

DAVRANIŞSAL BİR ETKEN OLARAK TUTUMUN KARAR VERMEDEKİ ROLÜ

Erdal TEKARSLAN*

Giriş

Klâsik karar verme teorisi, ussal-rasyonel bir insanın karar eylemini şu varsayımlara dayandırmaktadır¹:

1. Ussal insan, bir karar verme durumunda bütün alternatifleri yani seçimde bulunacağı bütün hareket tarzlarını bilmektedir.

2. Her alternatifin sonuçlarını, yani hangi hareket tarzını seçerse bundan ne gibi sonuçlar doğacağını bilmektedir. Burada üç durum vardır:

a) Belirlilik durumu - Seçilecek her alternatifin sonuçları bilinmektedir.

b) Risk durumu - Her alternatifin vereceği sonuçlardan emin olunmasa bile olasılık hesaplarıyla bunlar kestirilebilmektedir.

c) Belirsizlik durumu - Bu durumdaysa, alternatiflerin sonuçları olasılıkla da olsa bilinmemektedir.

3. Karar veren birey, bu alternatiflere açık değerler vermiş ve bir tercih listesi yapabilmiş, alternatifleri en az tercih edilenden çok tercih edilene göre sıraya koyabilmiştir.

4. Birey, her alternatifin sonucunu bildiğine ve tercihlerini yaptığına göre seçimini yapıp bir karara varır. Belirlilik durumunda hangi alternatif seçeceği açıkça bellidir, burada adeta bir determinizm vardır. Risk durumunda ussalık, faydası en fazla olan alternatifin seçilmesini gerektirir. Belirsizlik durumundaysa ussal seçimde bulunmak için çeşitli modeller ve ilkeler geliştirilmiştir.

Karar vermeyi bu varsayımlar altında ele alan modellere de *kapalı modeller* denmektedir.

Halbuki, günümüzde klâsik karar verme teorisi ve modelleri H.Simon² tarafından çok eleştirilmiş ve kapalı modelin varsayımlarına karşılık başka varsayımları ileri sürmüştür. Bugün kabul görmüş olan bu varsayımlarla artık karar verme *objektif rasyonellik* altında değil *sınırlı rasyonelik* (bounded rasonality) veya *subjektif rasyonellik* altında ve *açık modellerle* işlenmektedir.

* Asistan, İ.Ü.İşletme Fakültesi, Davranış Bilimleri Kürsüsü.

¹ Oğuz Onaran, *Örgütlerde Karar Verme*, Ankara, Sevinç Matbaası, 1971, S. 5e-52.

² Herbert A. Simon; *Das Verwaltungshande In*, Çev: Helmut Ridder, Stuttgart, W. Kohlhammer Verlag, 1955.

Yukarıda sözü geçen varsayımlar şunlardır:

Klâsik

- Alternatifler bilinir.
- Alternatiflerin sonuçları bilinir.
- Tercih listesi yapılmıştır.
- Determinizm, ussallık vardır.
- Durum kavranmış ve tanımlanmıştır.

Davranışsal

- Alternatifler bilinmez, aranır bulunur.
- Sonuçlar bilinmez, sonuçlar hakkında bilgi toplanır ve bu bilgi de zaman ve mekân yetersizliğinden sınırlıdır.
- Tercih listesi yapılamaz, çünkü birey bu sonuçlara değer verirken daha çok geçmiş deneylerine ve hayal gücüne dayanacaktır. Böylelikle sonuçlara verilen değerler kesin ve nesnel olmayacaktır.
- Bireyin bir takım güdeleri istekleri, kişisel değerleri ve inançları vardır, bunlarda seçimi etkiler.
- İnsan zihni karşılaştığı bir sorunu bütün karmaşıklığıyla kavrayamaz. Önce sorunun basitleştirilmiş yaklaşık ve sınırlı bir modelini yapar ve seçimini bu modele dayandırır.

İşte burada karar vermeyi etkileyen ve sınırlı rasyonelliğe götüren sosyo-psikolojik veya sosyopsikolojik bir faktör olarak tutumu inceleyeceğiz. Çünkü bu konuda "şayet insanların uzun bir zaman boyunca davranışlarını önceden kestirmek muradıdaysak veya insanların davranışlarını denetlemek istiyorsak, inanç ve tutumların gelişmeleri ve bunların değişimleri sırasında ortaya çıkan süreçler hakkında bilgi sahibi olmamız gerekir³ denmektedir. Burada sosyo-psikolojik bir faktör olarak niye yalnız tutum'u ele aldığımızı, Sosyopsikoloji'de merkezi bir rol oynadığı⁴ ve sosyal psikolojinin en belirgin ve gerekli kavramı⁵ olduğu için diyerek cevaplamak istiyoruz.

Tutumun Tanımı

Allport tutumu şöyle tarif etmektedir: "Tutum, bireyin davranışını bütün obje ve durumlara yöneltici veya karşılaşılan durum ile bağlantılı olan ve tecrübe ile elde edilen bilişsel (cognitive) ve sinirsel bir bilinçlilik durumudur⁶. Bu tanımda Allport

³ Davit Krech, Richard S. Crutchfield; *Sosyal Psikoloji*, Çev: Erdoğan Güçbilmez. Oğuz Onaran, Ankara, Sevinç Matbaası, 1967, S. 204.

⁴ Richard Münch, *Mantales System und Verhalten*, Tübingen, J.C.B. Mohr, 1972, S. 1.

⁵ Çiğdem Kağıtçıbaşı, *İnsan ve İnsanlar — Sosyal Psikolojiye Giriş*, 2.B. İstanbul, Duran Ofset Matbaacılık, 1977, S. 101.

⁶ Erich Witte, "Einstellung" *Handbuch psychologischer Grundbegriffe*, der. Theo Herrmann et.al., München, Kösel Verlag, 1977, S. 103 den, G.W. Allport, "Attitudes" *Handbook of Social Psychology*, der. C. Murchison, Worcester, Mass, 1935, S. 798.

tutumu, kişisel algılamaya ve uyarım objelerini değerleyen ve davranışı, belli yöne kanalize eden hazırlayıcı bir durum olarak görmektedir. Gene bu tarifte tutumun tecrübelerine dayandığı, örgütlenmiş olduğu ve yönlendirici dinamik bir fonksiyona sahip olduğu da ifade edilmektedir. Alport'da tek boyutlu tutum yaklaşımının insan davranışının tahminine yeterli olmadığını söylemektedir. İki kişi belli bir uyarım objesine karşı aynı veya değişik temel tavırlara sahip olsalar ve obje parçalarının teker teker değerlendirilmesine birbirlerinden oldukça ayrıcalıklı olsalar bile olumlu fikirde olabileceklerini kabul etmiştir.

Çok boyutlu tutum görüşünü ortaya koyan Krech/Crutchfield/Ballachey'e göre tutum üç bileşenden oluşur⁷:

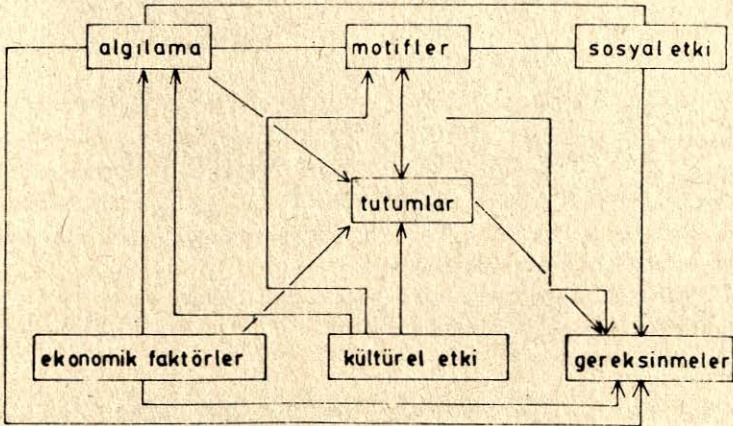
1. Bilişsel bileşenler; bireyin bir obje üzerindeki görüşlerini içerir ve uyarım objesi ile çevreyi beraber dikkate alır. Bu görüşler objenin olumlu veya olumsuz değerlendirilmesine yol açar.

2. Hissî bileşenler; bireyin obje ile birleştirebildiği duygulardır. Olumlu veya olumsuz duygular, hoş gitme ve gitmeme gibi.

3. Güdüsel bileşenler; davranış ve eylem eğilimlerini ve bununla birlikte spesifik güdülemeyi kapsar.

Tutum ve Karar Davranışı

Tutum'un karar davranışını etkilemesi ilk önce algılamayı etkilemesi ile başlar "Yaşamın çoğu" eşyaları algılamaya ve değerlendirme başka bir deyişle eşyalara karşı olumlu yada olumsuz bir duygu geliştirmekle geçer. Bu tür değerlendirme aynı zamanda olaylara ve insanlara karşı gösterilen davranışta da görülmektedir. Bazı tutumlar o denli köklüdür ki dayandıkları varsayımlar araştırılmaz. Yaşamın ilk evrelerinde belli başlı tecrübe alanlarına karşı tutumlar gelişir; bunlar inançlarla desteklenerek oldukça sürekli bir etki durumuna gelir ve davranışa düzen getirir⁸.



⁷ David Krech, Richard S. Crutchfield, Egerton L. Ballachey, *Cemiyet İçinde Fert*, Çev: Mümtaz Turhan, İstanbul, Milli Eğitim Basımevi, 1970.

⁸ Richard I. Drake, Peter J. Smith, *Sanayide Davranış Bilimleri*, Çev: Kemal Tosun ve diğerleri., İstanbul, Fatih Yayınevi Matbaası, 1978, S. 64.

Tutum ile davranış faktörleri arasındaki bağıntı şekilde gösterilmiştir. Bu bağıntı içinde tutumları kişinin belirli bir güdü objesi hakkında sahip olduğu ve her biri için subjektif bir önemlilik biçtiği, kanaatleri sonucunun bir fonksiyonu olarak ele alan Fishbein görüşünü formülle şöyle ifade ediyor⁹.

$$A_o = \sum_{i=1}^n B_i \cdot a_i$$

A_o = O nesnesine karşı tutum,

B_i = O nesne ile ilişkide olan kanaatin (i) büyüklüğü,

a_i = Değerleme faktörü = O alternatifi içinde ölçülen kanaatin derecesi,

n = O üzerindeki kanaatlerin sayısı.

Fishbein'in tutum terimi davranışı bilişsel ve hissi komponentlerinin bir kombinasyonu olarak ortaya koymaktadır. Fishbein aynı kanaatlere sahip çeşitli bireylerin ayrıcalıklı hislere sahip olduklarından değişik davranışlarını gözlemiştir. Onun için formülde B_i ve a_i faktörlerini dikkate almıştır.

Fishbein gayet açık olarak güdü nesnesine karşı tutum ile eylem eğilimini ayırmaktadır. Buna göre davranış denklemi şöyle olmaktadır¹⁰.

$$B \approx B_1 = (A_{act}) W_o + (NM_p) (M_{cp}) W_1 + (MB_s) (M_{cs}) W_2$$

B = Açık davranış (Overt Behavior)

B_1 = Davranış amacı (Behavioral Intention)

A_{act} = Belirli bir durumda davranışa karşı tutum
(Attitude towards the behavior in a given situation)

NB_p = Kişisel normatif inançlar (Personal normative beliefs)

NB_s = Sosyal normatif inançlar, yani diğerlerinin algılanan beklentileri
(Social normative beliefs, i.e. perceived expectations of others)

M_{cp} = Kişisel normatif inançlara uyma güdüsü
(Motivation to comply with personal normative beliefs)

M_{cs} = Sosyal normatif inançlara uyma güdüsü
(Motivation to comply with social normative beliefs)

W_o, W_1, W_2 = deneylerle elde edilen ağırlık.

Bu denklem her bireyin eylem eğilimini yansıtmaktadır. Bir kimsenin belirli bir nesneye karşı gösterdiği tepki böylece;

a) O nesne hakkında devam eden inanç ve tutumların,

b) Bireyin o andaki durumunun,

bir fonksiyonu olmaktadır¹¹.

⁹ Martin Fishbein, "The Relationships Between Beliefs, Attitudes and Behavior" *Research in Consumer Behavior*, der, David T. Kollat, Roger D. Blackwell, James F. Engel, New York, Holt, Rinehart and Winston Inc, 1970, s.203-235.

¹⁰ Martin Fishbein, "Attitude and the Prediction of Behavior" *Reading in Attitude Theory and Measurement*, der, M. Fishbein, New York, John Wiley and Sons, Inc, 1967, S. 490.

¹¹ Erol Eren, *Yönetim Psikolojisi*, İstanbul, Met - er Matbaası, 1979, S. 81.

