

DAVRANIŞÇI ÖĞRENME KURAMI BAĞLAMINDA KORKU ÇEKİCİLİĞİ¹

Fear Appeal As Reinforcement In The Context Of Behavioral Learning Theories

Prof. Dr. Cengiz ANIK

Marmara Üniversitesi, İletişim Fakültesi, İstanbul/TÜRKİYE

Arş. Gör. Kübra KULAKLIKAYA KARAMAN

Muş Alparslan Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Muş/TÜRKİYE

ÖZET

Bu çalışmada korku çekiciliğinin eğitimde kullanılıyor olmasından hareketle, öğrenme kuramlarından yola çıkarak korku çekiciliği incelenmektedir. Araştırma, korku çekiciliğinin öğrenme kuramlarıyla ilişkisi olup olmadığı, eğer varsa bu ilişkinin ne olduğu problemi üzerinde durmaktadır. Literatür incelendiğinde korku çekiciliğinin davranışçı öğrenme kuramlarıyla ilişkili olduğu görülmektedir. Bu ilişkinin ortaya konabilmesi amacıyla davranışçı öğrenme teorilerinin anlaşılmasına yönelik kuramsal görüşler tartışılmakta, sonrasında korku çekiciliğiyle ilişkili kavram ve görüşler, öğrenme teorileri, özellikle de konuyla ilişkisi nedeniyle davranışçı kuram süzgeciyle değerlendirilmektedir. Bu noktada, korku çekiciliğinin pekiştirici görevi üstlenerek davranış değişimi üzerindeki etkili olduğu, kişiliğin oluşmasında rol aldığı ve güdülenmeyle etkileşimi gibi boyutları dikkat çekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Korku Çekiciliği, Eğitim, Öğrenme Kuramları, Davranışçı Yaklaşım.

ABSTRACT

In this study, examined fear appeal in the fact Learning Theories, considering the fact that it is used in education. The research focuses whether fear appeal has a causal connection with learning theories if any what is that correlation. It is observed that the fear appeal has a relation with behavioral learning theories when the literature is examined.

For that purpose, hypothetical views aimed at understanding of learning theories are argued firstly. Then, the concepts and views related to fear appeal are evaluated through learning theories. This part also discourses the dimensions such as fear appeal's effects on behavioral change and shaping of personality, its use as reinforcer, its interaction with motivation and influence on developing beliefs.

Key Words: Fear Appeal, Education, Learning Theories, Behavioral Learning Theories.

1. GİRİŞ

Literatür incelendiğinde, korku çekiciliği, bireylerin, uymaları istenen mesajlardaki tavsiyeleri gerçekleştirmediklerinde yaşayacakları istenmeyen sonuçlara dikkat çeker ve bu şekilde korku yoluyla onları mesajı uygulamaya ikna etmeye çalışır. Bu konuda yapılan akademik çalışmalar da bu tanımla paralel olarak ya seçmenlerin yönetim hakkını devretmesini hedefleyen siyasal iletişim alanında ya da hedef kitlelerin belli bir markaya yönlendirmeyi hedefleyen reklamcılık alanında yoğunlaşmaktadır. Bu çalışma ise korku çekiciliği farklı bir yönden incelemesi bakımından önem taşımaktadır. Örneğin "bir çocuğu yemeğini yemezse büyümeyeceğini söylemek, onu büyüyemeyip hep küçük kalmakla korkutarak yemek yemeye ikna eder" öngörüsü korku çekiciliği olarak tanımlanır. Ancak korku çekiciliğini kullanmanın başka yöntemleri de vardır. Örneğin, aynı örnekte annenin çocuğuna "yemeğini yemezsen tabağında ağlar ya da yemeğini yemezsen çok üzülürüm beni üzme ister misin?" demesi de korku çekiciliği stratejisidir. Pek çok ebeveynin farkında olarak ya da olmayarak kullandığı bu yöntem, öğrenme sürecinin etkili bir parçasını oluşturmaktadır. Öğrenmenin, doğumdan itibaren başladığı ve tüm yaşantı boyunca devam ettiği, davranış değişikliği kazandıran bir süreç olduğu bilinmektedir. Peki korku çekiciliği, öğrenme sürecindeki bu davranış değişikliğinin neresinde bulunmaktadır? Bu çalışma eğitim alanında korku çekiciliğinin önemli bir yeri olduğu iddiasından hareket etmektedir. Konuya temel oluşturması açısından öncelikle ilgili öğrenme kuramlarına yer verilmektedir. Sonrasında korku çekiciliği ile ilgili

¹ Prof. Dr. Cengiz Anık danışmanlığında hazırlanan "Öğrenme Kuramları Bağlamında Korku Çekiciliği" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

temel kavramlar üzerinde durulmakta ve korku çekiciliği kavramı açıklanmaktadır. Bu veriler ışığında korku çekiciliğinin bireylerin davranışlarına etki edip etmediği, kişiliğin oluşmasında rolü olup olmadığı, eğer bunları yapabiliyorsa bunu nasıl gerçekleştirdiğini açıklamaya çalışan kuramsal model yelpazesine yer verilmiştir. Öğrenme teorileriyle desteklenen anlatımda, pekiştirici olması yönüyle korku çekiciliği ve güdülenme kavramları üzerinde çalışılmıştır.

2. DAVRANIŞCI ÖĞRENME KURAMLARI VE KORKU ÇEKİCİLİĞİNE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇIKARIMLAR

Çıkarımlar ifadesi, çok geniş bir alan olan davranışçı yaklaşımın ve korku çekiciliğinin konuya ilişkin bölümlerine özetle vurgulama yapılacağını belirtmek için kullanılmıştır. Öğrenme, doğumdan itibaren başlayıp tüm yaşantı boyunca devam eden ve davranış değişikliği oluşturan bir süreçtir. Bir başka ifadeyle insanın öğrenme yeteneği, onun davranışlarının sürekli değişmesine ve gelişmesine olanak sağlamaktadır (Cüceloğlu 2002:139). Yirminci yüzyılın başlarında adından söz ettiren Davranışçı Öğrenme Kuramının çıkış noktası Amerika'da Edward Thorndike'in, Rusya'da ise Ivan Pavlov'un çalışmaları olmuştur. Davranışçı kuram için öğrenmenin temelinde, uyarıcı ile davranış arasında bir bağ kurulması gerekmektedir. Davranış değişikliği ise pekiştirme yoluyla gerçekleşmektedir (Turan ve ark., 2012:21). Buradan hareketle pekiştirmenin davranışın tekrarını artıran uyarıcılar olduğunu söylemek mümkündür. Başka bir ifadeyle davranışçı kuramda öğrenme, uyarana karşı tepki gösterme sürecidir. Pekiştirme yoluyla davranış değişikliği gerçekleşir. Meydana gelen davranış değişikliği öğrenmenin oluştuğunun göstergesidir.

