

İKNAYA KARŞI DİRENÇ OLUŞTURMADA AŞILAMA TEORİSİNİN AKTİF SAVUNMASI İLE DESTEKLEYİCİ SAVUNMANIN KARŞILAŞTIRILMASI

Gökhan ARSLANTÜRK

Polis Akademisi, Kayseri Polis Meslek Yüksek Okulu, Kocasinan-Kayseri
gokhan_arslanturk@hotmail.com

Dila DARICI

Özel Umut Eli Özel Eğitim Okulu, Şahinbey-Gaziantep

Hilal TORUN

Özel Doğangül Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi, Meram-Konya

Öz

İknaya karşı direnç çalışmalarında tek yönlü iletişime kıyasla çift yönlü iletişimin daha etkili olacağı varsayımına dayanan aşılama teorisi, temel iki savunma tipini ayırt etmiştir. Bireyin görüşlerine karşı tezini çürütülmesine dayanan aşılama savunma ve bireyin görüşlerini destekleyen bilgilerin sağlanmasına dayanan destekleyici savunma iki temel savunma tipidir. Aşılama savunma iki şekilde gerçekleştirilmektedir; karşı tezini zayıf bir formunun bireye çürütülerek verilmesine dayanan pasif savunma ve bireyin bu tezi kendisinin çürütmesine dayanan aktif savunma. Çalışmamızda bu savunma tiplerinden aşılama aktif savunma ve destekleyici savunma arasında bir karşılaştırma yapılmış ve bu iki savunma tipinin ikna mesajlarına karşı bireyin görüşlerini sağlamlaştırmasındaki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla çalışmamıza Mersin Üniversitesinde öğrenim görmekte olan 69 kişi denek olarak katılmış ve bu denekler araştırmadaki 3 gruba (aşılama grubu, destekleme grubu ve kontrol grubu) seçkisiz olarak atanmıştır. Elde edilen veriler 2 X 2 X 2 gruplar arası deney düzenine uygun istatistiksel yöntemlerle analiz edilmiştir. Bulgularda aşılama teorisinin ileri sürdüğünün aksine aşılama grubu ile kontrol grubu arasında bir fark bulunamamışken destekleme grubu ile kontrol grubu arasında bir fark bulunmuştur. Bu çalışma destekleyici savunmanın, aşılama teorisinin savunma tiplerinden biri olan aktif savunmaya göre daha etkili olduğunu göstermektedir.

Anahtar kelimeler: İkna, direnç, aşılama teorisi, destekleyici savunma, aktif ve pasif aşılama savunma

COMPARING THE ACTIVE DEFENCE OF INOCULATION THEORY WITH SUPPORTIVE DEFENCE IN CREATING RESISTANCE TO PERSUASION

Abstract

In the researches of resistance to persuasion, the inoculation theory based on the assumption that two-sided messages are more effective than one-sided messages in a comparison has distinguished two basic defense types. Inoculative defense based on refutation of counterargument for individual's opinion and supportive defense based on supportive information reinforcing person's opinion are two types of basic defense. Inoculative defense is likely to take place in two different types. Passive defense based on

presenting a weak form of counterargument with refutation to individual and active defense based on person's self refutation of that thesis himself/herself. In our study, a comparison between supportive defense and inoculative active defense which is among these defense types has been done and the effects of those two types of defenses against persuasive messages in making person's own opinions stronger investigated. In order to fulfill that purpose, 69 participants, who were students of University of Mersin, joined our study and those participants were assigned randomly into 3 groups (inoculation group, supportive group and control group) in this research. Obtained data was analyzed with statistical procedures in conformity with 2x2x2 intergroup empirical design. In analysis findings, contrary to fact that the inoculation theory put forward, no difference was found between inoculation group and control group, whereas the difference between support group and control group was found. This research showed that supportive defense is more effective than one of the active defense types of inoculation theory.

Keywords: Persuasion, resistance, inoculation theory, supportive defense, active and passive inoculation defense.

1. Giriş

Günlük yaşamda kitle iletişim araçları aracılığıyla sürekli karşımıza çıkan reklam kampanyaları, sosyal ilişkilerimizde dostlarımızın istekleri, ergenlikte sigaraya başlamamız yönündeki akran baskısı, kapımızı çalan pazarlamacılar, politik kampanyalar yaşamımız boyunca açıkça veya farkında olmaksızın ne kadar çok ikna girişimine maruz kaldığımızın açık bir göstergesidir. Bu durum ikna ve tutum değişimi alanında çalışan araştırmacıları iknaya karşı direnç oluşturma kavramını araştırmaya yönlendirmiştir.

İkinci Dünya Savaşından bu yana ikna edici iletişim ve iknaya karşı direnç araştırmacıların ilgisini çekmektedir¹. Kore'de esir düşen Amerikalı askerlere uygulanan beyin yıkama tekniklerinin etkisi sonucu Amerikalı askerlerin Çinlilerle işbirliği yapması, ikna saldırılarına nasıl karşı konulabilir sorusunu ortaya çıkarmıştır². İknaya direnç oluşturmak amacıyla geliştirilen teorilerden en önemlisi McGuire³ in³ aşılama teorisidir.

2. Aşılama Teorisi

McGuire ve Papageorgis'e⁴ göre karşıt görüşün tezleriyle karşılaşmamak, kişinin kendi görüşlerini düzenlemesine yardımcı olsa da karşıt görüşün tezlerine karşı tezler geliştirmesi için kişiyi motive etmez. Tek taraflı ideolojik bir çevrede

¹ P. Scott & C. Spencer, *Psychology: A contemporary introduction*. (Oxford: Blackwell Publishers, 1998).

² R. B. Cialdini, *İknanın Psikolojisi*. Çev: Fevzi Yalım. (İstanbul: Media Cat, 1993).

³ W. J. McGuire, "Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63 (2), (1961) 326- 332.

⁴ W. J. McGuire & D. Papageorgis, "The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62 (2), (1961) 327-337.

yaşayan kişi inançlarının savunmasızlığını olduğundan az hesaplama eğilimindedir. Bu yüzden desteklediği tezleri geliştirme veya beklenmedik karşı argümanları çürütmeye yönelik bir hazırlık yapma yönünde daha az motivasyona veya deneyime sahip olacaktır

McGuire, teorisini geliştirirken bir tıp olgusuyla benzeşim kurmuştur. Hastalıktan uzak bir çevrede yaşayan bir kişi mikroplara direnç göstermede başarısızdır. Oldukça sağlıklı görünmesine rağmen büyük dozda mikropla karşılaştığında hastalığa yakalanma riski yüksektir. Böyle insanların hastalıklara karşı direncini artırmak için iki yöntem bulunmaktadır. İlki destekleyici tedavidir (dengeli beslenme, düzenli egzersiz, stresten uzak durma). İkincisi ise hastalığa neden olan virüsün zayıf bir formunun verilerek bağışıklık oluşturmayı amaçlayan aşılama tedavidir. Bu benzeşime göre ikna amaçlı mesajlara karşı da iki savunma tipi ayırt edilmektedir. Bunlardan birincisi, kişinin önceki görüşlerinin yeni argümanlarla desteklenmesine dayanan destekleyici savunmadır (supportive defense). İkincisi ise kişiye, karşı görüşün (kolayca başa çıkılabilecek ölçü veya nitelikteki) tezlerinin verilmesine dayanan aşılama yoluyla savunmadır (inoculation defense)⁵.

McGuire'in⁶ araştırmaları aşılama savunmanın destekleyici savunmaya göre iknaya karşı daha fazla direnç oluşturduğunu göstermiştir. Bu durum tek yönlü iletişime kıyasla çift yönlü iletişimin daha etkili olduğunu vurgulamaktadır. İnsanlar iknaya bir kez direndiklerinde tutumları veya inançlarının daha sağlamlaştığı gözlemlenmektedir⁷.

Aşılama teorisi ile ilgili araştırmalar geniş bir alana yayılmaktadır. McAlister⁸ sigara içmede akran baskısına karşı aşılama teorisini kullanmıştır. Bir grup lise öğrencisine kendi akranlarından gelen sigara içmeye ve içmeyenleri küçümsemeye yönelik mesajlara cevap vermesi istenerek daha sonradan gelebilecek bu yönde mesajlara karşı "aşılanmışlardır". Bu şekilde, sigara içmeyen öğrencilerin, sigara içen akranlarından gelebilecek benzer mesajlarına karşı hazırlıklı olması sağlanmıştır. Daha sonra aşılanmış öğrenciler benzer liselerdeki aşılanmamış öğrencilerle karşılaştırıldığında sigara içme oranlarının büyük ölçüde azaldığı görülmektedir. Marihuana kullanmayanlar arasında yapılan benzer bir araştırmada ise bu uygulama marihuanaya başlamayı üçte bir oranında azaltmıştır⁹. Bir başka çalışmada televizyon reklamlarının ikna edici niyetlerini kavramada başarısız olan ve reklamlara oldukça güvenen çocuklara reklamları izledikleri anda reklamdaki oyuncağın aynısı verilmiş ve oyuncaklarla aslında reklamda gösterilen her şeyin yapılamayacağını anlamaları sağlanmıştır. Böylelikle reklamlarla gerçeği, aşılama

⁵ Age, s.327

⁶ W. J. McGuire, Age, S. 332

⁷ Z. L. Tormala, & R. E. Petty, " Source credibility and attitude certainty: A metacognitive analysis of resistance to persuasion", *Journal of Consumer Psychology*, 14 (4), (2004), 427-442.

⁸ A. McAlister vd., "Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention", *American journal of Public Health*, 70, (1980), 719-721

⁹ D. G. Myers, "Social Psychology", (McGraw-Hill Companies, New York, 1996, s. 306)

teorisi sayesinde ayırt etmeyi öğrenmişlerdir¹⁰. Bir diğer araştırma sonucu aşılama teorisinin, önleyici alkol eğitiminin amaçlarına uygun bir yaklaşım olduğunu göstermektedir¹¹.

3. Savunma tipleri

Destekleyici savunma, bireyin var olan görüşünün, inancının veya tutumunun, destekler nitelikte tezlerle veya bilgilerle, karşıt görüşün tezlerine karşı sağlanmasını temel alır.

McGuire¹², aşılama savunmayı aktif savunma ve pasif savunma olarak ayırmaktadır. Bireye karşıt tezin zayıf formunun çürütülerek verilmesi yoluyla daha güçlü karşıt tezler direnç sağlanmasına pasif savunma denilmektedir. Bireye karşıt tezin kolayca çürütülebilecek zayıflıkta formunun verilip bireyin bu teze kendisinin karşı tezler geliştirmesi yoluyla direncinin artması ise aktif savunmadır.

McGuire¹³ gerçekleştirdiği deney serileri sonucu bu savunma tiplerinden hangisinin daha etkili olduğuna yönelik açıklamalar yapmıştır. Ona göre sonradan gelen güçlü karşıt tezin öncekiyle aynı olduğu durumda pasif savunma, sonradan gelen güçlü karşıt tezin yeni olduğu durumda ise aktif savunma daha etkili olmaktadır. Ayrıca karşıt görüşün tezinin çürütülmesine dayanan savunma tiplerinin oluşturduğu direnç, destekleyici savunmaya göre daha yavaş bozulmaktadır. Bir tane karşıt tezin olduğu savunmanın oluşturduğu direnç ise çok sayıda karşıt tezin var olduğu durumdan daha yavaş bozulmaktadır.

4. Alternatif açıklamalar

Kiesler ve arkadaşları¹⁴ ise McGuire'ın karşıt tezle karşılaşmanın bireyleri, kendi görüşünü savunan yeni tezler geliştirmeye motive edeceği fikrinden kuşku duyarlar. Cronen ve Lafleur' un¹⁵ araştırması, karşıt görüşün teziyle karşılaşan kişilerin ürettiği tez sayısında bir artış olmadığını göstermektedir. Bu durum

¹⁰ S. Cohen, "Training to understand tv advertising: Effects and some policy implications", Paper presented at the American Psychological Association convention, 1980 ; N.D. Feshbach, "The Child as 'Psychologist' and 'Economist': Two Curricula." Paper presented at the American Psychological Association convention, 1980.

¹¹ Duryea, E. J. (1982, Nisan). Application of inoculation theory to preventive alcohol education. Paper presented at the National Convention of the American Alliance for Health, Physical Education, Recreation and Dance, Houston, TX.

¹² W. J. McGuire, Age, s. 326- 332

¹³ W. J. McGuire & D. Papageorgis, Age. s. 327-337; W. J. McGuire, Age, s. 326- 332; W. J. McGuire, "Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior belief defenses". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64 (4), (1962) 241-248.

¹⁴ C. A. Kiesler vd., "Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches", New York: Wiley, 1969

¹⁵ V. E. Cronen, & G. Lafleur, "Inoculation against persuasive attacks: A test of alternative explanations", *Journal of Social Psychology*, 102, (1977) 255-265.

Kiesler ve arkadaşlarını doğrular niteliktedir. Farkas ve Anderson'un¹⁶ araştırmasında ise McGuire'in deneyi ile benzer bir prosedür uygulanmış ve kültürel doğrularla ilgili aynı mesajlar verilerek destekleyici savunma ve çürütücü savunma karşılaştırılmıştır. Fakat deney sonucunda McGuire'in teorisine destek sağlanamamıştır. Tannenbaum, Macaulay ve Norris¹⁷ ikna kaynağının kimliği, kişinin iknaya karşı uyarılmışlığı, karşı tezin nasıl çürütüldüğü gibi farklı koşulların aşılamanın sonucunu etkileyebileceğine dikkat çekmiştir. Örneğin, tıpla ilgili bir konu üzerinde kişinin görüşüne karşıt olan tez bir tıp profesöründen geldiğinde sonuç diğer koşullara göre daha farklı olacaktır. Bir başka çalışma ise McGuire'in teorik açıklamalarıyla tutarlı sonuçlara ulaşmıştır, bununla birlikte; iknaya karşı direnç sürecine öfke ve mutluluk gibi duyguların farklı şekilde katkıda bulunduğunu göstermektedir¹⁸. İknaya karşı hangi savunma tipinin daha etkili olduğunu inceleyen Ray¹⁹, araştırmasında McGuire'dan farklı olarak destekleyici savunmanın aşılama savunmadan daha etkili olduğunu göstermiştir.