Bu açıklamalar ile tutumların temel insan kararları ile ilişkisinin açıklanması açısından önemliliğine, işaret edilmiştir. Temel kararlar, aslında insanın subjektif hayatı içinde katı bir ifade tarzı olarak anlaşılırsa da tutumlar da bu manada bilişsel elemanlara dayanır. Çünkü, insanlar dünya üzerindeki bütün fiziksel elemanları ve olayları bilemedikleri için hepsine ait temel bir hareket besleyemezler. Karşılaştıkları maddelere ve olaylara karşı bilişsel elemanların yardımı ve temel tutumlarında süzgeçinden geçirerek karar davranışında bulunurlar¹².

Kararı Yönlendirici Olarak Tutum

Tutum terimi çok uzun zamandan beri insanın problem çözme davranışında önemli bir rol oynamaktadır¹³. Literatürde problem çözme davranışı ile karar verme davranışı aynı anlamda bir davranış olarak ele alınır.

İnsan davranışlarının ve kararlarının büyük bir kısmı hissi durumlara ve belli objelere karşı bir eğilim sonucu meydana gelir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, davranış tarzının tutum meydana getirici fonksiyonlara dayandırılmaması ve bütün değişkenlerin sistematik ilişkilerin bir sonucu olarak görülmesidir. Bu durumu Roth, "Tutumlar insan davranışının ön şartı olarak bütün verileri içinde toplamış olabilir ki bunlar davranış açıklamak için gereklidir"¹⁴.

Bu görüş temel tutumların belli davranış tarzlarını yönlendirdiği gerçeğine dayanır. Nicosia, bu var olan genel tutumları karar vericinin bir objeye karşı tavrının önyargısı olarak tarif eder¹⁵. Bu önyargıların mutlak olarak güdüsel bir manaya sahip olduğu söylenemez yalnız denge durumunu başka bir tarzda açıklar. Var olan denge durumuna etki edici olarak algılanan her bilgi karar vericiden olaya/objeye karşı bir tavır takınmasını ister.

Tavır takınma kişinin olumlu, olumsuz veya tarafsız olduğunu gösterir. Eğer karar verici dengesiz bir durumda ve aynı zamanda birçok bilgiyi değerlendirme durumunda ise o andaki tutumlar ile genel tutumları etkileşime geçer ve kararın temeline yarayacak bilgileri seçerek alır.

Aynı olay ve objeye karşı değişik bireyler tarafından açıklanan tutumlar birbirlerinden çok değişik olabilir. Buna sebep, bireylerin olayları ve objeleri algılama-daki kendi özellikleri ve değişik tecrübeleridir. Her olay ve obje için eyleme yön veren tutumlar duruma göre değişir. Belirli bir davranıştan tutuma geriye doğru sonuç çıkartılmamalıdır; ancak diğer determinantların tesirleri de ortaya çıkartılana kadar.

¹² Ernest Dichter, *Strategie im Reich der Wünche*, Düsseldorf, Econ Verlag, 1961-S. 138.

¹³ "Pierre Cleron "Einstellung im Denken" *Denken*, der C.F. Graumann, Köln, Kiepenheuer-Witsch, 1965, S. 191.

¹⁴ Erwin Roth, *Einstellungen als Determination individuellen Verhaltens*, Göttingen, Verlag für Psychologie. 1967, S. 118.

¹⁵ Françesso M. Nicosia, *Consumer Decision Processes; Marketing and Advertising Implications*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall Inc., 1966. S.171.

Davranışın dolayısı ile kararlarımızın tutumlar tarafından yönlendirildiği ve bu durumda o zamana kadar ki tecrübelerimiz ile bekleyişlerimizin de dikkatimizin derecesine etki ederek yönelttiğini görmekteyiz. "Buna düşünmenin refleksi olarak yöneltilmesi de denir. Bir yerde modern sanattan, ölüm cezasından kapitalizm veya komünizmden bahsedildiği zaman hemen durum alınır. Bunu piyano çalan kişinin notalara bakıp hemen tuşlara basması ile karşılaştırabiliriz. Otomatik olan bu durumlarda tutumların biyolojik önemliliği yatar. Belirli problemlili durumlarda derhal, şüphesiz olarak kabul edilen kararlar olarak ortaya çıkar. Karar sürecine bu durumda tekrar baştan başlanmaz"¹⁶.

Prensipieri, görüşleri ve kanaatleri ile cemiyet hayatında veya kişisel hayatında kararlar vermeye muktedir bir kişi bu problemlili durumların çözümlerini eski fikirlerinden, kanaatlerinden yani tutumlarından elde eder.

Tutumların etkisi objektif olaylardan yalnız belirli olayların bilince alınması ve belirli bir mana verilmesindedir. "Bugün, biz düşüncemizin ve hareketlerimizin çok sıkı bir şekilde tutumlar tarafından etkilendiğini ve gene tutumların gerekli durumlarda ne kadar çabuk ve kesin olarak bu faktörlere etki ettiğini biliyoruz"¹⁷. "Bireyler olaylara kendi görüş açılarından bakarlar ve bu nedenle kişisel tutumları kişisel yargılarını oluşturur. Zihinsel bir alışkanlık olan tutum da diğer alışkanlıklarda olduğu gibi us ve mantık gibi uslar (rasyonel) yollara çoğu kez olanak vermez"¹⁸.

Açıklandığı üzere tutumlar karar davranışını belli yöne saptıran bireyin önyargısıdır ve "çok uzun zamandan beri insanın problem çözme davranışının psikolojik analizinde değerli bir rolü oynamaktadır"¹⁹.

"Tutumların bilinçli olaylar üzerinde seçici ve yönlendirici tesiri vardır. Böylece tutum hayat akışı içinde kişide içsel düzenin meydana gelmesinde en önemli faktör olarak ortaya çıkar ve bu düşünceyi belli yönde hareket ettirerek ve algılamanın azlığında da belli tasavvurların gene ortaya çıkmasına yol açar"²⁰.

Bu tanımın gösterdiği gibi tutumlar iki bileşkenden, şöyle ki; algılama bileşkenleri ve motivasyonel bileşkenlerden meydana gelmektedir. Birincisi algılama ile çevrenin cinsini ve şeklini, yani; karar sübjesinin algıladığı uyarım objesine karşı reaksiyonunu belirler. İkincisi kişilik özelliklerine dayanır yani ümit edilen tatminin ifadesidir.

Tutumlar doğuştan var olmazlar. İnsanın değer sistemi içinde yerleşmiştir ki bu uzun bir öğrenme süreci altında ve gittikçe gelişerek somut bir şekil alır. Tutumlar bilinçli veya bilinçsiz olarak yaşanır ve kişisel tecrübeler kişilik faktörleri (zeka, aktivite gibi) genel çevre tesirleri, kültürel temeller ile tarafsız örgütler ve iktisadi bi-

¹⁶ Hubert Rohracher, *Einführung in die Psychologie*, 10. B. Wien, Urbar - Schwarzenberg, 1971, S. 394 - 395.

¹⁷ Ibid., S. 389.

¹⁸ Erol Eren op - cit. S. 79.

¹⁹ Werner Kirsch, *Entscheidungsprozesse*. C.2. Wiesbaden, Verlag Dr. Th. Gabler, 1971, S. 162.

²⁰ Hubert Rohracher, op.cit., s. 398-399.

rimler tarafından şekillendirilir. Tutum teşkilinde çok önemli faktör çeşitli grupların tesirleridir. Bu tesirler üst seviyedeki millet gibi veya sosyal amaçlı gruplar ve bir kısımda küçük gruplar yani içinde yaşanan aile, iş grubu, arkadaş grubu tarafından meydana gelir. Bundan önce bahsedilen grup içinde birincil gruplar (küçük gruplar) en kuvvetli tutum belirleyici tesirine sahiptirler.

Çekirdek olan aile kişi üzerinde çocukluktan başlayarak temel tutumu-kategorilerini işlemeğe başlar. Gruplar bilgi edinışde iki tesir sahasına sahiptir. Gruplar yalnız değerler aktarmazlar, bunun yanında çeşitli bilgileri çeşitli şekilde ve dozda aktarırlar^{2 1}.

Bu açıklamaların ışığı altında, "insan problem çözücü olarak devamlı yeni problemler çözme durumunda olduğundan, tutumlar karar ve problem çözme sürecini, harekete geçirir ve bireyi bir probleme yöneltirken diğer bir problem için "kör" yapar"^{2 2} denirken seçici ve yönlendirici tesiri ortaya konmaktadır.

Lewin çok daha önce insanların amaçları ile tutumlarını uyumlaştırdıklarını tespit etmiştir. Bu, insanların yalnız bağlı oldukları grupların norm ve değerlerine yöneldikleri ve aynı zamanda üyeliğine, çalıştığı yollama grubunun davranışlarına uyma çalışması demektir^{2 3}. Her bireyin tutumları karar davranışına etkisi bakımından birbirleri ile sıkı ilişki halindedir ve çeşitli noktalarda birbiri içine girmişlerdir^{2 4}.

a) Somutlaştırma derecesinde;

Pratikde genel ve spesifik tutumlar ayrımı yapılabilir; ayrımı temelde bilişsel elemanların belirleme derecesinde yatar. Seyahat etme kararı genel, belli bir yere seyahat etmenin hayatın en önemli olayı olduğunu kabul etmek spesifik bir tutumdur. Tutumların çeşitli somutlaştırma derecesi tutum terimi içinde toplanan kanatların cins, sayı ve ayrıcalığın bir fonksiyonudur.

b) Sübjektif değer sistemi ilişkisinin cinsinde;

Bir tüketicinin temel değerleri ile bir markaya karşı çok kuvvetli tutuma girmiş olabilir^{2 5}.

c) Değer sistemi içindeki temel değerde^{2 6};

Bir işletme içindeki makina parkının devamlı temizlenmesi kararına gerekçe makinanın ömrünü uzatması olabilir. Fakat aslında bu kararı veren yöneticinin temel değeri temizlikdir.

^{2 1} Jakobus Wössner, *Soziologie*, Wien, Verlag Hermann Böhlau, 1976, S. 102.

^{2 2} Warner Kirsch, *op.cit.*, S. 168.

^{2 3} Kurt Lewin, *Grundzüge der topologischen Psychologie*, Çev: Raymond Falk, Friedrich Winnefeld, Bern, Verlag, Hans Huber, 1969, S. 175-176.

^{2 4} Irving Crespi. "Interrelationship among Attitudes" *Consumer Behavior and the Behavioral Sciences*, 3. B. der Stevart H. Britt, New York, John Wiley Sons, Inc., 1976, S. 145.

^{2 5} *Ibid.*, S' 145.

^{2 6} *Ibid.*, S. 145.

d) Yoğunluğunda;

Yoğunluk bir uyarım objesine karşı inanç, his ve eğitim ilişkileri kuvvetlerinin bir ölçüsüdür. Tutumlar ufki düzeyde çok olumlu, az olumlu, tarafsız az olumsuz ve çok olumsuz olarak uzanır. Bu sayede tutumların ölçülmesi ile insanların verdikleri kararların diğer kararlar ile arasındaki ilişki kuvveti ölçülür.

Belirli fikir sahalarını kapsayan genel tutumlar, bireylerin fikir sahaları konularına karşı,

- çevrenin algılanmasının ve örgütlenmesinin şekline,
- eylem subjelerinin eşyaları nasıl hissettiğine,
- tepki eğiliminin şekline

tesir eder.

Karar sübjesi ve obje arasındaki ilişki algılama ile kurulur. Bundan öncede gördüğümüz gibi algılama iki cins faktöre dayanır: Objeden çıkan uyarım faktörleri ve birey tecrübelerinin o andaki hissi durumunun bilişsel yönünü kapsayan kişisel faktörler. Algılamada aynı zamanda kişisel faktörlerin sosyal faktörler ile yüklendiğini biliyoruz. "Tutumlar dünyanın sübjektif yorumlanmasının tasviridir ve dolayısı ile algılamaları yönlendirir"²⁷. Tutumların algılar üzerindeki tesiri dikkati çekicidir. İnsanlar bilişselliği dengede tutmak isterler. Bunun manası temsil edilen tutumların ve tavırların karşısında olan bilgileri, görüşleri ve fikirleri insanın red etmesidir²⁸. Bundan dolayı algılama çoğunlukla seçicidir.

Algılanan objelerin organizasyonunu ve Gestalt'ını, algılamanın seçiciliği yanında tutumlarda belirler. İnsan daima tek tek dürtüleri eskiden karşıladığı benzer durumlarda elde ettiği tecrübelerle dayandırarak anlamlı bir bütün olarak organize etmeye çalışır. Bu olay bireyin tanımadığı bir şeyle karşılaştığı durumda bilhassa kendini gösterir. Otomatik olarak sübjeye yeni objeyi benzer objelere karşı bağlamış olduğu tutumları ve bekleyişleri ile bilişsel olarak kavramaya çalışır. Bu olay uyarımların genelleşmesi diye vasıflandırılır.