Davranışçı yaklaşımın temel özelliklerini şu şekilde belirlemek mümkündür (Ormrod, 1990: 16-17):

1. İnsanın öğrenmesi ile diğer canlıların öğrenmeleri birbirlerine benzer. Bir köpek nasıl öğreniyorsa, insanın öğrenmesinde de aynı kurallar geçerlidir. Bu nedenle, davranışçılar açıklamalarında organizma terimini kullanırlar ve organizma terimi insanları ve hayvanları kapsar.
2. Birinci kurala dayanarak davranışçılar hayvanlar üzerinde yaptıkları çalışmalarla insan öğrenmesini açıklamaya çalışırlar.
3. John Locke'un insan zihni anlayışında olduğu gibi insan zihnini doğduğunda boş olan bir levha (tabula rasa) olarak kabul ederler.
4. Öğrenme, sadece ölçülebilir ve gözlenebilir olaylar üzerinde odaklanarak incelenebilir.
5. Davranışçıların çoğu, insanın duygu, düşünce, güdü gibi özelliklerinin doğrudan gözlenemeyeceğine veya ölçülemeyeceğine ve bu yüzden bilimsel olarak ele alınıp araştırılmayacağına inanır. Organizma bir 'kara kutu'dur. Kutuya giren uyarıcı ve kutudan çıkan tepki ölçülebilir ve gözlenebilir. Ama kutunun içinde ne olup bittiği pek anlaşılabilir.
6. Öğrenme kuralları uyarıcı ile tepki arasındaki bağlantılara dayalıdır. Davranışçılara bu yüzden U-T kuramcıları denir.
7. Davranışçılar öğrenme teriminden ziyade şartlanma (koşullanma) terimini kullanırlar. Buna göre öğrenmede organizma çevresel uyarıcılar tarafından (belli bir şekilde tepki vermeye) şartlandırılmalıdır. Dolayısıyla, bu şekliyle öğrenme organizmanın kontrolü dışında gerçekleşir.
8. Öğrenme sadece organizmanın gözlenen davranışlarında bir değişiklik meydana geldiğinde gerçekleşir. Eğer davranışta bir değişiklik meydana gelmemişse, öğrenme olmamış sayılır.
9. Öğrenme kısa ve öz bir şekilde ifade edilebilir ve açıklanabilir. İster basit ister karmaşık olsun, tüm öğrenmeler aynı basit kurallarla açıklanabilirler.

Davranışçı kuramın ileri gelen düşünürleri arasında Thorndike ve Pavlov dışında Guthrie, Skinner, Watson ve Hull sayılabilmektedir. Temel özelliklerden de anlaşıldığı gibi, davranışçı kuram insanın gözlenemeyen ve dolayısıyla ölçülemeyen davranış ve özelliklerini yok saymaktadır (Açıkgöz 2003:78). Öğrenme sırasında içsel olarak meydana gelen bilişsel değişiklikleri göz ardı ettiği; öğretimin, beyinde neler olduğuna dayalı olarak tasarlanamayacağını, çünkü bunların gözlenebilir olmadığını belirttiği için eleştirilmektedir.

3. DAVRANIŞ VE KORKU ÇEKİCİLİĞİ

Korku çekiciliğinin eğitimde kullanılıyor olmasından hareket eden çalışmanın bu bölümünde, literatürden destek alarak konu temellendirilmeye çalışılmıştır. Korku çekiciliği kavramına değinmeden önce, konu açısından korku çekiciliği ile ilgili görülen kavramları anlamak yerinde olacaktır. Bu kavramlara aşağıda yer verilmiştir.

Korku Kavramı: Sevinç, üzüntü, öfke, tiksinti gibi, korku duygusu da insanların en temel duygularının başında gelmektedir (Mannoni, 1992:9). Korku, doğduğu andan itibaren bireyin yaşamının içinde bulunan önemli bir güdüdür. Son derece doğal bir davranış olan korku, aynı zamanda insan yaşamının sürdürülebilmesi için gereklidir. Korkuların oldukça çeşitlidir dolayısıyla korkuya ilişkin farklı tanımlar bulunmaktadır. En eski tanımlardan birinde Aristoteles korkuyu, “ilerdeki yıkıcı ya da acı verici kötü bir şeyin zihindeki tablosuna bağlı bir acı veya rahatsızlık” olarak ifade etmektedir (Aristoteles, 2004:108). Furedi korkuyu, “beklenmedik ve öngörülmeleyen bir durumla karşılaşan insanın, zihnini yoğunlaştırmasını sağlayan bir mekanizma” olarak tanımlamaktadır (Furedi, 2001:8). Young için korku “içinde bulunulan ortamın algılanmasıyla ortaya çıkan, iç organları harekete geçiren, bedende, davranışta ve bilinçte kendini belirten duygusal bir süreç”ten ibarettir (Cüceloğlu, 2002:264).

İki tür korkudan söz etmek mümkündür. Birincisi aniden oluşan korkulardır. Hastalık, kaza, doğal afet gibi ne zaman olacağı kestirilemeyen olaylar esnasında bireyin ani tepkiler vermesiyle sonuçlanır. İkincisi ise sürekli bir köşede kalmış olan ve gizli bir korku beslediğimiz durumlardır. Ölümünden korkma, düşük not almaktan korkma, mezun olunca iş bulamamaktan korkma gibi korkular bu duruma örnek gösterilebilir. Bireyde bulunan korkuların endişe ve sıkıntıya dönüşmesi bireyin zararına gibi görünse de onun toplumsal durumunu, aile içindeki rolünü, iş hayatındaki statüsünü dengede tutmasını sağlaması açısından negatif yönlü görünen pozitif bir etki de oluşturabilmektedir (Gök, 2015:89). Korkular aynı zamanda hayati noktalarda kurtarıcı da olabilmektedir. Organizma, fiziksel varlığını ve bütünlüğünü sürdürmesini biraz da korkularına borçludur. Örneğin ateşten korkmak dokunmak istemeye engel olacaktır. Ya da yüksekte korkmak önlem almayı gerektirecektir.

İnsanların korktuklarında geliştirdikleri davranışlar psikologların ilgisini çekmektedir. Korkunun öğrenilebilir ve yönlendirilebilir olması da onu öğrenme psikologları açısından değerli hale getirmiştir. Kısaca korkunun insandan ayrılamaz bir bütün oluşu, insanı ilgilendiren her alanın korkuyla da ilgilenmesini sağlamıştır demek yanlış olmayacaktır.

Kaygı- Endişe Kavramı: Kaygı, korku tepkisini içeren bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sebepten dolayı her iki kavramı da birbirinden ayırt etmek zorlaşmaktadır. Aralarındaki farkı anlayabilmek için karşılaştırmalı olarak gitmek doğru olacaktır. Muris'e göre korku duygusu, belirli bir tehdidin varlığında, tehlike derecesine de bağlı olarak aniden oluşmakta ve hayat kurtarıcı olmaktadır (Muris, 2007:194). Kaygı ise açıkça bir neden, belirli bir kaynak ve varlık olmaksızın, insanın içini kemiren ve bireyde rahatsızlık hissi veren bir durumu ifade etmektedir (Aktaran Gürdin, 2016: 81). Korku kavramının aksine kaygı, bir belirsizlik durumudur; herhangi bir yönelimi olan bir “duygu değil, nesnesi olmayan bir “ruhsal durum” olarak ön plana çıkmaktadır. Bilindiği gibi korku, belirli bir şeye yönelmiştir ve nesneye bağlıdır (Schultz, 1991:7). Burada dikkat çeken diğer bir konu ise korkunun anlık, kaygının ise zamana yayılan bir durum olduğudur.

Kaygı içindeki kimseler; çabuk öfkelenme, gerilim içinde olma ve bunun sonucu olarak olaylara aşırı tepki gösterme, günü gününe uymama, ruhsal dalgalanmalar yaşama yanında, kalp atışlarında veya kan basınçlarında değişmelerle ortaya çıkan bir takım bedensel belirtiler göstermektedirler (Balcı, 2006:70). Bu yüzden kişilik yapısını ve davranışları inceleyen gerek biyolojik gerekse de fizyolojik bütün kuramlar daima kaygıya (anxiety) yer vermişlerdir. Kimi kaygıyı kişiliği oluşturan ilk, temel güç olarak kabul etmiş; kimisi de ikincil olarak oluşan, ama kişiliğin yapılanmasında, gelişmesinde ve davranışın ortaya çıkmasında önemli rolü bulunan bir etken olarak değerlendirmişlerdir (Köknal, 1995:133). Sonuç olarak kaygının, bireyin sosyal yaşantısında bu kadar etkili olabilmesi, kişiliğini şekillendirebilecek kadar güçlü olması, yeni nesillere aktarılabilmesi ilginç ve araştırılmaya değerdir.

Tehdit Kavramı: Tehdit, birey farkında olsa da olmasa da çevresinde var olan bir dış uyarıcı değişkenidir. Witte tarafından tehdit, tehlike veya zararın etrafta var olduğunu kişinin bilmesi ya da bilmemesi olarak tanımlanmıştır. Tehdit algısını ise Witte, bireyin tehditin varlığına dair sahip olduğu inanış olarak ifade eder (Witte, 1992:332). Bu tanımlar tehdit algısının kişiden kişiye farklılık gösterdiğini vurgulamaktadır.

Tehdit algısının iki farklı boyutu vardır: tehdidin ciddiyeti ve tehde karşı duyarlılık. Tehditin ciddiyeti bir kişinin tehditin ciddi olup olmadığı hakkındaki inancı ile ilgilidir. Eve arı girmesi, arıcılıkla ilgilenen biri için ciddi bir tehdit değildir. Ancak çocuğu için bu ciddi bir tehdit olarak algılanabilir. Tehde karşı duyarlılık ise kişinin o tehde karşı savunmasızlığı olarak açıklanabilir (Çakar, 2009:39). Çocuğu kucağında olduğu halde kaldırımında yürüyen bir annenin yoldan hızla geçen bir araca duyarsız kalması normaldir. Ancak çocuğunun kendi kendine karşıdan karşıya geçmeye çalıştığını gören bir anne, hızla gelen araca duyarlılık gösterecektir. Tehdit, fiziksel olarak gerçekleşme bile korkutucu olabilmektedir. Tehdidin içeriğine bağlı olarak, birey üzerinde yaratacağı etkiler de farklılıklar gösterecektir.

4. DAVRANIŞ DEĞİŞİKLİĞİNE ETKİSİ YÖNÜYLE KORKU ÇEKİCİLİĞİ

Korku daha önce işlendiği gibi, ifade edilen ya da en azından ima edilen bir tehde yönelik duygusal bir tepkidir (Çakar, 2009:72). Çekicilik ise Wells, Moriarty ve Burnett'e göre, ertelenmiş ya da içteki arzuları uyandırma gücüne sahip bir şekilde insanları harekete geçirmekte, ihtiyaçları hakkında konuşmaktaki ve ilgileri hakkında heyecanlandırmaktadır (Gürdin, 2016:55). Yukarıdaki örnekler ve tanımlar üzerinden düşünerek korku çekiciliğini anlatmak daha kolay olacaktır. Korku çekiciliği; kişisel olarak ilgili ve önemli bir tehdidi dile getirerek insanlarda korku uyandıran ve ardından da tehditte başa çıkmak için makul öneriler sunan ikna edici mesajlar olarak tanımlanmaktadır (Kern, 1989:96). Söz konusu teknikte insanlar bir şeye ikna edilirken, korku uyandırılmaya çalışılmakta ve belli bir davranışı yapmasının sonucunda ortaya çıkabilecek zararlar sıralanmaktadır (Freedman ve arkadaşları, 1998:365). Örneğin annelerin kullandığı "Yemeğini yemezsen seninle konuşmayacağım" ya da "ağlayan çocukları kimse sevmez" gibi mesajlar korku çekiciliği barındırmaktadır.

Korku çekiciliği mesajlarının etkinliğinde insanların nelerden haz duyduklarının belirlenmesi önem taşımaktadır. Epicuros, Freeman ve Sidwick'in aktardığına göre; hazlar ikiye ayrılmaktadır. Bunlar bedeni ve ruhi hazlardır. Bedeni hazlar, devamlılık ve güç olarak daha zayıf olduğundan ruhi hazlara kıyasla daha ikincil önem taşımaktadır (Aktaran Yiğitbaşı, 2012:36). Dolayısıyla ruhi bir haz olan korkudan kurtulma sonucu ortaya çıkan hazlar daha devamlı ve güçlü olacaktır. Örneğin kendi partisi kazanmazsa ülkenin kaosa sürükleneceğinden çok korkan biri, oy verdiği parti kazandığında büyük bir haz hissedecektir.

Görüldüğü üzere hem korku duygusu hem de korkudan kurtulmanın yaşatacağı haz, davranış değiştirme kararı üzerinde oldukça etkilidir. Bu çalışmanın sınırları içinde olan öğrenme kuramlarına bakıldığında da aynı sonuç izlenmektedir. Örneğin, Hovland'ın yaklaşımındaki anahtar öge, güçlü korku ögesinin harekete geçirme duygusunu arttıracığı yönündedir. Ayrıca bu kurama göre korku, daha büyük dikkat ve anlamayı beraberinde getireceğinden, tutum değişikliğine yol açacağı öngörülmektedir. Hovland ilave olarak, korku duygusuyla, iletişim yoluyla getirilen önerileri kabul etme yönündeki güdülenmenin de artabileceğini düşünmektedir (Balcı 2006:96). Korku hisseden birey, bu durumdan kurtulmak için önerilen çözümü gerçekleştirmeye istekli olacaktır.

Basit gibi görünse de korkunun davranış değişikliği üzerindeki etkisi karmaşık bir örgüye sahiptir. Korku ve davranış ilişkisini açıklamaya yönelik birçok model bulunmaktadır. Bunlardan altı tanesi öne çıkmaktadır. Birbirini tamamlayan bu modeller; Dürtü Azaltılması Modeli (Drive Reduction Model), Ters U Modeli (Inverted-U Shape Model), Paralel Tepki Modeli (Parallel Response Model), Korunma Motivasyonu Modeli (Protection Motivation Model), Gözden Geçirilmiş Korunma Motivasyonu Modeli (Ordered Protection Motivation Model) ve Geliştirilmiş Paralel Tepki Modeli (Extended Parallel Process Model)'dir (Lavack, 1997:10). Korku çekiciliği konusundaki ilk model Dürtü Azaltılması Modeli'dir. Hovland ve arkadaşları tarafından geliştirilen bu model, korkunun, insan davranışının güdülenmesinde etkin olan bir dürtü olarak kabul edildiği psiko-analitik dürtü modelinden türetilmiştir. Bu modelin geliştirilmesiyle, korku ile iknanın aynı derecede yükseldiğini ve azaldığını savunan Ters U Modeli oluşturulmuştur (Çakar, 2009:11). Ters U Modeli, korku ve tutum değişikliği arasında ters çevrilmiş U şeklinde bir ilişki olduğunu ortaya koyar ve tutumlar üzerinde en fazla makul miktarda korkunun etkili olacağını, bu miktarın ötesinde ters tepeceğini savunmaktadır (Janis, 1967:168). Ancak modele eleştiri getiren Witte ve Allen, yaptıkları çalışmalarda buldukları kanıtların daha çok çizgisel bir modeli desteklediğini, yani daha çok korktukça, daha çok ikna olunacağını iddia etmektedirler (Witte ve Allen, 2000:598). Nitekim bu modelin karşısında yer alan Paralel Tepki Modeli (ana savunucusu: Leventhal), korku çekiciliği mesajının işlenmesinde doğrusal bir bağlantı kabul etmekle birlikte, aynı zamanda yan yana işleyen iki ayrı sürece de vurgu yapmaktadır. Modelde, Duygusal ve algısal olarak ifade edilen süreçlerin, davranış oluşturmak için bir araya geldiklerinde birbirinden bağımsız olarak hareket ettiği

savunulmaktadır. Bu modele göre duygusal faktörler ortaya konan tehditle başa çıkarken, algısal faktörler meydana çıkabilecek herhangi bir davranış değişikliğini belirlemektedir (Leventhal, 1971:28). Rogers tarafından ilk olarak 1973 yılında geliştirilen Korunma Motivasyonu Modeli ise korkuyu, davranış değişimi için bir ön koşul olarak kabul etmektedir (Barth ve Bengel, 2000:23). Bu teori geliştirilerek model haline getirilmiştir (Çakar, 2009:32). Koruma motivasyonu modeli algıya odaklanmakta ve korkunun dört sürecinin birbirleriyle olan etkileşimini ortaya koymaktadır. Bunlar tehdidin ciddiyeti, tehditten kolay etkilenebilirlik, tepkinin yeterliliği ve öz yeterliliklerdir (Rogers 1985:751). Bu süreçlerin sonucu ortaya ara bir durum çıkar ki buna “koruma motivasyonu” denilmektedir (Çubukçu, 2011:19). Witte tarafından 1994 yılında, Paralel Tepki ve Korunma Motivasyonu Modelleri birleştirilerek Geliştirilmiş Paralel Tepki Modeli oluşturulmuştur (Çakar, 2009:34). Geliştirilmiş paralel tepki modeli, Leventhal’ın (1971) paralel tepki modelini çerçeve olarak belirlemekte ve korku kontrolü ve tehlike kontrolü gibi iki sürecin birbiriyle olan farkına odaklanmaktadır. Bu model, tehdit ne kadar büyük olursa, o kadar çok korku uyarılmasına neden olacağını ve mesaja o kadar çok dikkat çekileceğini iddia etmektedir. Tehdit algısı düşük olursa, kişilerin mesajı işlemeye devam edecek motivasyonları kalmayacaktır. Dolayısıyla, korku çekiciliğine yönelik hiçbir tepki oluşmayacaktır çünkü mesaj artık zihinde işlenmemektedir. Kişi tarafından bir tehdidin varlığı saptanır saptanmaz, yeterlilik değerlendirilir. Algılanan yeterlilik hangi paralel sürecin baskın olacağını belirleyen hayati bir faktördür. Bu nedenle, algılanan yeterlilik algılanan tehditle etkileşime girerek bireylerin korku çekiciliğine yönelik tepkilerini etkilemektedir. Bu model, özellikle yüksek düzey algılanan tehdit yüzünden oluşmuş yüksek düzey korkunun, düşük düzey algılanan yeterlilikle şiddetlenerek savunmacı motivasyonu ortaya çıkardığını iddia etmektedir (Witte, 1992:330). Tüm modellerde de görüldüğü gibi korku çekiciliğinin davranış değişikliğine neden olduğu bir ön kabul niteliğindedir. Tartışma konusu olan, araştırılan ve çelişkili sonuçların bulunmasına sebep veren olgu ise hangi düzeydeki korkunun davranış değişikliği üzerinde en etkili sonucu verdiği olmaktadır.

5. DAVRANIŞÇI YAKLAŞIMDA PEKİŞTİREÇ OLARAK KORKU ÇEKİCİLİĞİ

Bu başlık altında pekiştireç olması yönüyle korku çekiciliği davranışçı teori üzerinden değerlendirilecektir. Kısaca hatırlamak gerekirse davranışçı teori, öğrenmeyi, tekrarlanma sıklığı, oranı ya da öncelikle çevresel faktörlerin bir fonksiyonu olarak kendini gösteren davranış ya da tepki türünde meydana gelen değişiklikler olarak görmektedir.

Koşullanma teorileri davranışsaldır. Davranışsal teoriler öğrenmenin uyarıcı ve tepki arasındaki bağ oluşumunu da içerdiğini ileri sürmektedir. Örneğin Skinner’in bakış açısına göre, bir uyarıcıya gösterilecek bir tepkinin önceki bir tepkinin sonuçlarının bir fonksiyonu olarak oluşması daha muhtemeldir. Pekleştirilen sonuçlar tepkinin gerçekleştirilmesini daha fazla muhtemel kılarken cezalandırıcı sonuçlar da tepkinin gerçekleşmesi olasılığını azaltacaktır (Skinner, 1965:91). Sigara içenlerin kanser hastalığına daha yüksek oranda yakalandığı gerçeğinin gösterilmesi sigara içme davranışını azaltacaktır.

Davranışçı ve bilişsel teoriler bireysel ve çevresel farkların öğrenmeyi etkilediğinde hemfikirdir ancak bu iki faktöre verdikleri göreceli vurguda ayrışmaktadırlar. Davranışçı teoriler çevrenin rolünü vurgulamakta özellikle de uyarıcının nasıl düzenlendiğini, sunulduğunu ve tepkilerin nasıl pekiştirildiğini göz önünde bulundurmaktadır. Bireysel farklılıklara bilişsel teorilerden daha az önem vermektedir. Davranışçı teorilere göre bireysel farklılıklar, pekiştirme geçmişi (bireyin aynı ya da benzer davranış gerçekleştirme için geçmişte ne kadar pekiştirildiği) ve gelişme durumudur (mevcut gelişme düzeyinde bireyin yapabildiği şeyler) (Schunk, 2014:17). Korku çekiciliği çalışmalarında vurgu, önceleri çevresel faktörler üzerindeyken daha sonra aynı uyaranlara farklı tepkilerin verilebildiğinin fark edilmesiyle bireysel özelliklerin belirlenmesi ve mesajların hedef kitleye göre düzenlenmesi gündeme gelmiştir. Korku çekiciliğinin uzun zamandır temel çalışma alanı olan algısal farklılıklar, davranışsal teorinin çalışma alanına giren bireyin geçmiş tecrübelerinden ve pekiştirme geçmişinden beslenmektedir.

6. GÜDÜLENME (MOTİVASYON) FAKTÖRÜ

Bu bölümde, korku çekiciliği teorilerinin, birer güdülenme teorisi olmasından (Rogers 1976:128) hareketle, güdülenme kavramı üzerinde durulacaktır. Öğrenme teorileri gözlüğümüzle güdülenmeye baktığımızda, öğrenmenin tüm evrelerini etkileyen önemli bir değişken olduğu görülmektedir. Davranışçı teoriler güdülenmeyi bir uyarıcıya tepki olarak davranış tekrarlamaktan doğan ya da bir pekiştiricinin sonucu olarak, davranışın oluşması için artan bir oran ya da ihtimal olarak tanımlamaktadır. Bu yönüyle güdülenme, davranışın nasıl oluştuğu ve hangi değişkenlerle arttırılabildiğiyle ilgilenen korku çekiciliği için temel oluşturmaktadır. Skinner’a (1968) göre motive edilmiş (güdülenmiş) davranış, etkili pekiştirmeyle



oluşturulmuş artan ya da devam eden tepki olarak görülmektedir. Davranışçı teoride, bireylerin güdülenmiş davranışlarını açıklamak için ihtiyaçlar, amaçlar, beklentiler ve duygular gibi içsel süreçlere gerek duyulmamaktadır. Bireyler güdülenmiş davranış sergiler çünkü önceden onun için pekiştirilmişlerdir (Schunk, 2014:18). Örneğin bir çocuk ailesinde yaratıcılık konusunda pekiştirilmişse okulda yeni bir beste yapma projesi olduğunda katılmak için istekli olacaktır. Öğrencinin bu motivasyonu başarılı olmak için çabasını arttırır. Öğrencinin bu davranış için güdülenmesinde, ailesi tarafından taktir edilme ihtiyacı, ortaya güzel bir beste çıkarabilme beklentisi, bu projede yer alırsa ailesinin onunla gurur duyacağını düşünmesi, ya da tam tersi yer almadığında ailesini hayal kırıklığına uğratma ihtimali gibi pek çok içsel süreç olabilir (Karaman, 2019). Ancak sonuç olarak bireyler önceden pekiştirildikleri alanlarda güdülenmiş davranış sergilerler başka bir ifadeyle motivasyonları yüksek olarak çaba sarfederler.

Davranışçı teorilere göre motivasyon öğrenmenin birbirinden ayrılamaz iki parçasıdır. Bunu Thorndike'in çalışmalarında da görmek mümkündür. Thorndike'in teorisi, 1930 yılından önce ve sonra farklılık göstermektedir. Buna göre Thorndike 1930'dan önce bir tepkiden sonra tatmin edici bir durum olduğunda uyarıcı-tepki bağlantısının gücünde artış, cezalandırıcı bir durum olduğunda ise bağlantının gücünde azalma olduğunu düşünmekteydi. Yani birey bir davranış gösterdiğinde tatmin edici bir sonuç alıyorsa tekrar aynı davranışı göstermeye motive olmaktadır.

1930 yılından sonra ise Thorndike, teorisinin ikinci kısmında değişiklik yapılmıştır. Yani, bir tepkiyi cezalandırmanın bağlantının gücü üzerinde bir etkiye sahip olmadığını düşünmüştür. Özetle, Thorndike'a göre, bir tepki, bir doyuma yol açtığı zaman onun tekrarlanma olasılığı artmaktadır (Olson ve Hergenhahn, 2016:63). Korku çekiciliği mesajında önerilen çözüm doyuma yol açıyorsa yani korkunun azaltılmasını ya da yok olmasını sağladıysa birey davranışı tekrar etmeye motive olacaktır. Örneğin, kullandığı şampuan kepek problemini çözdüyse, kullanmaya devam edecek ve toplum içinde kötü duruma düşmekten korkmadan siyah giyebilecektir.

7. PEKİŞTİREÇ KAVRAMI VE KİŞİLİK OLUŞUMUNA ETKİSİ

Korku çekiciliği ile pekiştireç ilişkisini sorgulamadan önce, pekiştirecin ne olduğu, nasıl etkinlik gösterdiği üzerinde durulmuştur.

Edimsel koşullanma Skinner'e aittir. Skinner'in bu çalışmasıyla yani C tipi koşullanmasıyla Thorndike'in etki kanunu birbirine çok benzemektedir. Ayrıca yine Skinner'in U tipi koşullanma adı verilen tepkisel koşullanması da Pavlov'un klasik koşullanmasıyla aynıdır (Olson ve Hergenhahn, 2016:74). Bu bölümde korku çekiciliği ile bağlantısı dolayısıyla Skinner'in edimsel koşullanması üzerinde durulacaktır.

Edimsel koşullanma ile ilişkili olarak iki genel prensip bulunmaktadır. Bunlardan ilkinde göre pekiştirici bir uyarıcı tarafından izlenen herhangi bir tepkinin tekrar edilme olasılığı artmaktadır. İkincisine göre ise pekiştirici bir uyarıcı, edimsel tepkinin ortaya çıkma oranını arttırmaktadır. Bu prensipleri basit bir örnekle açıklamak gerekirse öğrenciye başarılı olduğu her yazılı sınav peşinden ödül vermek onu, daha fazla sınavı başarıyla tamamlamaya teşvik eder.

Skinner, yapılan bir davranışın iki türlü sonucu olduğunu söylemektedir. Bunlar, organizmanın hoşuna giden bir durumun ortaya çıkması, ya da organizmanın hoşuna gitmeyen bir durumun ortaya çıkmasıdır (Oral, 2014:79). Thorndike'in düşüncesinden farklı olarak Skinner, cezalandırıcı sonuçların tepkinin gerçekleşme olasılığını azaltacağını savunmaktadır (Schunk, 2014:16). Örneğin saçlarını sarıya boyatan bir genç kız, çevresinden olumlu geri dönüş alırsa rengi kullanmaya devam eder. "Tenine hiç yakışmamış, seni yaşlı göstermiş" gibi eleştiriler alırsa rengi değiştirmeyi tercih etme ihtimali yükselir.

Skinner'in teorisinden yola çıkarak pekiştireci tanımlayacak olursak davranışı izleyen yani davranışın sonucunda ortaya çıkan ve olumlu sonuç yaratarak davranışın tekrar etme olasılığını artıran uyarıcılara pekiştireç adı verilmektedir. Davranışı izleyen ve olumsuz sonuç yaratarak davranışın tekrar etme olasılığını zayıflatan ya da belli bir süre için durduran uyarıcılara ise ceza denilmektedir.

Pekiştirmenin gücüne vurgu yapan bu kuramın iddiasına göre pekiştirmeyi kontrol eden kişi aynı zamanda davranışı da kontrol etmiş olmaktadır. Zaman içinde edimsel koşullanmaya bazı eleştiriler getirilmiş olsa da davranışların kontrol edilip edilmeyeceği asla sorgulanmamıştır (Hergenhahn, 1972:152-153). Tartışma konusu olan davranışı kimin ya da neyin kontrol edeceği. Bu konuda, ebeveynler, eğitimciler, hükümet ve siyasal gruplar, kapitalist sistem, reklamcılar hatta terör örgütleri gibi oldukça fazla talip olduğu ortadadır (Karaman, 2019). Bir bireyin davranışlarını kontrol etmek demek onun hayatına yön vermek

anlamına gelmektedir, özellikle de bu birey küçük yaştaki bir çocuk ise. Etik boyutlarını bir yana bırakırsak bunu başarmak oldukça zordur fakat edimsel koşullanma bunun mümkün olabileceğini iddia etmektedir.

Olson ve Hergenhahn'a göre pekiştireçlerin, farklı davranış alternatifleri olmasına rağmen bireyi belli bir davranışa yönlendirebildiği bir gerçektir (Olson ve Hergenhahn, 2016:75). Davranışlar ile kişilik oluşumu arasındaki ilişkiyi gözden geçirdiğimizde karşımıza ilginç sonuçlar çıkmaktadır. Skinner kişilik yapısını, pekiştirilme öykülerimizi özetleyen tutarlı davranış örüntüleri olarak görmektedir. Bu konudaki düşünceleri kendi ifadeleriyle şu şekildedir:

“Dış Moğolistan'da at üstündeki göçebeler ve uzaydaki astronotlar farklı kişilerdir fakat bildiğimiz kadarıyla, eğer doğumda değiştirilmiş olsalardı, birbirlerinin yerini alacaklardı. Fakat bu gerçek faydalı hale gelmeden önce daha fazla bilgiye sahip olmamız gerekmektedir. Bir Hotanto'nun (Güney Afrika'da yaşayan yerliler) yetiştiği çevre ile ilgili bilmemiz gereken nedir? Veya bunun yerine tutucu bir İngiliz yaratmak için neyin değiştirilmesi gerekir?” (Skinner, 1971:185).

Skinner, belirli pekiştireç olasılıklarının Hotanto yetiştirdiği, belirli pekiştireç olasılıklarının ise tutucu bir İngiliz ortaya çıkardığını ifade ederken sadece farklı kültürdeki iki ayrı insandan değil, iki farklı karakterden de söz etmektedir. Shaffer de, çocukların kişiliklerinin pekiştirme sayesinde şekillendirilebildiğini düşünmektedir. Çünkü çocukların kişiliklerini oluşturan alışkanlıklarının birçoğu sonuçlarla şekillenmiş davranışlardır (Oral, 2014:86). Dolayısıyla, pekiştireçler davranışları yönlendirebildikleri gibi, sistematik olduklarında belli karakter yapılarını da destekleyebilmektedir.

8. KORKU ÇEKİCİLİĞİNİN PEKİŞTİREÇ OLMA YÖNÜ

Öncelikle korku çekiciliği bir pekiştireç olabilir mi sorusuna cevap verebilmek gerekir. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi herhangi bir şeyin pekiştireç olup olmaması, davranışın yeniden görülme olasılığını arttırmasına bağlıdır. Skinner, kişilerin neyin daha etkili bir pekiştireç olabileceğini keşfederken takip edip uygulayabilecekleri bir kural öne sürmemiştir. Bunun yerine, pekiştirici olan bir şeyin yalnızca davranış üzerindeki etkisi tarafından onaylanabileceğini söylemiştir:

“Günlük hayatta, klinikte veya laboratuvarında arkadaşlarımızla vakit geçirirken belirli bir olayın nasıl pekiştirici olduğunu sorgulayabiliriz. Genelde, aynı olay ile pekiştirilen kendi davranışlarımız üzerinden düşünmeye çalışırız. Ancak, bu yöntem, çoğunlukla başarısız olmaktadır. Bunun sebebi, pekiştireçlerin belli bir organizma üzerindeki etkilerinden bağımsız olarak tanımlanabileceklerine inanılmasıdır. Fakat terimin burada kullanıldığı gibi, pekiştirici bir uyarının tek tanımlayıcı özelliği davranışı pekiştirmesidir” (Skinner, 1965:72).

Skinner, bu cümleleriyle pekiştireçlerin nasıl belirlenebileceğini basitçe ifade etmektedir; davranışın tekrar oluşmasına etki ediyorsa pekiştireçtir. Davranışçı yaklaşımda vurgunun, davranışlar ve sonuçları üzerine olduğundan daha önce bahsetmiştik. Edimsel olarak koşullanan organizma, pekiştirilerek üretilen uyarıcıya bu yolla tepki göstermelidir. Edimsel koşullanmanın prensipleri pek çok duruma uygulanabilmektedir. Davranışları düzeltmek amacıyla kişi, davranışını düzeltmek istediği organizma için öncelikle pekiştirici olan bir şey bulmalı, istenilen davranış ortaya çıkana kadar beklemeli ve davranış ortaya çıkar çıkmaz organizmayı hemen pekiştirmelidir (Hilgard, 1956:88). Davranışın kendiliğinden ortaya çıkmasını bekleyemeyecek kadar acelesi olan, ekonomik kaygı taşıyan sektörleri ele alalım. Organizmanın aksiyon göstermesi için belli uyarılar kullanmak zorundadırlar. Organizmanın kireç tutan çamaşır makinesini tamire götürüp kireç çözücü kullanması gerektiğini öğrenmesini beklemek sektör için ölümcüldür. Çünkü belki de böyle bir şey hiçbir zaman gerçekleşmeyecektir. Bunun yerine bireylere, kireç tutarsa makinesinin ne hale geleceği gösterilir. Böylece hedef kitleler, makinelerini kaybetmekten korktukları için kireç çözücü almaya gönüllü olacaktır. Bu örnekte sağlam bir makineyi kireç yüzünden kaybetme korkusu, organizmanın kireç çözücü alma davranışını pekiştirmiştir. Her organizma için aynı pekiştireçlerin aynı etkiyi göstermesi elbette beklenemez. Farklı organizmalar için farklı korku çekicilerinin pekiştireç etkisi göstermesi olağandır.

Korku çekiciliğinin pekiştireç olabileceği açıktır. Peki buradan hareket ederek korku çekiciliğinin ödül olabileceğini söylemek mümkün müdür? Ödül ya da pekiştireç terimleri çoğu zaman eş anlamlı kelimeler olarak kullanılırsalar da kullanılmamalarına dair nedenler ileri sürülmektedir. Pavlov'un çalışmasında örneğin, bir pekiştireç herhangi bir şartsız uyarıcı olarak tanımlanmaktadır; yani sonucunda doğal ve otomatik tepki ortaya çıkmaktadır. Pavlov, elektrik şoku ya da ılık asit çözeltisinin şartsız uyarıcı olarak

kullanmıştır. Bu tür şeyleri uyarıcı olarak nitelendirmek doğrudur ancak uyarıcıların ödül olarak kabul edilmesi çok düşük bir ihtimaldir. Skinner gibi düşününler, pekiştirici ve ödül kavramlarını denk görme fikrine karşı çıkmaktadır. Onlara göre bir pekiştirici, gerçekleşme anının hemen öncesinde yer alan herhangi bir davranışı pekiştirmektedir. Ödül ise genellikle, arzu edilen bir davranış ya da değerli bir iş için alınan ya da verilen bir şey olarak görülmektedir. Arzu edilen davranış genellikle ödül alınmasından çok daha önce gerçekleştiğinden, ödülün davranışı pekiştirdiği söylenemez. Özetle, Skinner gibi düşününlere göre, pekiştirici davranışı pekiştir ancak ödül pekiştirmez. Skinner, bu hususları detaylı bir biçimde incelemiştir:

“Pekiştiriciler, ödül olarak nitelendirildiğinde, pekiştiricinin güçlendirici etkisi gözden kaçmaktadır. Eğer caddede yere bakarak yürürken bir miktar para bulursan ve para burada uyarıcı konumundaysa, caddede bazen yere bakarak yürüme eğilimine gireceksin fakat yere baktığın için ödüllendirileceğini söyleyemeyiz. Kelimenin anlamı gösteriyor ki ödül, gayret gösterildiği takdirde, kurban edileni ya da kaybedileni dengeleyen karşılığa işaret etmektedir. Kahramanlara madalya, öğrencilere diploma ve ünlü kimselere ödül verilir lakin bu ödüller bizzat bu bireylerin yapmış oldukları şeyle doğrudan alakalı değildir. Bireyler söz konusu amaç doğrultusunda çalışmış olmasalardı onların ödülü hak etmeyeceklerine dair genel bir kanı hakimdir (Skinner, 1986:569).”

Davranışçı teoriye göre, istisnalar bulunsa da genel olarak ödül ve pekiştiricinin eşit sayılmadığı görülmektedir. Dolayısıyla teoriye göre pekiştirici olarak kabul ettiğimiz korku çekiciliği de ödül ile eşit kabul edilmemektedir. Ancak pekiştiricilerin istisna da olsa ödül hatta ceza dahi olabildiğini göz önünde bulundurmak gerekir. Pekiştiriciler zaman, mekân veya bireyler değişince cezaya dönüşebilirler. Ya da tersine ceza olduğu düşünülen uyarıcılar, zaman, mekân ve bireyler değişince pekiştirici olarak algılanabilir. Neyin pekiştirici neyin ceza olarak algılandığı bulunulan ortam dikkatle gözlemlenerek yorumlanmalıdır (Oral, 2014:85). Örneğin sınıf huzurunu bozan öğrencinin dışarı çıkarılması bazı öğrenciler için ceza iken bazıları için ödül olarak algılanabilir. Ya da ödül beklentisi, pekiştirici işlevi görerek davranışın güçlenmesine hizmet edebilir. Pekiştiricilerin ödül ya da ceza olup olmadıklarına dair genel ifadeler ve kurallar belirlemek yerine, duruma, kişilere, mekâna ve olaylara göre değerlendirmek daha sağlıklı görünmektedir.

9. SONUÇ

İnsan, biyolojik yapısı ve özellikleri ile öğrenmeye hazır olarak dünyaya gelmektedir. Yürümekten karmaşık sorunları çözmeye, felsefi düşünmeye kadar çeşitli davranışlar, öğrenme yoluyla kazanılmaktadır. Öğrenmeyi açıklayan birçok kuram bulunmakla birlikte, bu çalışma davranışçı öğrenme yaklaşımı üzerinden temellendirilmiştir.

Değişik kaynaklarda, kişisel olarak ilgili ve önemli bir tehdidi dile getirerek insanlarda korku uyandıran ve ardından da tehditle başa çıkmak için makul öneriler sunan ikna edici mesajlar (Kern, 1989:96) olarak tanımlanan korku çekiciliği, davranışçı yaklaşım süzgecinden geçtiğinde görülür ki eğitimde bu yöntem kendine önemli bir yer bulmaktadır. Korku çekiciliği modellerinde davranış değişikliği oluşumunda olması gereken korku çekiciliği seviyesiyle ilgili bir uzlaşma bulunmasa da bütün çalışmalar korku çekiciliğinin davranış değişikliğine neden olduğu noktasında birleşmektedir.

Çalışmada, öğrenme kuramları süzgecinden geçirilen korku çekiciliğinin bir pekiştirici olarak davranışları etkileyip yönlendirebilen, kişiliğin şekillenmesinde, basit ya da önemli kararların alınmasında ve karakter yapısı üzerinde etken rol oynayabilen önemli bir güç olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

Açıkgöz, K. Ü. (2003). Aktif öğretme. Eğitim Dünyası Yayınları.

Aristoteles (2004) Poietika, (Çeviren: Nazile Kalaycı), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.

Balcı, Ş. (2006). Negatif siyasal reklamlarda ikna edici mesaj stratejisi olarak korku çekiciliği kullanımı, Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi.

Barth, J., & Bengel, J. (2000). Prevention Through Fear?: The State of Fear Appeal Research; an Expert Report. Federal Centre for Health Education.



- Cüceloğlu, D. (2002). İnsan ve Davranışı, 10. Baskı, Remzi Kitapevi: İstanbul.
- Çakar, S. (2009). Reklamlarda Korku Çekiciliğinin Kullanılması. Basılmamış Doktora Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bahçeşehir Üniversitesi.
- Çubukçu, F. (2011). Ergenlik çağındaki gençlere yönelik olarak yapılan sigara karşıtı reklamlarda korku çekiciliğinin kullanımı. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi.
- Freedman, J. L, Sears, D. O. ve Carlsmith, J. M. (1998). Sosyal Psikoloji. 3. Baskı, Çev. A. Dönmez, Ankara: İmge Kitabevi.
- Furedi, F. (2001). Paranoid parenting. Penguin.
- Gürdin, B. (2016). Sigara karşıtı televizyon reklamlarında kullanılan korku çekiciliği faktörü etkinliğinin beyin görüntüleme tekniği ile ölçümü.
- Gök, U. (2015). Kierkegaard'ın "Korku ve Titreme" kitabı doğrultusunda iman ve ahlak, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi.
- Hergenhahn, B. R. (1972). Shaping your child's personality. Prentice-Hall.
- Hilgard, E.R. (1956). Theories of learning. Theories of Learning. New York: Appleton Century Crofts.
- Janis, I. L. (1967). Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In Advances in experimental social psychology (Vol. 3, pp. 166-224). Academic Press.
- Karaman, K. (2019). Öğrenme Kuramları Bağlamında Korku Çekiciliği. (Basılmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Kern, M. (1989). 30-second politics: Political advertising in the eighties. Praeger Publishers.
- Köknel, Ö. (1995). Kaygıdan Mutluluğa Kişilik. (13. Basım). İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Lavack, A. M. (1997). Fear appeals in social marketing advertising (Doctoral dissertation, University of British Columbia).
- Leventhal, H. (1971). Fear appeals and persuasion: the differentiation of a motivational construct. American Journal of Public Health, 61(6), 1208-1224.
- Mannoni, Pierre (1992). Korku, Çev. Işın Gürbüz, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Muris, P. (2007). Normal and Abnormal Fear and Anxiety in Children and Adolescents. Amsterdam: Boston, Elsevier.
- Olson, M.H. ve Hergenhahn, B.R. (2016). Öğrenmenin Kuramları. Çev. Edit. Muzaffer Şahin. Ankara: Nobel Yayın.
- Oral, B. (2014). Öğrenme öğretme kuram ve yaklaşımları. Ankara: Pagem Akademi
- Ormrod, J. E. (1990). Human learning: Principles, theories, and educational applications. Merrill Publishing Co.
- Rogers, E. M. (1976). Communication and development: The passing of the dominant paradigm. Communication research, 3(2), 213-240.
- Rogers, J. H. (1985). Mouse histocompatibility-related genes are not conserved in other mammals. The EMBO journal, 4(3), 749-753.
- Schultz, Walter (1991). "Çağdaş Felsefede Kaygı Sorunu", içinde, Korku ve Kaygı, Der. Hoimar von Ditfurth, Çev. Nasuh Barın, İstanbul: Metis Yayınları.
- Schunk, D. H. (2014). Öğrenme teorileri. Çev. Edit. Muzaffer Şahin). Ankara: Nobel Yayın.
- Skinner, B. F. (1965). Science and human behavior. New York: The Free Press.
- Skinner, J. E. (1971). Neuroscience: A laboratory manual. Saunders Limited.

- Skinner, B. F. (1986). Why I am not a cognitive psychologist. *Approaches to cognition: Contrasts and controversies*, 79-90.
- Turan, S., Özden, Y., Eskicumalı, A., Akyüz, Y., Aslanargun, E., Dönmez, B., ... & Karip, E. (2012). *Eğitim Bilimine Giriş*. Ankara: Pagem Akademi.
- Witte, K. (1992). Putting the fear back into fear appeals: The extended parallel process model. *Communications Monographs*, 59(4), 329-349.
- Witte, K., & Allen, M. (2000). A meta-analysis of fear appeals: Implications for effective public health campaigns. *Health education & behavior*, 27(5), 591-615.
- Yiğitbaşı, K.G. (2012). *İkna Edici İletişim Sürecinde Siyasal Mesaj Tasarımı*. (Basılmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).