

Kaj določa naše vedenje

MARKO RADOVAN*

Andragoški center Slovenije, Ljubljana

Povzetek: V članku predstavljam teorijo razumne akcije (TRA), t.j. model vedenja, ki sta ga v sedemdesetih letih razvila Ajzen in Fishbein (1973; 1980) in koncept recipročnega determinizma, ki predstavlja model vedenja Alberta Bandure (1986; 1997). Oba modela štejem med socialno kognitivne modele za katere je značilno pojmovanje, da je posamezen cilj, naj bo to socialni objekt ali vedenje, odvisen od posameznikove interpretacije situacije ter prepričan v zvezi z njo. Po TRA je specifično vedenje odvisno predvsem od specifične vedenjske namere, ki je funkcija dveh kognitivnih dejavnikov: stališč do vedenja in zaznanih normativnih pričakovanj referenčne skupine. Po drugi strani pa Bandura trdi, da je posameznikova motivacija za določeno vedenje oz. usmerjenost k določenemu socialnemu objektu odvisna od prepričanosti o lastni učinkovitosti. V prispevku predstavljam tudi nekatere poskuse sinteze obeh modelov.

Ključne besede: socialna psihologija, teorija razumne akcije, stališča, samoučinkovitost, socialna kognicija

What determines our behavior

MARKO RADOVAN

Slovenian Institute for Adult Education, Ljubljana, Slovenia

Abstract: The Ajzen-Fishbein attitude-behavior model called the 'Theory of reasoned action' and Albert Bandura's concept of reciprocal determinism are presented. Both models belong to the social-cognitive paradigm which characterizes behaviour with evaluation of different goals. Ajzen and Fishbein (1973; 1980) proposed that specific behaviours are predictable from specific behavioural intentions. These intentions are a function of two components: the attitudes toward the act in question and perceived normative expectations of the reference group. On the other hand, Bandura (1986; 1997) claims that the person's motivation for a specific behavior and direction toward a specific social object reflects perception of her/his self-efficacy beliefs. Some of the findings concerning the synthesis of the two models are also reviewed.

Keywords: social-psychology, theory of reasoned action, attitudes, self-efficacy, social cognition

CC=3040

*Naslov / address: Marko Radovan, Andragoški center Slovenije, Šmartinska 134a, 1000 Ljubljana, Slovenija,
e-mail: marko.radovan@acs.si

Eden od osrednjih problemov psihologije je razumevanje in z njim napovedovanje vedenja. Kolikor je psiholoških teorij, toliko je tudi različnih definicij s katerimi opisujejo determinante vedenja, naj si bodo to osebnostne lastnosti, nezavedne želje, goni ali pa težnje po samouresničevanju. V socialno kognitivni psihologiji je pozornost usmerjena predvsem v razumevanje posameznikovega zaznavanja in razlage socialnih objektov, fenomenov in odnosov (Rus, 1991, 2000), na podlagi katerih si gradi svet v katerem živi in deluje. V članku želim primerjati dva vzročna modela vedenja Ajzen in Fishbeinovo (1973; 1980) *teorijo razumne akcije* (TRA-Theory of Reasoned Action) in model Alberta Bandure (1986; 1997) imenovan *recipročni determinizem* (*Reciprocal Determinism*). Čeprav koncepta izhajata iz različnih tradicij psihološkega raziskovanja, prvi iz socialne psihologije in raziskovanja stališč, drugi pa iz teorije socialnega učenja, ki je bližje vedenjskim teorijam, sta si v marsičem podobna. V prispevku bom predstavil tudi nekatere poskuse sinteze obeh modelov.

Teorija razumne akcije (TRA)

TRA bi lahko uvrstili v sklop kognitivnih teorij pričakovanj, saj temelji na predpostavki, da se ljudje vedejo večinoma racionalno in na podlagi interakcije posameznika z okoljem. Odnosu med zaznano dosegljivostjo in zaželenostjo cilja ter vedenjem se v modelu TRA kot dodatni dejavniki, ki vplivajo na motivacijo za določeno vedenje, pojavljajo še zaznani pritiski referenčne skupine in motivacija za podrejanjem njihovim pričakovanjem. Kot bomo videli v nadaljevanju so osnovnemu modelu kasneje dodajali še druge dejavnike (npr. vpliv prejšnjega vedenja, zaznane kontrole nad vedenjem itd.) s katerimiso skušali povečati delež pojasnjene vpliva determinant, ki vplivajo na vedenje.

Stališča

Prva komponenta TRA so stališča. Večina psiholoških definicij stališč jih opisuje kot nekaj do česar smo naklonjeni ali ne. Allportova (1935) klasična definicija stališč opredeljuje kot »stanje mentalne in nevrološke pripravljenosti sistema, ki se oblikuje z izkušnjami in ima neposreden vpliv na posameznikovo odzivanje ob soočenju z določenimi objekti ali situacijami« (cit. po Breckler in Wiggins, 1989). Po Krech, Crutchfield in Ballanchesu so stališča "...trajni sistemi pozitivnega ali negativnega ocenjevanja, čustvenih stanj in vedenjskih tendenc proti različnim socialnim objektom" (Krech, Crutchfield in Ballanches, 1972, str. 143). Ta, trokomponentni model, ki je bil dolga leta prevladujoč v socialni psihologiji, je sestavljen iz: kognitivne, afektivne in vedenjske funkcije.

Ajzen in Fishbeinovo pojmovanje stališč je malo drugačno. Strinjata se, da so kognicije, čustva in vedenje glede na objekt stališč konsistentna. V njunem modelu

stališča niso zgolj v relaciji do prepričanj temveč so kot trdi Ajzen (1989) tudi vzročno povezana z stališči. To pomeni, da so stališča funkcija vrednotenja posameznega cilja in zaznane instrumentalnosti tega cilja glede na druge osebne cilje (Ajzen in Fishbein, 1980). Pomembno se mi zdi poudariti, da stališče v tej teoriji ne označuje klasičnega odnosa do objekta kot takega, temveč do specifičnega vedenja, povezanega z njim. Po mnenju obeh avtorjev merjenje splošnih stališč (do oseb, institucij, ...) ne omogoča tako visoke napovedljivosti vedenja, kot če posameznika vprašamo po stališču do tega vedenja¹. Po tej teoriji torej stališče do tujcev kot takih ne vpliva na to, ali bo oseba X zaposlila tujca v svojem podjetju ali ne - njegova odločitev je odvisna predvsem od tega, ali meni, da prinaša zaposlovanje tujcev dobre ali slabe posledice.

Kako bo stališče do določenega vedenja ovrednoteno, je v teoriji TRA odvisno od *pričakovanih rezultatov dejanja* in *vrednosti rezultata*. Kakšna bodo ta pričakovanja, pa je odvisno od prepričanj, ki jih ima posameznik o določenem vedenju. Temeljna komponenta, s katero je mogoče razumevanje in spreminjanje stališč, so zato *prepričanja*. Prepričanje ponavadi povezuje določen objekt z določenimi atributi. V primerih vedenjskih prepričanj (kjer je objekt prepričanj vedenje), se atributi nanašajo na možne rezultate vedenja.

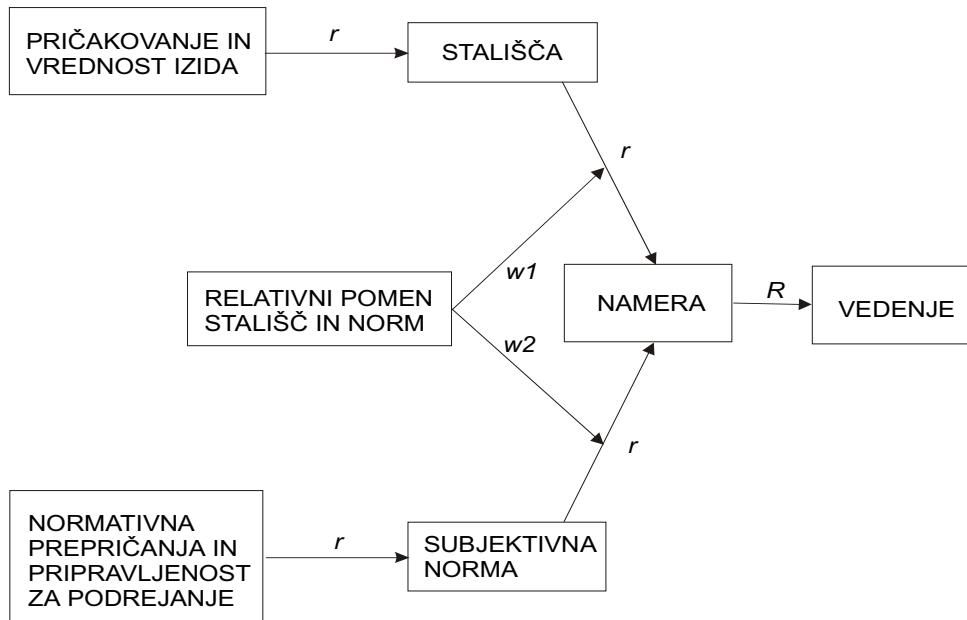
Subjektivna norma

Druga komponenta TRA je *subjektivna norma*, ki bi jo lahko primerjali s socialnimi ali skupinskimi normami. Bečaj (1997) ugotavlja, da so socialne norme sicer težko opredeljiv pojem, so pa eden od najpomembnejših pojavov v socialni psihologiji, saj imajo velik pomen pri posameznikovi (socialni) motivaciji za določeno vedenje. Novejše teorije norm definirajo socialne norme kot splošno sprejete standarde socialnega vedenja, mišljenja in občutenja in so zelo povezane z drugimi kognitivnimi dejavniki vedenja, kot so stališča, vrednote in prepričanja (Turner, 1991; cit. po Bečaj, 1997). Kot vidimo na SLIKI 1 je subjektivna norma je v modelu TRA postavljena kot neodvisen dejavnik. Predpostavlja se torej, da so posameznikova stališča neodvisna determinanta vedenja oz. vedenjskih namer. Veliko avtorjev je namreč mnenja, da so stališča le internalizacija socialnih norm, s tem, da ugotavljanje socialnih norm spada na področje sociologije, individualnih stališč pa na področje psihologije. (Sherif, 1936, po Bečaj 1997). Zato si zlahka zastavimo vprašanje koliko je subjektivna norma določena s stališči in obratno. Ajzen in Fishbein subjektivno normo definirata podobno kot stališča: kot funkcija prepričanj o določenem obnašanju, s tem da v tem primeru ne govorimo o vedenjskih, temveč o *normativnih prepričanjih*. Normativna komponenta teorije opisuje vpliv socialnega okolja na vedenje oz. prepričanje posameznika o verjetnosti,

¹Na drug pomemben vidik napovedovanja vedenja s pomočjo stališč opozarjajo tudi Fazio (1989) in Borgida & Cambell (1982), ki trdijo, da je mogoče odkriti med bolj 'globalnimi' stališči in vedenjem močno povezanost, takrat, ko so ta stališča 'kognitivno dostopna' oz. ozaveščena.

da člani določene referenčne skupine od njega pričakujejo in odobravajo tako vedenje. Iz tega vidika lahko subjektivne norme primerjamo z skupinskimi normami kot jih definirajo Krech in dr. (1972), ki ločijo socialne norme (kot integralni del kulture) ter skupinske norme, ki varirajo glede na manjše (referenčne) skupine ali organizacije in so večinoma konsistentne z socialnimi normami. Kakšen vpliv imajo norme na vedenje, je odvisno od posameznikove pripravljenosti (motivacije) za podrejanje pričakovanjem referenčnim socialnim skupinam. Motivacijo za podrejanje avtorja razlagata na dva načina: kot (1) posameznikovo pripravljenost za podrejanje pričakovanjem referenčne skupine ne glede na njene partikularne zahteve in je izražena kot splošna tendenca posameznika k prilagajanju ter kot (2) pripravljenost za podrejanje specifičnim zahtevam za določeno vedenje (Ajzen in Fishbein, 1980). Posameznikova normativna prepričanja so torej vezana na percepcijo referentovega stališča do njegovega vedenja. To pomeni, da če A meni, da ima B pozitivno stališče do A-jevega obnašanja, po tem tudi sklepa, da B od njega tako vedenje pričakuje.

Proporcionalno, glede na relativno pomembnost pri napovedovanju vedenjskih namer, sta stališčni in normativni komponenti dodani še empirični uteži (na sliki 1 sta to $W1$ in $W2$), ki variirajo glede na vrsto vedenja, ki naj bi ga posameznik izvedel, pogojev, pod katerimi naj bi to vedenje teklo, in zaradi posameznikovih osebnostnih značilnosti. Tako je npr. za neko vedenje mnenje referenčne skupine bolj pomembno



Slika 1: Odnosi med prepričanji, stališči, subjektivnimi normami, vedenjsko namero in vedenjem (Ajzen in Fishbein, 1980).

pri oblikovanju vedenjskih namer kot za drugo. Določen del vpliva pa je potrebno pripisati tudi vplivu situacijskih spremenljivk, kot so 'vidnost' vedenja, osebnostne značilnosti in interesi. Stališča in subjektivna norma so torej matematična funkcija uteži in pomembnosti (t.j. splošne pomembnosti in pomembnosti teh prepričanj za posameznika).

Vedenjske namere

Ajzen in Fishbein (1973; 1980) poudarjata, da je večino socialnega vedenja pod zavestno kontrolo in je zato napovedljivo iz *vedenjskih namer*. Ko govorita o vedenjskih namerah, mislita predvsem na določeno stopnjo pripravljenosti oz. motiviranosti za vedenje ali doseganje nekega cilja. Glede na TRA so vedenjske namere funkcija dveh determinant: prva odraža individualne vplive, druga pa socialne. Posameznik se bo torej obnašal na določen način takrat, ko bo menil, da je njegovo početje smiselno, in takrat, ko bo menil, da ga odobrava tudi njegova referenčna skupina.

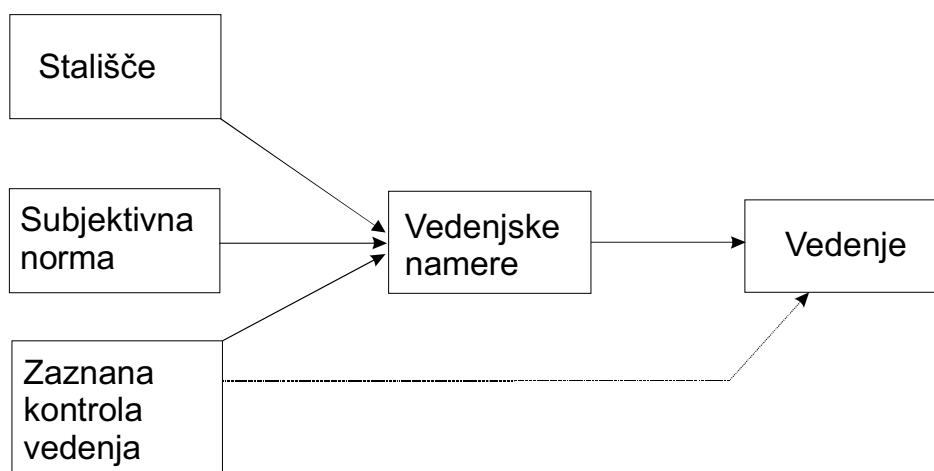
Vedenjske namere so neposredna determinanta vedenja, ki omogoča (z ustreznim merjenjem) dokaj natančno napovedovanje le-tega. Povezanost med vedenjem in vedenjskimi namerami je zato odvisna od specifičnosti vedenja - bolj kot je mera namere abstraktna in posplošena, manjša bo njena korelacija med dejanskim vedenjem in časovnim razmikom, ki poteče med (prvim) merjenjem vedenjskih namer in opazovanim vedenjem. Na vedenjske namere lahko vpliva še mnogo drugih zunanjih spremenljivk, kot so demografske ali osebnostne značilnosti, spremenljivke, zadevajo konkretno vedenje oz. situacijske spremenljivke, ki vplivajo na samo vedenje. Za te Ajzen in Fishbein trdita, da so praktično vse povezane tudi z enim od primarnih dejavnikov v tej teoriji (se pravi s stališči ali subjektivno normo), zato jih ne prikazujeta kot neodvisne dejavnike vpliva.

Zaznana kontrola vedenja in samoučinkovitost

Temeljna predpostavka teorij pričakovanj je, da se človek o svojem vedenju odloča zavestno in ga kontrolira. Višje kot je pričakovanje, da bo določeno vedenje pripeljalo do določenega stanja ali izida, in bolj kot je to cenjeno, višja bo motivacija za doseganje tega cilja (Weiner, 1992). Moč motivacije je torej odvisna od privlačnosti cilja in pričakovanih rezultatov določene dejavnosti oz. je funkcija subjektivne vrednosti cilja proti kateremu posameznik teži, in pričakovane verjetnosti doseganja tega cilja (Vroom, 1964, cit. po Bandura, 1997). Nekatere raziskave so pokazale, da pri izbiri cilja ni pomembna samo njegova privlačnost in socialna sprejemljivost, ampak tudi (zaznana) dosegljivost (Beck in Lund, 1981; 1990; Hackett, 1999; Wheeler, 1983, cit. po Bandura, 1997). Nezaupanje v sposobnost doseganja zastavljenega cilja lahko zato izniči še tako privlačen cilj.

To pomanjkljivost modela TRA je skušal Ajzen nadgraditi s 'teorijo načrtovanega vedenja' (Theory of Planned Behaviour), v katero je vključil nov primarni dejavnik 'zaznano kontrolo vedenja' (*percieved behavioral control*). Zaznano kontrolo vedenja (ZKV) sta Ajzen in Madden (1986) definirala kot pričakovanja o lastni kompetentnosti za uresničitev nekega vedenja in pričakovanja o tem, koliko posameznik meni, da lahko zunanji faktorji vplivajo na rezultate določenega vedenja. ZKV je torej dvodimenzionalna, sestavljena iz notranjih in zunanjih dejavnikov kontrole nad vedenjem.

Kot vidimo na sliki 2 vpliva ZKV na vedenje neposredno in posredno. V prvi različici naj bi se ZKV pojavila kot pomemben napovedovalec vedenja takrat, ko posameznik dvomi, v kakšni meri je vedenje pod njegovo kontrolo, v kakšni pa odvisno od različnih zunanjih dejavnikov. Če meni, da vedenje ni pretežno pod njegovo kontrolo, bo motivacija zanj nizka. V tej verziji je učinek ZKV na kasnejše vedenje posreden - preko vedenjskih namer, medtem ko ima v drugi različici ZKV poleg posrednega tudi neposreden vpliv na vedenje. Neposredni vpliv bo imela v primeru, ko izvedba vedenja ne bo odvisna samo od njegove motiviranosti za to vedenje, ampak tudi od posameznikove ocene, ali ima spretnosti, ki so potrebne za uspešno doseganje želenega cilja. Po Ajzen in Madden (1986) je od tega, kako posameznik zaznava kontrolo na vedenjem, odvisno pozitivno ali negativno vrednotenje vedenja, cilja ter moč motivacije za njegovo uresničitev. Z dodajanjem tretjega neodvisnega dejavnika vedenja je TRA pridobila novo razsežnost prenašanja tudi na tista vedenja, za katera ocenjujemo, da je zaznavanje lastne kontrole nad vedenjem pomemben motivacijski dejavnik.

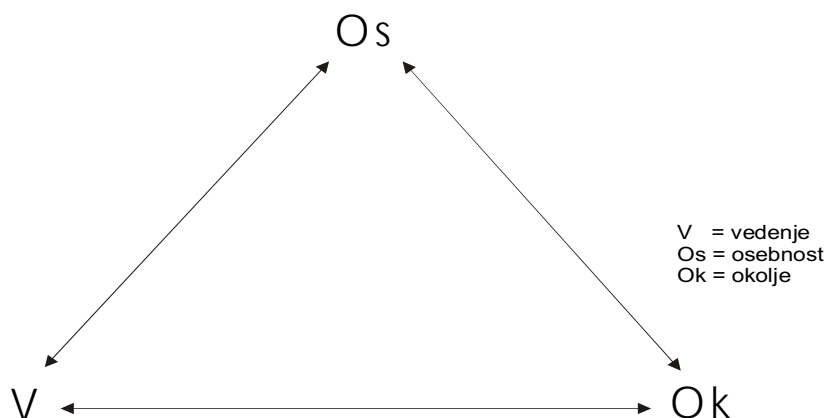


Slika 2: Model planiranega vedenja (Ajzen in Madden, 1986).

Recipročni determinizem

Teorija planiranega vedenja se je razvijala vzporedno z vse večjim uveljavljanjem koncepta samoučinkovitosti Alberta Bandure. Predpostavka Bandure je, da posameznik v svojem vedenju ni determiniran niti s strani prirojenih danosti, niti ne z okoljem. Proces, znotraj katerega posameznik oblikuje svojo »usodo«, Bandura (1986; 1997) imenuje *recipročni determinizem* (slika 3). Ta proces označuje medsebojno povezanost oz. »triadno recipročno kavzalnost« (*triadic reciprocal causation*) individualnih dejavnikov, vplivov okolja in vedenja.

Podobno kot Ajzen in Fishbein tudi Bandura izpostavlja relativno pomembnost posameznega dejavnika, ki se spreminja glede na okolje in vrsto vedenja. Recipročnost torej ne pomeni, enake moči dejavnikov, saj je njihova moč odvisna stopnje kontrole, ki jo posameznik čuti nad ciljem ali vedenjem ki si ga je zastavil itd. Včasih je za osvojitve posameznega cilja pomembnejša spodbuda okolja, drugič pa ključno vlogo odigrajo individualni dejavniki. Osrednji del prepričanj, s katerimi posameznik ocenjuje kontrolo nad svojimi dejanji in okoljem, v katerem živi so po Banduri mnjenja o lastni učinkovitosti. *Samoučinkovitost* je ena od temeljnih predpostavk Bandurove socialnokognitivne teorije, ki povezuje sposobnost samoregulacije in drugih samodirektivnih mehanizmov, ki kot sestavni deli sistema jaza posamezniku omogočajo vzpostavljane kontrole nad lastnim mišljenjem, čustvovanjem in aktivnostjo (Bandura, 1986). Gre za prepričanja o lastni uspešnosti, ki pomenijo občutenje osebne kompetentnosti pri določenem opravilu. Če citiram Banduro, se »... zaznavanje samoučinkovitosti nanaša na prepričanja o posameznikovi zmožnosti organiziranja in izvršitve posameznih dejanj, ki so potrebna za doseganje določenega cilja ...« (Bandura, 1997, str. 3). To pomeni, da posameznikov dosežek ni tako pomemben, kot je pomembna



Slika 3: Recipročni determinizem (Bandura, 1986; 1997).

interpretacija tega dosežka (nekateri lahko dosežejo veliko, pa še vedno niso prepričani o svoji samoučinkovitosti). Posameznik bo v tisto področje delovanja, kjer se čuti uspešnega in učinkovitega vložil več napora in truda kot v tistega, pri katerem o svoji učinkovitosti ni prepričan (Bouffard-Bouchard, 1989).

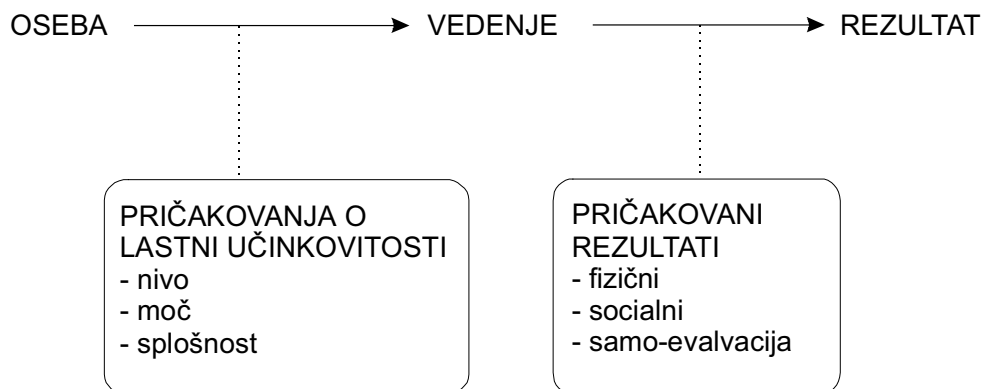
V zvezi tem je zanimiva primerjava med stališči kot jih definirata Ajzen in Fishbein in samoučinkovitostjo. Tako kot Ajzen in Fishbein, je tudi Bandura mnenja, da je motivacija za vedenje odvisna od različnih vrst pričakovanj. Ajzen in Fishbein (1973; 1980) omenjata predvsem *pričakovanja o pozitivnih ali negativnih izidih vedenja* (outcome expectations/evaluations), Bandura (1986; 1997) pa dodaja še *'pričakovanja o učinkovitosti'* (efficacy expectations). Pričakovanja o izidih so povezani s samoučinkovitostjo zato, ker le-ta (delno) determinira pričakovane izide (npr. študent, ki je prepričan v lastno znanje, pričakuje na testu dobro oceno). Zato, trdi Bandura (1986), so izidi, ki jih pričakujemo v veliki meri rezultat tega kar verjamemo, da lahko storimo. To nas seveda ne sme zavesti na misel, da so si pričakovanja o izidih in samoučinkovitost vedno konsistentni. Posameznik lahko pričakuje (zaradi situacijskih dejavnikov) negativne posledice svojega vedenja, kljub visoki samoučinkovitosti.

Samoučinkovitost je tudi ključni motiv posameznikove odločitve, da se bo z določenim problemom sploh spoprijel, koliko napora bo vložil v svoje prizadevanje in kako dolgo bo pri tem vztrajal. Na podlagi samoučinkovitosti se podobno kot pri TRA, tudi pri Banduri oblikujejo namere in cilji vedenja. Bandura trdi, da posamezniki z višjo stopnjo samoučinkovitosti ob neuspehu povečajo trud in vztrajajo toliko časa, dokler zelenega cilja ne dosežejo (Bandura in Cervone, 1983; Cervone in Peake, 1986; cit. po Bandura, 1997; Zimmerman, 1996). Po Banduri (1986) se z izraženo namero verjetnost, da se bo vedenje sprožilo zelo poveča. Nasprotno kot Ajzen in Fishbein, ki ugotavljata *namero vedenja*, je on mnenja, da so *namere*, ki so povezane s *cilji* bolj pomembne, ker usmerjajo in vodijo človekovo vedenje v daljšem časovnem obdobju (Bandura jih imenuje *'goal intentions'*). Za razumevanje vedenja je ta argument najbrž res pomemben, za njegovo napovedovanje pa malo manj.

Cilji torej usmerjajo vedenje, medtem, ko pa na samo izbiro ciljev vpliva nivo samoučinkovitosti. Slika 4 prikazuje vpliv samoučinkovitosti na tri temeljne vidike kognitivne motivacije: poleg postavljanja ciljev, še na pripisovanje vzrokov in pričakovanja posledic ravnanja.

Kot vidimo na sliki 4 se mnenja o samoučinkovitosti se razlikujejo glede na (1) *nivo*, ki določa stopnjo težavnosti določene dejavnosti, pri kateri se začne spreminjati zaznavanje samoučinkovitost, (2) *splošnost* zaznane samoučinkovitosti in (3) *moč* mnenj o samoučinkovitosti, ki označujejo njihovo stabilnost (Bandura, 1997). Na zastavljanje ciljev pa ima samoučinkovitost kvantitativen in kvalitativen vpliv, saj vpliva na vrsto in zahtevnost ciljev, trud, ki ga bo v njihovo doseganje vložil in posameznikovo vztrajnost pri tem.

Glede na opisane in preverjene značilnosti samoučinkovitosti je bilo pričakovati, da bo le-ta dejavnik, s katerim lahko pojasnimo velik del razlogov za določeno vedenje. De Vries, Djikstra in Kuhlman (1988) so predlagali vedenjski model, v katerega so

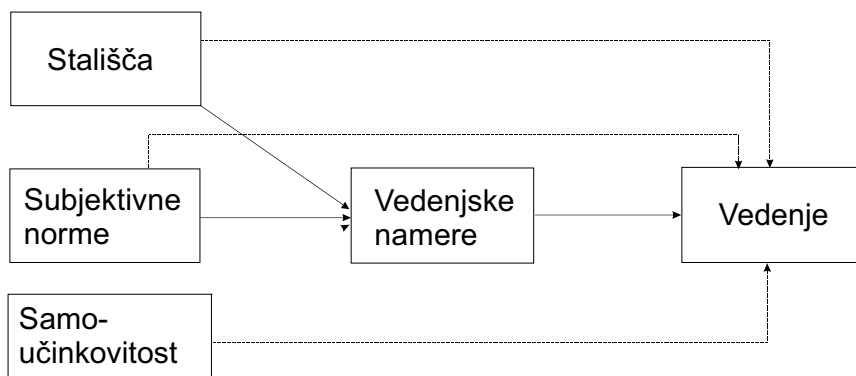


Slika 4: Odnos med samoučinkovitostjo in pričakovanimi rezultati vedenja (Bandura, 1986, 1997).

integrirani elementi Bandurove socialnokognitivne teorije in teorije preišljene/razumne akcije. Predvidevali so, da posameznikovo vedenje ni razložljivo le z ocenitvijo tega vedenja (*stališči*) in socialnimi pritiski nanj (*subjektivnimi normami*), temveč tudi s pričakovanji v zvezi s kompetencami, ki so potrebne za doseganje tega cilja (*samoučinkovitost*) (gl. sliko 5).

Predpostavka Ajzna in Fishbeina (1980) je, da se ostali individualni dejavniki (tudi samoučinkovitost) vključujejo v model TRA izključno preko stališč do vedenja in subjektivnih norm. Ta hipoteza se ni potrdila, saj je hierarhična regresijska analiza izločila samoučinkovitost kot samostojen dejavnik, ki poleg stališč in subjektivnih norm vpliva na vedenjske namere in vedenje (de Vries in dr., 1988). Ugotovili so, da stališča skupaj s samoučinkovitostjo pojasnjujejo 44 %, subjektivne norme pa 22 % vedenjskih namer. Kar zadeva vpliv na vedenje, se je izkazalo, da vedenjske namere razložijo 55 % variance, samoučinkovitost pa temu doda še 9 %. Po njihovem mnenju to dejstvo potrjuje hipotezo, ki sta jo postavila že Ajzen in Madden (1986), po kateri je neposreden vpliv zaznane kontrole na vedenje posledica vpliva pričakovanih potrebnih spretnosti, ki vodijo k pričakovanim rezultatom. Samoučinkovitost ima neposreden vpliv na vedenje takrat, ko je to izven kontrole posameznika, če pa meni, da je vedenje v celoti pod njegovo kontrolo, samoučinkovitost ni relevanten dejavnik.

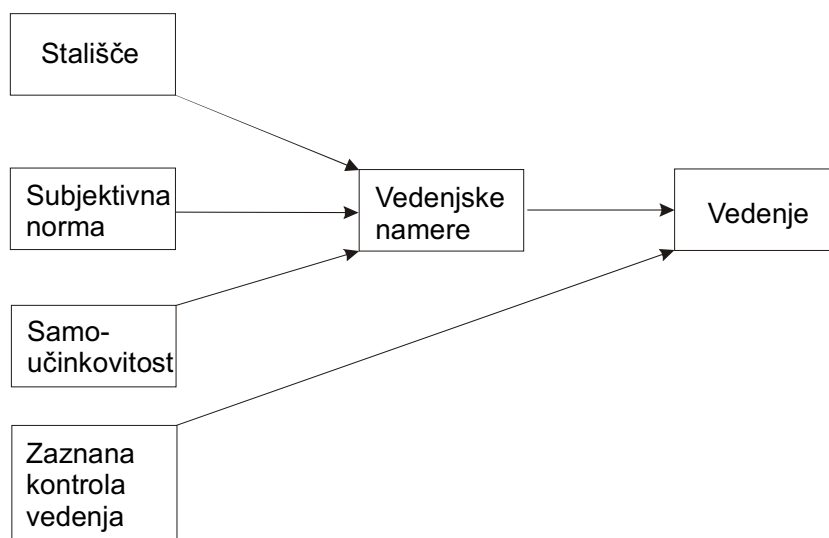
Zanimiva je tudi primerjava med *zaznano kontrolo nad vedenjem (ZKV)* in samoučinkovitostjo. Terry in O'Leary (1995) sta želela preveriti, ali samoučinkovitost in ZKV predstavljata enoten faktor ali pa ju je potrebno ločiti. Teoretično sta izhajala iz izhodišč Bandure, da ločujemo med dvema tipoma pričakovanj (ki sem jih omenil že prej): '*pričakovanj o učinkovitosti*' in '*pričakovanj o pozitivnih ali negativnih izidih vedenja*'. Predpostavka je bila, da naj bi bila ta pričakovanja dva med seboj neodvisna dejavnika in konceptualno različna pojma, ki vsak na svoj način vplivata na motiviranost za določeno vedenje. Ta pričakovanja so tudi del Ajzen in Maddenove (1986) '*zaznane kontrole vedenja*', ki pa vključujejo tudi percepcijo zunanjih dejavnikov,



Slika 5: Samoučinkovitost kot dejavnik TRA (de Vries in dr., 1988).

ki vplivajo na doseganje zelenega cilja. Tako samoučinkovitost kot zaznana kontrola nad vedenjem ne predstavljata posameznikovih realnih z/možnosti, ampak bolj njegove sodbe o njih.

Empirični del raziskave je pokazal, da razlikovanje med samoučinkovitostjo in ZKV legitimno, saj je njun vpliv različen. Iz slike 6 je razvidno, da samoučinkovitost bolj vpliva na motiviranost za določeno vedenje, zaznana kontrola vedenja pa ima večji vpliv na vedenje samo (Terry in O'Leary, 1995). Na podlagi teh spoznanj sta avtorja predlagala, da je potrebno pri meritvah ločiti oba faktorja, saj meri prvi predvsem notranje, drugi pa zunanje dejavnike kontrole nad vedenjem.



Slika 6: Vpliv samoučinkovitosti in ZKV na vedenje in vedenjske namere (Terry in O'Leary, 1995).

Zaključek

Kateri dejavniki so torej najpomembnejši za razumevanje in napovedovanje vedenja? Enoznačnega in univerzalnega odgovora na to vprašanje ni. Skupno izhodišče obeh teorij je, da moramo vzroke vedenja vedno iskati v interakciji med posameznikovimi psihičnimi značilnostmi in značilnostmi okolja oz. situacije. Model TRA sloni na tradiciji raziskovanja konsistentnosti med (manifestiranimi) stališči in vedenjem. Kljub temu, da bi si zaslužil tudi primerjavo s podobnimi modeli vedenja, ki temeljijo na raziskovanj stališč, sem se omejil le nanj, saj sem ga želel predstaviti v istem kontekstu z modelom Recipročnega determinizma. Kljub temu, da modela temeljita na dveh različnih raziskovalnih tradicijah, pa so nekateri poskusi združitve obeh pokazali, da dajeta (združena) dokaj celovito shemo dejavnikov, ki v določeni situaciji vplivajo na motivacijo za vedenje in vedenje samo.

Raziskave, ki sem jih predstavil v prispevku so pokazale, da so dejavniki, ki vplivajo na vedenje, med seboj povezani. Kateri bo imel večji vpliv na vedenje posameznika, pa je odvisno od interpretacije situacije, v kateri se nahaja. To pomeni, da ne obstajajo neka absolutna 'notranja pravila' oz. pogoji, ki morajo biti izpolnjeni, da se bo posameznik vedno vedel konsistentno z njimi. Vloga posameznega (psihičnega) dejavnika in njegova pomembnost je spremenljiva glede na specifično situacijo, specifičnega posameznika in specifično interakcijo med njima. Iz analize lahko zaenkrat ugotovimo, da:

- imajo stališča najpomembnejšo vlogo pri vedenju, ki je relativno enostavno, pomembno vlogo pa ima posameznikova ocena privlačnosti cilja;
- subjektivna norma je najpomembnejša, takrat kadar je vedenje pod velikim vplivom referenčnih skupin;
- samoučinkovitost pa je pomembna pri vedenju, ki od posameznika zahteva določene spretnosti, da bi zastavljeni cilj dosegel.

Ostaja seveda vprašanje medsebojne povezanosti posameznih dejavnikov. Ali res sprašujemo po treh različnih dejavnikih ali le po enem in istem. Stališča, norme in samoučinkovitost so koncepti, kjer je število različnih definicij izredno veliko oz. v posameznik primerih 'prekrivajo'. Bandura npr. trdi, da je samoučinkovitost tista, ki vpliva na posameznikovo vrednotenje cilja, ki pa je po Ajzen in Fishbein tudi eden od dejavnikov oblikovanja stališč. Odgovoriti bi bilo zato potrebno koliko samoučinkovitost vpliva na oblikovanje stališč in kakšen vpliv imajo stališča na razvoj samoučinkovitosti. Podobno se lahko vprašamo tudi o povezanosti stališč in norm. Pomen referenčnih skupin pri oblikovanju sodb posameznika je znan že dolgo časa. Stališča so zato lahko le rezultat internaliziranih socialnih/skupinskih norm. V nekaterih primerih pa je tudi zaznavanje subjektivne norme lahko posledica individualnih stališč.

Viri

- Ajzen, I. (1989). Attitude Structure and Behavior. V A.R. Pratkanis, S.J. Breckler in A.G. Greenwald (ur.), *Attitude structure and function* (241-274). London: Lawrence

- Erlbaum.
- Ajzen, I. in Fishbein, M. (1973). Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27 (1), 41-57.
- Ajzen, I. in Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I. in Madden, T.J. (1986). Prediction of goal-oriented behavior: Attitudes, intention and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Bandura, A. (1986). *Social foundation of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bečaj, J. (1997). *Temelji socialnega vplivanja [Foundations of social influence]*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
- Bentler, P.M. in Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86 (5), 452-464.
- Bouffard-Bouchard, T. (1989). Influence of self-efficacy on performance in a cognitive task. *Journal of Social Psychology*, 130 (3), 353-363.
- Breckler, S.J. in Wiggins, E.C. (1989). On defining attitude and attitude theory: Once more with feeling. V A.R. Pratkanis, S.J. Breckler in A.G. Greenwald (ur.), *Attitude structure and function* (str. 407-428). London: Lawrence Erlbaum.
- de Vries, H., Dijkstra, M. in Kuhlman, P. (1988). Self-efficacy: The third factor besides attitude and subjective norm as a predictor of behavioural intentions. *Health Education Research*, 3 (3), 273-282.
- Fazio, R.H. (1989). On the power of functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. V A.R. Pratkanis, S.J. Breckler in A.G. Greenwald (ur.), *Attitude structure and function* (str. 153-180). London: Lawrence Erlbaum.
- Hackett, G. (1999). Self-efficacy in career choice and development. V A. Bandura (ur.), *Self-efficacy in changing societies* (str. 232-258). Cambridge: Cambridge University Press.
- Krech, D., Crutchfield, R.S. in Ballanchey, E.L. (1972). *Pojedinac u društvu – udžbenik socialne psihologije [Individual in society: Textbook in social psychology]*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Rus, V.S. (2000). *Socialna in societalna psihologije (z obrisi sociopsihologije) [Social and Societal Psychology (with outlines of sociopsychology)]*. Ljubljana; Filozofska fakulteta.
- Rus, V.S. (1991). Socialno-kognitivna psihologija in nove teorije stališč [Social-cognitive psychology and new theories of attitudes]. *Anthropos*, 23 (4-5), 278-291.
- Terry, D.B. in O'Leary, J. (1995). The Theory of Planned Behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34, 199-220.
- Weiner, B. (1992). *Human motivation: metaphors, theories and research* (2nd ed.). Newbury Park:: Sage.

Prispelo/Received: 22.06.2000

Sprejeto/Accepted: 23.12.2000