Tutumların diğer bir özelliğide algılama sürecini tespit etmesidir. Bu tespit ile çevrenin algılanması ve insan davranışı sabitleşir. Tutumların karar sübjesinin algılama sürecini kesin olarak yönettiği olgusu, kendini haberleşmenin cinsinden yorumlama sürecine ve tepki eğilimine giden etki ile insanın bilgi davranışında gösterir. Aşağıda karakterize edilen tutumlar ile bilgi davranışı arasındaki bağıntı problemi bir açıklık getirmektedir.

Örneğin; karar verici bir sübjeye olan tüketici haberleşme vasıtalarının güvenilirliğine dayanır. Bu tutum yayınlanan haberlerin;

- a) Seçici algılanmasına,
- b) Sübjektif değerlerine göre yorumlanmasına ve
- c) Seçici olarak hatırlanmasına yol açar.

Berelson/Steiner, insanın haberleşme davranışını araştırmışlar ve gelen haber-

²⁷ Carl F. Graumann, "Social Perception", *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, C. 3. Göttingen, 1955/56 S. 605 .

²⁸ Erich Witte "Einstellung" *Handbuch psychologischer Grundbegriffe*, der. Theo Herrman et.al., München, Kösel Verlag, 1977, S. 110.

le tutumlar arasındaki bağıntısıyla tespit etmiştir. İnsan tutumları ile uyuşan haberleri görme ve işleme eğilimindedir²⁹.

Tutumların seçiciliğine ait bir laboratuvar araştırmasını örnek verebiliriz: "10-14 yaşlarında 440 kız ve erkek çocuğuna basit bir şiiri yazıp öğrenmeleri söylenmiştir. Diğer öğrencilere fark ettirilmeden her sınıftaki en kötü ve en iyi öğrencilere şöyle denmiştir: Sınıfta kim şiiri okumak istiyor dendiğinde, hemen parmak kaldıracaksınız ve öğretmen tarafından tahtaya kaldırılacaksınız. Fakat öğrendiğiniz şekilde değil şimdi sizlere verilen kağıttaki gibi okuyacaksınız. Kağıda yazılmış bu şiirde 15 yanlış vardır ve okurken katıyen düzeltmeyeceksiniz, yanlışlarla beraber okuyacaksınız. Diğer öğrencilerin kağıttan okurken sizleri görmemeleri için önümüze bir perde gerilecektir.

İlk önce sınıfta şiir bütün öğrenciler tarafından beraberce ezbere okunduktan sonra, öğretmen kimin perde arkasında okumak istediğini sorar. Bunun üzerine evelden plânlandığı üzere en iyi ve en iyi ve en kötü öğrenciler okumak üzere çağırılırlar. Öğretmen öğrencilere her okuyanın kaç tane yanlış yaptığını yazmalarını söyler. Yanlışların tarifide yapıldıktan sonra şiir okunmuş ve ortalama 240 öğrenci en kötü öğrenci diye belirledikleri arkadaşlarından 14,24 yanlış tespit etmişler buna karşılık en iyi öğrenci diye belirledikleri arkadaşlarında 9,35 yanlış bulmuşlardır³⁰.

Burada görülmektedir ki kişilere karşı olan tutumlarımız onlara karşı olan davranışımızı (anlatılan deneyde dikkatimizi) yöneltmektedir. "Bu sebepten dolayı ayarlanmış düşünmeden bahsedilebilir ve bireyin geçerli ve objektif olarak durumu yorumlayamadığı görülür... Yenilikçi problem çözme davranışı böylece bastırılmış olur"³¹.

Son olarak diyeceğiz ki "tutumlar, aynı problemlerle durumlarla otomatik olarak ortaya çıkan ve yaşam akışını belirli yöne saptıran eski kararlarımızın kopyasıdır"³².

²⁹ Bernad Berelson, Gary A. Steiner, *Menschliches Verhalten*, 2.C. Çev: Franz ve Frauke Buggle, Weinheim, Verlag Julius Beltz, 1969, S. 529.

³⁰ Hubert Rohracher, op.cit. S. 391-392.

³¹ Werner Kirsch op.cit. S. 163.

³² Hubert Rohracher, op.cit. S. 395.