5. Araştırmanın amacı

Genel olarak literatürde yer alan iknaya karşı direnç çalışmaları, aşılama teorisinin etkililiği veya bu teorisinin günlük yaşama uygulanması üzerine odaklanmaktadır. Teorinin ayırt ettiği savunma tiplerini ayrı ayrı ele alarak inceleyen ve destekleyici savunma ile karşılaştıran çalışmaların yetersizliği göze çarpmaktadır. Pasif savunma bir yönüyle içinde destekleyici savunmayı da barındırmaktadır. Farklı olarak iki yönlü iletişim içermekte ve daha etkili olmaktadır. Fakat aktif savunmada kişinin kolayca çürütülebilecek bir tezi çürütmesi beklenirken bu durum kişiyi karşıt görüş üzerine düşünmeye yönlendirebilir veya kişinin emin olmadığı görüşünde daha da şüpheye düşmesine neden olabilir. Bu yönüyle destekleyici savunmadan üstünlüğü tartışmalıdır.

Bu çalışmanın amacı, destekleyici savunma ile aşılama teorisinin temel olarak aktif savunma ve pasif savunma diye ikiye ayrılan savunma tiplerinden aktif savunmayı, bireylerin mevcut görüşlerini sağlamlaştırması açısından karşılaştırmaktır.

Çalışmamızda bireylerin görüşlerinin sağlamlaşmasını inceleyebilmek için Mersin Üniversitesine yönelik olumsuz görüşler konu olarak seçildi ve bireylerden ön test ve son testten önce Mersin Üniversitesine yönelik olumsuz eleştiriler içeren bir paragraf yazmaları istendi. Bu sayede bireylerin olumsuz görüş belirtme olasılıklarının artmış olduğu varsayıldı. Eğer bir kişi özel fikirleriyle uyuşmayan bir

¹⁶ A. J. Farkas & N. H. Anderson, "Integration theory and inoculation theory as explanations of the "paper tiger" effect", *Journal of Social Psychology*, 98, (1976), 253-268.

¹⁷ P. H. Tannenbaum vd., "Principle of congruity and reduction of persuasion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 3 (2), (1966) 233-238.

¹⁸ M. Pfau, vd., "The role and impact of affect in the process of resistance to persuasion", *Human Communication Research*, 27 (2), (2001) 216-252.

¹⁹ M. L. Ray, "Biases in selection of messages designed to induce resistance to persuasion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 9 (4), (1968) 335-339

şeyi söylemeye ya da yapmaya ikna edilmişse fikirlerini, söyledikleri veya yaptıklarıyla uyumlu olacak şekilde değiştirme eğilimindedir²⁰. Deney düzeneği oluşturulurken bu tespitten yararlanılmıştır.

Tüm bu bilgilerin doğrultusunda araştırmamızda yanıt aradığımız soruların ilki “Aşılmalı aktif savunma ve destekleyici savunma katılımcıların mevcut görüşlerin daha da sağlamlaşması yönünde bir farklılaşma yaratır mı?” Bir diğer soru ise “Bireylerin mevcut görüşlerinin sağlamlaşmasında bu iki savunma tipinden hangisi daha etkilidir?”

6. Yöntem

Örneklem

Bu çalışmanın örneklemini Mersin Üniversitesinde okuyup, Mersin dışından gelen ve gönüllü olarak çalışmamıza katılmak isteyen öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırmaya 83 kişi katılmış olup ön testte 8’ i olumlu görüş bildiren ve 6’ sı son test için kendilerine ulaşamayan toplam 14 katılımcı elenmiştir. Çalışmanın örneklemini oluşturan 69 bireyin 39’ u bayan, 30’ u erkektir. 18- 28 yaş arası kapsayan örneklemin yaş ortalaması 21,56’ dır. Katılımcılar araştırmanın üç grubuna (karşıt görüş tezinin sunulduğu grup, destekleyici görüş tezinin sunulduğu grup ve kontrol grubu) random blok atama tekniği ile atanmıştır.

Veri Toplama Araçları

Çalışmamızda veri toplamak amacı ile gruplara verilen, iki uzmanın görüşüne sunularak onay alınan karşıt ve destekleyici formdaki tezler ve “*Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeği*” kullanılmıştır.

Karşıt formdaki tez: Katılımcıya Mersin Üniversitesinde okuyan Mersinli öğrencilerin savunduğu söylenen ve katılımcının görüşünün karşıt görüşünü içeren tezdur;

Mersin Üniversitesindeki fakülte yaşamının kalitesini araştırdığımız çalışmamızda, mersin dışından gelen öğrencilerin mersin üniversitesindeki eğitim ve öğretim, laboratuvar,kütüphane ve ders araç gereçleri, öğretim görevlilerinin kalitesi, öğrenci kalitesi gibi pek çok alanda yaptıkları eleştirileri mersin üniversitesinde okuyan mersinli öğrencilere sorduk. Bu öğrenciler genellikle eleştirilerin haksız ve çok ağır olduğunu düşünüyor. Üniversitemizin bugün Türkiye’de ki en üst düzey üniversitelerden biri olduğunu ve uluslar arası alanda tanındığını söylüyor. Üniversitemizin oldukça fazla olanağa sahip olduğunu, öğretim görevlileri, eğitim kalitesi ve eğitim araç gereçleri açısından eksiksiz olduğunu söylüyorlar. Hatta geçenlerde gerçekleşen Ortadoğu ülkeleri su ürünleri kongresinde 4.

²⁰ L. Festinger & J. M. Carlsmith, “Cognitive consequences of forced compliance”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, (1957) 203-210.

olan bir kişinin mersin üniversitesi mezunu olduğunu bu görüşlere kanıt olarak gösterenler var.

Destekleyici formdaki tez: Öğrencinin üniversite hakkındaki olumsuz görüşünü destekleyen verileri içeren tezdır;

Geçtiğimiz günlerde Anadolu ajansının web sayfasında bölge haberleri bölümünde çıkan bir habere göre dünya genelinde eğitim kalitesi, öğretim görevlilerinin sayısı ve araştırmalarının niteliği, eğitim araç gereçleri, kütüphane ve laboratuvar olanakları gibi pek çok etmenin dikkate alınmasıyla yapılan üniversiteler sıralamasında Mersin üniversitesi ilk 10.000 üniversite arasında yer almamış. Türkiye’de ki üniversiteler arasında yapılan benzer bir sıralamada ise Mersin Üniversitesi tüm üniversiteler arasında ancak 47. olabildi. Üniversitenin diğer pek çok üniversiteye göre yetersiz olduğu ve çok fazla eksikliği olduğu, her yıl imkansızlıklardan yakınan pek çok öğretim üyesinin daha nitelikli üniversitelere geçmekte olduğu öğrencilerin büyük bir kısmının yaptığı eleştiriler arasında. Bazı öğretim görevlileri de bu sıralamaların üniversitenin nitelik bakımından yetersiz olduğunu açıkça gösterdiğini ifade etmektedir.

Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeği: Yılmaz ve Bökeoğlu²¹ tarafından geliştirilen “Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeği”, üniversite öğrencilerinin, fakülte ve yüksekokullardaki yaşamlarının niteliğine ilişkin görüşlerini ölçen geçerli ve güvenilir bir ölçme aracıdır. Ölçek, ‘Sınıf Ortamı ve Öğrenci İlişkilerinden Memnuniyet (7 madde)’, ‘Öğretim Elemanlarından Memnuniyet (15 madde)’ ve ‘Fakülteden Memnuniyet (15 madde)’ olmak üzere üç alt boyuttan ve 37 maddeden oluşmaktadır. Ölçek ‘katılıyorum (3)’, ‘karasızım (2)’ ve ‘katılmıyorum (1)’ olmak üzere üçlü derecelendirme şeklindedir. Ölçekteki bazı maddeler ters puanlanmaktadır. Ölçeğin Cronbach alpha güvenirlik katsayısı 0.87’dir. Ölçekten alınan yüksek puan fakülte yaşamının niteliği ile ilgili ifadelerle ilişkin olumlu görüşü, düşük puan ise olumsuz görüşü göstermektedir. Katılımcı her kategoride kendine uygun bulduğu maddeyi işaretlemektedir.

İşlem

Çalışma, bahar döneminde, Mersin Üniversitesinde yürütülmüştür. Üniversitede öğrenim görmekte olan ve gönüllü olarak çalışmaya katılmak isteyen öğrencilerin teker teker bir odaya alınmasıyla gerçekleştirilmiştir. Deney iki oturumdan oluşmaktadır. İlk oturumda önce boş bir kağıt verilip katılımcıdan Mersin Üniversitesinin kalitesizliğine ilişkin olumsuz eleştirilerini yazması istenmiştir. Ardından “Fakülte Yaşamının Niteliği” Ölçeği ‘ön test’ olarak sunulmuştur. Yazması istenen eleştiri ile katılımcının olumsuz bir tavır takınması ve ardından dolduracağı ölçekte de o yönde işaretlemesi sağlanmak istenmiştir. Bu ilk aşama sonucunda deneklere

²¹ Kürşad Yılmaz, & Ömay Çokluk Bökeoğlu, “Fakülte yaşamının niteliği ölçeği geçerlik ve güvenirlik çalışması”, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 4 (2), (2006) 201-210.

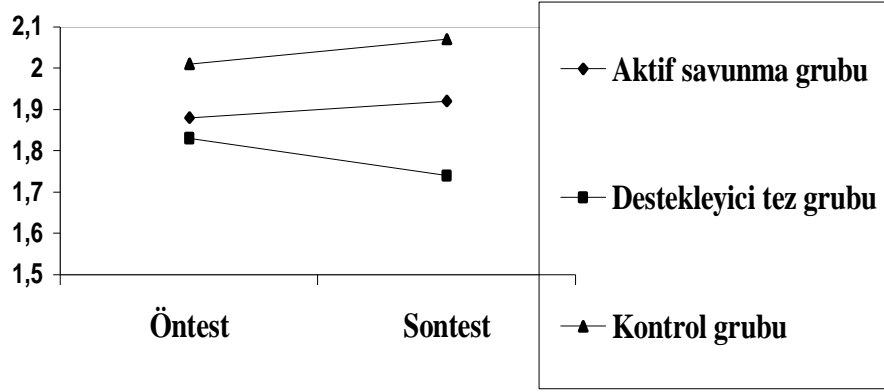
48 saat sonrasına ikinci oturum için randevu verilmiştir. Bu esnada ilk oturuma katılan bireyler deneyin üç grubuna seçkisiz olarak atanmıştır. İkinci oturuma gelen bireylerden birinci gruba atanana karşı görüşteki tez, ikinci gruba atanana karşı destekleyici görüşteki tez okunmuştur. Bu durumu göze alarak bireylerden tekrar boş bir kağıda Mersin Üniversitesine ilişkin olumsuz eleştirilerini yazmaları, ardından “*Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeğini*” doldurmaları istenmiştir. Kontrol grubuna atanana bireylere herhangi bir tez veya bilgi verilmeden olumsuz eleştirilerini yazmaları ve “*Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeğini*” doldurmaları istenmiştir. Bu ikinci doldurulan “*Fakülte Yaşamının Niteliği Ölçeği*” ‘son test’ olarak kabul edilmiştir. Araştırmacıardan biri odada bulunmuş, katılımcıların anlamadığı soruları cevaplamıştır. Her iki oturumda yaklaşık 10-15 dakika sürmüştür. Eleştiri konusunda çekinmemeleri için katılımcılardan isim alınmamış ve verdikleri bilgilerin gizli kalacağına dair garanti verilmiştir. Deney bittikten sonra sunulan tezlerin içerdiği bilgilerin gerçek olmadığı ve deneyin asıl amacı açıklanmıştır.

7. Bulgular

Ön test ve son testler arasında görüşlerin sağlanma yönünde anlamlı bir farklılık olup olmadığına bakmak amacıyla her bir grup için eşleştirilmiş T-testi (paired samples) uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucu karşı görüşün zayıf formunun sunulduğu aşılama grubunda ön test (ort.= 1,88 ; S= 0,29) ve son test (ort.= 1,92; S= 0,28) arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır ($t(20) = -1,19, p > .05$). Bu durum aşılama teorisinin savunma tiplerinden aktif savunmanın, bireylerin görüşlerinde anlamlı oranda bir sağlanma meydana getirmediğini göstermektedir. Destekleyici tezin sunulduğu grubun ön test (ort.= 1,83; S= 0,30) ve son testi (ort.= 1,74; S= 0,28) arasında ise anlamlı bir fark bulunmuştur ($t(22) = 2,78, p < .05$). Bu durum ise aktif aşılama savunmanın aksine destekleyici savunmanın bireylerin görüşlerinde anlamlı oranda bir sağlanma meydana getirdiğini göstermektedir. Beklenildiği gibi kontrol grubunun ön test (ort.= 2,01; S= 0,35) ve son testi (ort.= 2,07; S= 0,38) arasında anlamlı bir fark yoktur ($t(24) = -1,46, p > .05$).

Aktif savunma grubu, destekleme grubu ve kontrol grubunun birbirleriyle karşılaştırılması amacıyla 2 X 2 X 2 gruplar arası desende, karışık ölçümler için iki faktörlü varyans analizi uygulanmıştır. Buna göre, üç farklı gruba katılan deneklerin görüşlerinin sağlanmasında deney öncesi ve sonrasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($F(2,66) = 5,43, p < .01$).

Gruplar arasındaki farka bakmak amacıyla çoklu karşılaştırmalar (LSD) yapılmıştır. Bunun sonucunda aşılama aktif savunma grubu ile kontrol grubu arasında anlamlı bir fark bulunamamışken ($p > .01$) destekleyici savunma grubu ile kontrol grubu arasında anlamlı bir fark bulunmuştur ($p < .01$). Bu durum, bireylerin mevcut görüşlerinin daha sağlanma yönünde destekleyici savunmanın daha etkili olduğunu gösterirken; aktif aşılama savunma grubu ile kontrol grubu arasında anlamlı bir fark bulunamaması, aşılama aktif savunmanın bireylerin görüşlerinin sağlanmasında etkili olmadığını göstermektedir.



Şekil 1. Grupların Karşılaştırılması

8. Sonuç ve Tartışma

Çalışmamızın sonucunda, iknaya karşı bireyin mevcut görüşlerinin sağlamlaşmasında destekleyici savunmanın, aşılama teorisinin iki temel savunma tipinden biri olan aktif savunmaya göre daha etkili olduğu bulunmuştur. Yapılan istatistiksel analizler sonucu elde edilen bulgular, ön test ve son testler arasındaki farka bakıldığında destekleyici tez sunulan gruptakilerin görüşlerinin, kontrol grubundakilerin görüşlerinden sağlamlaşma yönünde anlamlı oranda farklılaştığını göstermektedir. Destekleyici savunma grubunun, kendilerine sunulan destekleyici bilgilerle kendi görüşlerinden daha emin oldukları ve bu şekilde görüşlerinin sağlamlaştığı söylenebilir. Kendilerine karşıt görüşün zayıf bir tezi sunulan aktif savunma grubundakilerin görüşleri ise kontrol grubundakilerin görüşlerinden anlamlı oranda farklılaşmamaktadır. Aşılama aktif savunma, bireylerin görüşlerinde anlamlı bir farklılaşma yaratmazken, destekleyici savunma bireylerin önceki görüşlerinin daha da sağlamlaşmasına ve uca kaymasına neden olmuştur.

İkna edici iletişimin en önemli amacı davranış değişikliği yaratmaktır²². Ergenlikte sigara içmeye ve madde kullanımına başlama yönündeki akran baskısı ve televizyon reklamlarının amacı da bu paraleldedir. Aşılama teorisini bu alanlarda test eden ve etkililiğini ortaya koyan araştırmalarla²³ bizim araştırmamız arasında gerçekte herhangi bir zıtlık bulunmamaktadır. Tüm bu araştırmalar, aşılama teorisinin pratikte etkililiğini incelemiş, savunma tipleri arasında herhangi bir karşılaştırmaya gitmemiştir. Bizim bulgularımızın aşılama teorisini desteklememesinin nedeni, aşılama teorisinin bir savunma tipi olan aktif savunmanın ve destekleyici

²² E. P. Bettinghaus, & M. J. Cody, "Persuasive communication", London: Thomson Learning, (1994).

²³ A. McAlister vd., Age; S. Cohen, Age ; N. D. Feshbach, Age.

savunmanın görüşlerin sağlamlaşmasına etkisini inceleyen bir çalışmanın sonuçlarını ortaya koyması, yani farklı bir düzen üzerinde aşılama teorisini incelemesi olabilir.

Bizim çalışmamızın bulguları literatürde yer alan Ray'ın²⁴ bulgularıyla uyuşmaktadır. Ray kendinden önceki çalışmaların aksine destekleyici savunmanın, karşıt tezi çürütmeye dayanan savunmaya tercih edileceğini ifade etmiştir. Fakat Ray, aşılama teorisinin savunma tiplerini özel olarak aktif veya pasif savunma biçiminde ayrı ayrı incelememiş olduğundan bu yönüyle çalışmamızdan farklılaşmaktadır. Ayrıca Tormala ve Petty'nin²⁵ bulgularına göre insanlar dirençlerinden kuşku duyduklarında tutumlarından emin olamamaktadır. Aktif savunma sonucu bireyin, karşıt görüşün tezlerini çürütmesi ve görüşünde sağlamlaşma beklenirken, karşıt görüşle karşılaşmak bireyin kendi görüşlerinden kuşku duymasına veya karşıt görüş üzerinde düşünmesine yol açabilir. Destekleyici savunma ise bireyin görüşlerinden emin olmasını ve bu sebeple görüşlerinin sağlamlaşmasını sağlayabilir. Buna paralel olarak Cialdini²⁶ toplumsal kanıtın kişinin görüşlerinden emin olmasına ve rahatlıkla ifade etmesine yol açtığından bahsetmektedir. Tüm bu bilgiler bizim çalışmamızın sonuçlarına destek sağlar niteliktedir.

Bu çalışmanın sınırlılıklarından biri katılımcılara sunulan tezleri içeren paragrafların iki uzmanın görüşüne sunulup onay alınmasına rağmen yeterli hazırlanamamış olma ihtimalidir. Örneğin, destekleyici tezi içeren paragrafta geçen üniversitenin sıralamadaki yeri bilgisi birçok katılımcıda üniversiteye ilişkin olumsuz bir bilgi gibi algılanabilmesine rağmen, üniversiteyi daha alt sıralarda düşünen kişiler için olumlu bir bilgi gibi algılanmış olabilir. Ayrıca katılımcılara eleştirilerinin ve görüşlerini içeren ölçme sonuçlarının gizli kalacağına dair garanti verilmesine rağmen üniversiteye yönelik olumsuz eleştiriler söz konusu olduğundan katılımcılar olumsuz görüşlerini ifade etmekten çekinmiş olabilir. Bir başka sınırlılık ise katılımcılara aynı testin ikinci kez verilmiş olması katılımcılarda ön test ve son testte ifade ettikleri görüşler arasında bir tutarlı olma eğilimi yaratmış olma ihtimalidir.

Genel olarak literatüre bakıldığında McGuire'nin deney serileri ve onu destekleyen araştırmaların çoğu yakın tarihte yapılmış araştırmalar değildir. Sosyal olguların zaman içinde değişme ihtimali göz önüne alınmalıdır.

Aşılama teorisinin pratik yararlarını inceleyen araştırmalara destekleyici savunma tipinin eklenmesiyle oluşturulacak yeni çalışmalar ilgi çekici olacaktır. Aşılama teorisinin ne gibi mekanizmalar sonucu oluştuğunu algılamak adına savunmanın miktarı, zamanı veya savunmanın verildiği bireylerin özelliklerinin kombine bir biçimde incelendiği araştırmaların gerekliliği literatürde açıkça görülmektedir.

²⁴ M. L. Ray, Age, s. 335-339

²⁵ Z. L. Tormala, & R. E. Petty, Age, s. 427-442

²⁶ R. B. Cialdini. Age

KAYNAKÇA

- BETTİNGHAUS E. P., & CODY M. J., **Persuasive communication**. Thomson Learning, London, 1994
- ÇİALDİNİ R. B. , **İknamın Psikolojisi**. Çev: Fevzi Yalım. Media Cat, İstanbul, 1993
- COHEN S. , “Training to understand tv advertising: Effects and some policy implications”, Paper presented at the American Psychological Association convention, 1980
- CRONEN V. E., & LAFLEUR G., “ İnoculation against persuasive attacks: A test of alternative explanations”. **Journal of Social Psychology**, 102, (1977) 255-265.
- DURYEA E. J., “Application of inoculation theory to preventive alcohol education”, Paper presented at the National Convention of the American Alliance for Health, Physical Education, Recreation and Dance, Nisan 1982, Houston, TX.
- FARKAS A. J., & ANDERSON N. H. İntegration theory and inoculation theory as explanations of the “paper tiger” effect. **Journal of Social Psychology**, 98, (1976) 253-268.
- FESHBACH N. D., "The Child as 'Psychologist' and 'Economist': Two Curricula." Paper presented at the American Psychological Association convention, 1980
- FESTİNGER L., & CARLSMİTH J. M., “Cognitive consequences of forced compliance”, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 58 (1957), 203-210.
- KİESLER C. A., COLLİNS B. E., & MİLLER N., “ **Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches**”, Wiley, New York, 1969
- McALİSTER A., PERRY C., KİLLEN J., SLİNKARD L. A. & MACCOBY N., “Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention”, **American journal of Public Health** , 70 (1980), 719-721
- McGUİRE W. J. & PAPAGEORGİS D., “ The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion”, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 62 (2), (1961), 327-337.
- McGUİRE W. J., “ Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments”, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 63 (2) , (1961), 326- 332.

- McGUIRE W. J., “ Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior belief defenses”, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 64 (4), (1962), 241-248.
- MYERS D. G., **Social Psychology**. McGraw-Hill Companies, New York, 1996
- PFAU M., SZABO E. A., ANDERSON J., MORRILL J., ZUBRÍC J. & WAN H. H., “ The role and impact of affect in the process of resistance to persuasion”, **Human Communication Research**, 27 (2), (2001), 216-252.
- RAY M. L., “Biases in selection of messages designed to induce resistance to persuasion”, **Journal of Personality and Social Psychology**, 9 (4), (1968), 335-339.
- SCOTT P., & SPENCER C., **Psychology: A contemporary introduction**, Blackwell Publishers, Oxford, (1998)
- TANNENBAUM P. H., MACAULAY J. R. & NORRIS E. L., “Principle of congruity and reduction of persuasion”, **Journal of Personality and Social Psychology**, 3 (2), (1966), 233-238.
- TORMALA, Z. L. & PETTY R. E., “Source credibility and attitude certainty: A metacognitive analysis of resistance to persuasion”, **Journal of Consumer Psychology**, 14 (4) (2004), 427-442.
- YILMAZ Kürşad ve ÇOKLUK- BÖKEOĞLU Ömay, “Fakülte yaşamının niteliği ölçeği geçerlik ve güvenilirlik çalışması”, **Türk Eğitim Bilimleri Dergisi**, 4 (2), (2006), 201-210.

Yazar notları:

Çalışmamız boyunca bizden desteğini esirgemeyen hocalarımız Yard. Doç. Dr. Aslı ASLAN ve Araş. Gör. Mualla Bengü AKINCI'ya teşekkür ederiz.