebilir.