

# Bandurin koncept zaznane samoučinkovitosti kot pomemben dejavnik posameznikovega delovanja

## Bandura's concept of perceived self-efficacy as an important factor of one's activity

*Darja Čot*

### ***Povzetek***

Darja Čot, V članku je na kratko predstavljena teorija o zaznani učinkovitosti, ki jo je razvil Albert Bandura, oče socialno kognitivne teorije. Zaznana učinkovitost se nanaša na prepričanja posameznika, da ima sposobnosti, da organizira in izvede dejanja, ki so potrebna za doseg določenih rezultatov oz. ciljev. Prepričanja v lastno učinkovitost se ne nanašajo na sposobnosti, ki jih posameznik ima, ampak na to, kaj posameznik meni, da lahko z njimi naredi. Odvisna so od štirih virov informacij, in sicer od spretnosti obvladovanja situacije, nadomestnih izkušenj, verbalnega prepričevanja in čustvenih stanj. Prepričanja v lastno učinkovitost regulirajo človekovo delovanje s pomočjo kognitivnih, motivacijskih, čustvenih in selektivnih procesov. Članek

dipl. psih.  
in soc.,  
Ustanova  
Slovenska  
znanstvena  
fundacija,  
Štefanova  
ul. 15, 1000  
Ljubljana.

*obravnava tudi pomen teorije o samoučinkovitosti na področju zdravljenja tesnob in fobij.*

***Ključne besede:*** *socialno kognitivna teorija, zaznana samoučinkovitost, prepričanja, uspešnost, nadomestne izkušnje*

### ***Abstract***

*This paper gives a brief review of self-efficacy theory that was developed by Albert Bandura, the author of social cognitive theory. Perceived self-efficacy refers to beliefs in one's capabilities to organise and execute the actions needed to attain anticipated results or goals. Self-efficacy beliefs do not refer to the capabilities that one have, but to the beliefs what one can do with them. They depend on four sources of information: performance accomplishments, vicarious experience, verbal persuasion and affective states. Self-efficacy beliefs regulate human functioning through cognitive, motivational, affective and selective processes. The significance of self-efficacy theory in treating the anxiety and phobic dysfunctions are also discussed.*

***Key words:*** *social cognitive theory, perceived self-efficacy, beliefs, accomplishment, vicarious experience*

## **1 Uvod**

V življenju se nenehno soočamo z novimi situacijami in izzivi. Notranji dialogi, kot so: "Joj, ne vem, če sem sposobna narediti fakulteto" ali "Zberi se in preceni, ali si sposobna, da izvedeš nov projekt, ki ti ga vsi tako navdušeno vsiljujejo", pa tudi izjave, kot so "Ni problema, v podobnih situacijah sem že bila in sem jih uspešno izvedla, torej bom tudi to", nas spremljajo vsak dan na vseh področjih našega delovanja. Vedno znova in znova moramo ocenjevati svoje

sposobnosti, izkušnje, okolico in situacijo ter odločiti o tem, ali smo sposobni določeno dejavnost uspešno izvesti. In ta sodba o lastni (ne)učinkovitosti vpliva na odločitve, ki jih naredimo v določenem trenutku in s tem tudi na življenjske poti, ki jih bomo izbrali.

S preučevanjem prepričanj v lastno učinkovitost (angl. self-efficacy beliefs) se zelo poglobljeno ukvarja socialno kognitivna teorija Alberta Bandure. Po njegovih besedah (po Mayers, 1993: 104) so ugotovitve o samoučinkovitosti nepričakovan rezultat odkritja, da so ljudje, ki so se uspešno soočili s fobijo pred kačami, "postali veliko bolj samozavestni in pustolovski tudi na drugih področjih svojega življenja. Zdi se, da je specifično zdravljenje okrepilo tudi splošen občutek ljudi za učinkovitost pri obvladovanju drugih dogodkov v njihovem življenju. Iz tega spoznanja izhajajo naše dodatne raziskave o tem, kako zaznana samoučinkovitost vpliva na vrsto vedenj, od reakcij na stres do prizadevanj za dosežke in kariere."

V pričujočem prispevku bom obravnavala različne vidike, ki vplivajo na zaznano samoučinkovitost posameznika, in kako prepričanje v lastno učinkovitost vpliva na posameznikove odločitve, vedenja, dejavnost in življenje nasploh. Prepričanje v lastno učinkovitost bo predstavljeno kot temelj posameznikovega delovanja oz. osnova, na kateri pogosto odločamo o tem, kaj bomo storili v določeni situaciji.

## **2 Narava in struktura samoučinkovitosti**

Bandura poudarja, da "teorija o samoučinkovitosti priznava raznolikost človeških sposobnosti" (Bandura 1997:37). Samoučinkovitost je sposobnost, v kateri so kognitivne, socialne, emocionalne in vedenjske sposobnosti organizirane tako, da lahko služijo vrsti namenov. Posameznikovo prepričanje v lastno učinkovitost se ne nanaša na sposobnosti, ki jih posameznik ima, ampak predvsem na to, kaj posameznik meni, da lahko z njimi naredi. Učinkovito funkcioniranje zahteva oboje, tako sposobnosti kot tudi zaupanje ali prepričanje v to, da jih znamo uporabiti. Glede na to, da celo rutinska opravila niso vedno izvedena na popolnoma enak način, mora posameznik svoje sposobnosti vedno prilagoditi zahtevam situacije, kajti le tako je lahko v svojem delovanju uspešen. Zaznana

samoučinkovitost torej ni merilo, kakšne sposobnosti ima nekdo, ampak kaj lahko z njimi naredi v različnih situacijah (Bandura, 1997; Bandura & Wood, 1989).

Bandura (1997) meni, da se stvari v življenju posameznika ne zgodijo same po sebi, temveč so rezultat človekove aktivnosti. Tako ljudje, ki dvomijo v svoje sposobnosti, bežijo pred težkimi nalogami in nimajo visokih ciljev. Osredotočeni na negativne vidike neuspeha, se ukvarjajo bolj s svojimi »nesposobnostmi« kot s tem, da bi učinkovito reševali določene naloge. Prav tako so bolj nagnjeni k stresu in depresiji. Po drugi strani pa ljudje, ki verjamejo v svoje sposobnosti, vložijo veliko energije v rešitev problema. Postavijo si cilje in jim tudi sledijo. Problem zanje ni grožnja, pred katero morajo bežati, temveč izziv, ki ga je treba rešiti (ibid).

## **2.1 Večdimenzionalnost lastnega prepričanja v samoučinkovitost**

Teorija o samoučinkovitosti meni, da so različni psihološki procesi sredstvo za ustvarjanje in krepitev posameznikovega občutka o lastni učinkovitosti. Ločuje med tako imenovanim pričakovanim rezultatom (angl. outcome expectations) in med pričakovano učinkovitostjo (angl. efficacy expectations). Pričakovani rezultat je definiran kot posameznikova ocena, da bo določeno vedenje imelo za posledico določene rezultate. Pričakovana učinkovitost pa je prepričanje posameznika, da lahko uspešno izvede vedenje, ki je nujno potrebno za doseg zastavljenega cilja. Moč, s katero posameznik verjame v lastno učinkovitost, v veliki meri vpliva na to, ali se bo sploh spoprijel z določeno situacijo (Bandura, 1977).

Bandura piše, da je posameznikovo prepričanje v lastno učinkovitost odvisno od treh dimenzij, in sicer od ravni težavnosti (angl. magnitude), splošnosti in moči. Vse tri dimenzije lahko vplivajo na posameznikovo izvrševanje določene aktivnosti (Bandura, 1997, 1977). Ko so »različne naloge razvrščene glede na **raven težavnosti**, je lahko pričakovana samoučinkovitost omejena na bolj preprosta opravila, lahko pa vključuje tudi bolj zahtevne ali celo kompleksne aktivnosti« (Bandura, 1977:194). Pri izdelavi lestvic za merjenje učinkovitosti raziskovalci izhajajo iz konceptualne analize in ekspertnega znanja o tem, kaj je potrebno, da je neka aktivnost posameznika uspešna. Izzive, s katerimi se sooča

posameznik, lahko med drugim ocenimo glede na raven zahtevane izvirnosti, iznajdljivost, napor, pravilnost, produktivnost, grožnjo in stopnjo samoregulacije, ki jo uspešna izvedba določene aktivnosti zahteva od posameznika (Bandura, 1997).

Prepričanja v lastno učinkovitost se razlikujejo tudi glede na **splošnost**. Ljudje se lahko imajo za učinkovite na enem ali več področjih delovanja. Na splošnost vpliva vrsta dejavnikov, med njimi lahko poudarimo podobnost aktivnosti, način, kako so določene sposobnosti izražene (npr. vedenjsko, kognitivno, čustveno), in značilnosti posameznika, proti kateremu je določeno vedenje usmerjeno (Bandura, 1997). Nekatere izkušnje vodijo k občutkom splošne učinkovitosti in se raztezajo čez več področij delovanja, druge pa k bolj specifičnim občutkom učinkovitosti, saj se nanašajo na točno določene spretnosti posameznika (Bandura, 1997, 1977).

Tretji element, ki vpliva na prepričanje v samoučinkovitost, pa je **moč** tega prepričanja (Bandura, 1997). Šibko zaupanje v lastno učinkovitost lažje zbledi kot močno. Posamezniki z močno vero v samoučinkovitost ne bodo takoj klonili pred težavami. Poskušali bodo doseči svoj cilj kljub številnim oviram. Tisti, ki pa ne verjamejo v samoučinkovitost, jo bodo hitro izgubili, ko se soočijo z ovirami oz. izzivi (Bandura, 1997, 1977).

## **2.2 Neujemanje med zaupanjem v lastno učinkovitost in posameznikovo aktivnostjo**

Bandura (1997) izpostavlja dejstvo, da imajo sodbe o lastni učinkovitosti pomembno vlogo v posameznikovem življenju, kajti točna ocena lastne učinkovitosti ima lahko pozitivne (npr. uspeh v službi) ali negativne posledice na življenje (npr. smrt, poškodba, neuspeh v šoli). Čeprav je prepričanje v lastno učinkovitost izredno pomembno za izvedbo nekega dejanja, se moramo zavedati, da le to ne bo opravljeno, če posameznik nima določenih sposobnosti, ki so nujno potrebne za izvedbo te aktivnosti. Ne glede na to pa je zaupanje v lastno učinkovitost izredno pomembno, ker “aktivira in vzdržuje trud in misel, ki sta potrebna za razvoj določene sposobnosti... Zaznana samoučinkovitost torej prispeva k pridobivanju znanja in razvoju določenih podspobnosti, kot tudi k temu, da se le-te uporabijo za oblikovanje novih vedenjskih vzorcev” (ibid:61). Seveda pa se pojavijo tudi situacije, ko pride do neskladnosti med

prepričanjem v lastno učinkovitost in rezultati neke aktivnosti. Za oceno lastne učinkovitosti je potrebno poznati dejavnike, ki pomembno vplivajo na izvedbo nekega dejanja oz. aktivnosti. Če posameznik da sodbo o lastni učinkovitosti na podlagi ocene tistih dejavnikov, ki igrajo le majhno vlogo pri izvedbi neke aktivnosti, bo njegova ocena lastne učinkovitosti pomanjkljiva (ibid).

Sodba o lastni učinkovitosti zahteva tudi dobro poznavanje tega, kaj naloga zahteva. V kolikor nekdo ne ve, kaj mora narediti, da bo dosegel določen cilj, potem tudi ne more realno oceniti, ali ima sposobnosti, ki so nujne za izvedbo neke aktivnosti. Bandura (1997) poudarja, da neskladnosti med prepričanjem v lastno učinkovitost in izvedbo neke dejavnosti nastopijo tedaj, ko so naloge oz. okoliščine, v katerih se le-te izvajajo, dvoumne. Če so zahtevnosti naloge podcenjene, pride do napake pri ocenitvi samoučinkovitosti, saj posameznik pogosto preceni svoje sposobnosti. V kolikor pa so zahtevnosti naloge precenjene, se lahko zgodi, da meni, da naloge ni sposoben opraviti. Bandura izpostavi dejstvo, da ocena okolja o primernosti oz. učinkovitosti posameznika za izvedbo neke aktivnosti ne temelji vedno na objektivnih dejavnikih. Pogosto je subjektivna, saj na ocenjevalca velikokrat vplivajo dejavniki, kot so rasa, spol in socialni status ocenjevanega. V takšnih situacijah bo lahko ocena lastne učinkovitosti uspešna le, če posameznik pozna dejavnike, ki bodo vplivali na to, kako bodo drugi ocenili njegovo dejanje.

Bandura (1997) trdi, da imajo prepričanja v lastno učinkovitost velik pomen na motivacijo in dosežke, zlati ko posameznik dobi primerno povratno informacijo o svojem vedenju. Povratna informacija o pravilnosti oz. primernosti nekega vedenja je zelo pomembna v situacijah, ko posameznik ne more opazovati svojega dejanja neposredno (npr. igranje tenisa) in je zato odvisen od povratne informacije, ki mu jo da okolje. Če posameznik ne dobi ustrezne povratne informacije, se lahko zgodi, da je prepričan, da pravilno izvaja neko aktivnost, čeprav je v resnici ne. Povratna informacija je lahko "povzročena notranje, kot rezultat dejanj samih, oz. je zagotovljena od zunaj, kot v primerih, ko igralec tenisa sam vidi rezultate svojih udarcev, ali ko se ljudje zanašajo na videoposnetke oz. poročila opazovalcev" (ibid:66).

Pomemben dejavnik, ki vpliva na odnos med zaznano samoučinkovitostjo in dejanjem je čas, ki je potekel med

ocenjevanjem lastne učinkovitosti in izvedbo dejanja. “Dolga časovna razdalja med oceno prepričanja v lastno učinkovitost in dejanjem lahko napačno predstavi odnos med tema dvema dejavnikoma” (Bandura, 1997:67). Čeprav je kratka časovna razdalja boljši napovedovalec določenega dejanja, to seveda ne pomeni, da prepričanje v lastno učinkovitost ne more napovedati nekega dejanja tudi po daljšem časovnem intervalu. Pri tem pa je treba poudariti, da čas ni najpomembnejši, temveč to, ali so bila prepričanja v lastno učinkovitost spremenjena zaradi drugih izkušenj. Bandura poudarja, da je “stabilnost prepričanj v lastno učinkovitost skozi čas odvisna od načina, kako so bila pridobljena, od njihove moči in od moči vmesnih izkušenj” (ibid:67). Iz tega lahko sklepamo, da trdna prepričanja v lastno učinkovitost ostanejo močna ne glede na izzive, s katerimi se posameznik sooča, zato so dober napovedovalec določenih aktivnosti posameznika v času. Po drugi strani pa so šibka prepričanja zelo dojemljiva za spremembe, kar ima za posledico, da niso dober indikator aktivnosti (ibid).

Neskladnost med prepričanjem v lastno učinkovitost in aktivnostjo nastopi tudi takrat, ko je izvedba aktivnosti slabša zaradi pomanjkanja interesa, neprimernih sredstev za doseg cilja in zunanjih ovir (Bandura, 1997).

Še več, neskladnost med prepričanjem v lastno učinkovitost in izvedbo aktivnosti je neredko rezultat napačnih sodb o samoučinkovitosti. V nepoznanih situacijah posamezniki pogosto ocenjujejo lastno učinkovitost na podlagi sodbe o tem, kaj bi lahko naredili v podobni situaciji, kar pa je lahko precej zavajajoče (npr. na našo sodbo vpliva tisti dogodek, ki se ga najprej spomnimo). Do neskladnosti lahko pride tudi zaradi različnih osebnih dejavnikov, ki lahko popačijo procese ocenjevanja. Npr. do popačenja lahko pride v fazi zaznavanja posameznikove izkušnje, kognitivnega procesiranja izkušnje ali pa ob priklicu v spomin (Bandura, 1997).

### **3 Viri samoučinkovitosti**

“Prepričanja ljudi v lastno učinkovitost so temeljni vidik znanja o njih samih” (Bandura, 1997:79). Odvisna so od štirih virov informacij: spretnosti obvladovanja oz. uspešnosti (angl. performance accomplishments; mastery experience), nadomestnih

izkušenj (angl. vicarious experience), verbalnega prepričevanja (angl. verbal persuasion) in stopnje emocionalne vzbujenosti (ibid).

### 3.1 Spretnost obvladovanja oz. uspešnost

Uspešnost nekega vedenja je eden od najpomembnejših virov informacij o lastni učinkovitosti, saj temelji na lastnih izkušnjah, ki jih ima posameznik z obvladovanjem neke situacije (Bandura, 1997, 1977).

Bandura (1997) piše, da ljudje, ki brez truda dosežajo uspehe, zlahka izgubijo voljo, ko se soočijo s težavo. Po njegovem mnenju je močno prepričanje v lastno učinkovitost rezultat izkušenj in truda, ki ga posameznik vloži v reševanje problemov. Ko so posamezniki prepričani, da imajo sposobnosti in spretnosti za rešitev problema, bodo določene izgube vzeli kot del življenja in vztrajali do konca rešitve problema.

Bandura (1997:80) navaja, da grajenje "občutka osebne učinkovitosti s pomočjo izkušenj ni stvar programiranja nekega vedenja. Zahteva pridobitev kognitivnih, vedenjskih in samoregulativnih sposobnosti za ustvarjanje in izvedbo učinkovitih aktivnosti za upravljanje z nenehno spreminjajočimi se življenjskimi okoliščinami." Poznavanje pravil in strategij za ustvarjanje učinkovitih oblik vedenja pomaga posameznikom pri upravljanju z njihovimi življenji. Seveda pa strategije in pravila sama po sebi niso zadostna, kajti ljudje moramo biti tudi prepričani, da lahko s pomočjo skladne in stalne uporabe pravil in strategij pridobimo večjo kontrolo nad svojim življenjem. V raziskavi, ki jo je izvedel Schunk s kolegi (1987, po Bandura, 1997), so otroke, ki so imeli težave v šoli, učili, kako opredeliti zahteve naloge, oblikovati rešitve in nadzorovati njihovo primernost ter spremeniti strategije, če pride do napak. Rezultati raziskave so pokazali, da sama navodila in strategije ter dosežki niso prispevali k večjemu prepričanju v lastno učinkovitost pri otrocih, ki so dvomili v svoje sposobnosti. Prepričanje v lastno učinkovitost je bilo močnejše šele, ko so otroke opozorili, da imajo s pomočjo strategij, ki jih uporabljajo, boljšo kontrolo nad nalogami, na kar kažejo tudi boljši akademski rezultati.

**Uspeh** poveča pričakovanja v posameznikove sposobnosti, medtem ko pogost neuspeh pričakovanja zmanjšuje (Bandura,

Adams in Beyer, 1977). Pri tem pa je treba poudariti, da uspeh oz. neuspeh pri izvedbi neke aktivnosti ne prispevata nujno k močnejšim oz. šibkejšim prepričanjem v lastno učinkovitost (Bandura, 1997). Kakšen bo vpliv določenih rezultatov na zaznano samoučinkovitost, je v veliki meri odvisno od kognitivne ocene značilnosti naloge, ki jo posameznik opravlja (Bandura, Adams & Beyer, 1997).

Na oceno samoučinkovitosti vpliva tudi **zaznana težavnost naloge**. Uspeh pri nalogi, ki ne zahteva nobenega navora, ne bo vodil do ocene lastne učinkovitosti, niti ne bo prispeval h krepitvi prepričanja vanjo. Obvladovanje ovir in uspeh pri težki nalogi pa nudita posamezniku informacijo o njegovi učinkovitosti, zato prispevata h krepitvi zaupanja v samoučinkovitost. (Bandura, 1997).

Aktivnost vedno poteka v določeni situaciji oz. **kontekstu**, ki lahko spodbuja ali preprečuje uspešnost posameznika pri soočanju z novo situacijo. Med situacijske dejavnike šteje Bandura (1997) pomoč drugih oseb, primerna sredstva oz. pripomočke za izvedbo aktivnosti, situacijske ovire in okoliščine, v katerih se aktivnost dogaja. Posameznikova ocena o njegovih sposobnostih je v veliki meri odvisna od tega, "koliko faktorjev, ki niso rezultat sposobnosti, je opaženih in kakšna teža jim je dana" (ibid:83).

Uspehi izvedbe so v veliki meri odvisni tudi od **vloženega navora** (Bandura, 1997; Bandura, Adams & Beyer, 1977). Nikolas in Miller (1994, po Bandura, 1997) menita, da ima vložen napor za otroke in odrasle različne implikacije. Pri majhnih otrocih vložen napor vodi do pridobitve novih sposobnosti, medtem ko za odrasle velikokrat pomeni pomanjkanje sposobnosti. Druge raziskave pa so pokazale, da nekateri odrasli verjamejo, da bo napor prispeval k razvoju sposobnosti, medtem ko ga drugi jemljejo kot obliko kompenzacije zaradi pomanjkljivih sposobnosti (Bandura, 1997).

Bandura (1997:85) poudarja, da je proces oblikovanja "prepričanj v lastno učinkovitost stvar **integracije različnih virov informacij**, ki jih posameznik upošteva pri diagnosticiranju osebnih sposobnosti..." Tako bo ocena sposobnosti v veliki meri odvisna od težavnosti naloge, okoliščin in stopnje vloženega navora. Posameznik, ki bo v povprečno težko nalogo, ki poteka pod optimalnimi pogoji, vložil veliko truda in navora, bo sklepal, da ni sposoben, zato bo prepričanje v samoučinkovitost precej šibko (Bandura, 1997).

### **3.2 Nadomestne izkušnje**

Posameznikova ocena v lastno učinkovitost ni odvisna samo od spretnosti obvladovanja neke aktivnosti, temveč tudi od nadomestnih izkušenj oz. opazovanja drugih ljudi pri opravljanju neke naloge (Bandura, 1977; Bandura, Adams & Beyer, 1977). Vplivi modeliranja oz. učenja z opazovanjem na zaznano samoučinkovitost so različni in odvisni od vrste procesov (Bandura, 1997).

Bandura (1997) poudarja, da bodo nadomestne izkušnje, ki jih pridobimo z opazovanjem drugih, vplivale na posameznikovo oceno o lastni učinkovitosti v situacijah, ko posameznik zaradi pomanjkanja lastnih izkušenj oz. znanj ne more oceniti svojih sposobnosti. Modeliranje lahko pomaga posamezniku, ki je imel v preteklosti negativne izkušnje, ki so rušile njegovo prepričanje v samoučinkovitost, da razvije različne strategije, ki bodo pomagale krepiti njegovo zaupanje v lastno učinkovitost. Čeprav je vpliv nadomestnih izkušenj na posameznikovo oceno lastne učinkovitosti manjši kot vpliv direktnih izkušenj, je včasih njihov pomen velik, saj lahko okrepijo oz. nevtralizirajo rezultate direktnih izkušenj (Bandura, 1997).

Bandura (1997:88) navaja, da "vplivi modeliranja naredijo veliko več kot samo to, da zagotovijo družbene standarde, na podlagi katerih lahko posameznik oceni svoje sposobnosti". Dodaja, da posameznik vedno išče modele, ki imajo takšne sposobnosti, ki si jih želi pridobiti sam. Poudariti je treba, da modeli niso mrtve lutke, ki oblikujejo samoučinkovitost samo z dejanji. So živa bitja, ki učijo posameznika tako z dejanji kot tudi z besedami. Iz tega lahko povzamemo, da modeli, ki na težave reagirajo pozitivno in samozavestno ter vztrajajo pri reševanju problemov, v posameznika vsadijo večji občutek samoučinkovitosti in vztrajnost kot modeli, ki so polni dvomov. Ko govorimo o modeliranju, moramo izpostaviti tudi naslednja dva dejavnika, to je napovedljivost (angl. predictability) in kontrolo. Pri demonstraciji napovedljivosti model pokaže tiste oblike vedenja, ki jih bo posameznik v neki situaciji najverjetneje uporabil. Napovedljivost pomaga posamezniku zmanjšati stres in povečati pripravljenost za soočenje s situacijo. V modeliranju kontrole nad situacijo pa model prikaže učinkovite strategije za soočenje s situacijo (Bandura, 1997). Pri modeliranju se posameznik torej uči določenih oblik vedenja oz. strategij s pomočjo

opazovanja. Uspešnost učenja pa je odvisna od štirih procesov, to je od: pozornosti, zapomnitve, sposobnosti za reprodukcijo nekega vedenja in motivacije (Thomas, 1996; Muuss, 1996; Batistič-Zorec, 2000)

Modeliranje lahko poteka v različnih oblikah in služi različnim ciljem. Veliko psihološkega modeliranja poteka v ožjem socialnem okolju posameznika (npr. v službi, med prijatelji ipd.). Med močne vire zunanjih vplivov sodijo tudi mediji, zlasti televizija. Izpostavljanje resničnim ali simboličnim modelom, ki učijo uporabne strategije in sposobnosti, vpliva na povečanje prepričanja v lastno učinkovitost in sposobnosti (Bandura, 1997, 1977). Bandura (1997: 93) pravi, da "vizualiziranje samega sebe, da uporabljaš modelirane strategije uspešno, poveča prepričanje, da jih v realnosti lahko uporabimo. Torej, modeliranje s pomočjo kognitivnega ponavljanja gradi močnejšo zaznano samoučinkovitost kot modeliranje samo..."

Zavedati se je treba, da modeliranje ne vključuje le procesa ponavljanja vedenj, saj zajema tudi učenje različnih pravil ter razvoj kognitivnih sposobnosti. Glede na to, da je kognitivne sposobnosti težko pridobiti s čistim modeliranjem, je potrebno, da modeli pri soočanju z nekim problemom na glas verbalizirajo miselne procese in strategije, ki jih uporabljajo. V zelo kompleksnih situacijah so lahko verbalizirane miselne sposobnosti, ki vodijo neko dejanje, veliko bolj informativne kot samo opazovanje dejanja. Verbalno modeliranje kognitivnih sposobnosti prispeva h graditvi samoučinkovitosti in razvoju kognitivnih sposobnosti (Bandura, 1997).

Na občutek lastne učinkovitosti vpliva tudi samodeliranje (angl. self-modeling). Opazovanje samega sebe pri uspešni izvedbi neke aktivnosti izboljša spretnost posameznika tako, da mu da informacijo o tem, kako najbolje uporabiti določeno sposobnost, in tako, da poveča prepričanje v lastno učinkovitost (Bandura, 1997).

Vpliv modeliranega vedenja na oceno samoučinkovitosti je med drugim pogojen tudi s podobnostjo med modelom in opazovalcem (npr. podobnost v izkušnjah oz. drugih značilnostih, kot so socialni status, spol, starost in podobno) in kompetentnostjo modela (npr. postopno razvijanje prikazanih sposobnosti in strategij s pomočjo kompetentnega modela poveča zaznano podobnost s prvotno zelo različnim modelom) (Bandura, 1997).

### **3.3 Verbalno prepričevanje**

Verbalno prepričevanje se uporabi, kadar nekdo namerava vplivati na posameznikovo vedenje. Glede na to, da je verbalno prepričevanje "vedno na voljo" in "lahko uporabljivo", ga uporabljamo zelo pogosto (Bandura, Adams & Beyer, 1977).

Prepričanja v lastno učinkovitost, ki so rezultat verbalnega prepričevanja, so veliko šibkejša kot prepričanja, ki so rezultat direktnih izkušenj (Bandura, 1977), kljub temu pa lahko vodijo do sprememb, če ocena sposobnosti temelji na realnih tleh. Način, kako je verbalno prepričevanje uporabljeno, vpliva na oceno lastne učinkovitosti (npr. ostra kritika, ki poniža izvajalca, ima za posledico zmanjšanje zaznane učinkovitosti, konstruktivna pa jo krepi) (Bandura, 1997).

Verbalno oz. socialno prepričevanje ni samo bežno vzpodbujanje posameznika. V otroštvu igrajo določeni modeli pomembno vlogo pri oblikovanju posameznikovih prepričanj v lastno učinkovitost. Čeprav ima socialno prepričevanje določene omejitve, lahko prispeva k uspehom posameznika, kajti ljudje, ki so uspešni pri verbalnem prepričevanju, pomagajo posamezniku do uspeha tudi tako, da mu svetujejo pri oblikovanju postopnih ciljev, iskanju pomoči in pri ustvarjanju okolja, ki posamezniku omogoča doseganje uspehov (Bandura, 1977).

### **3.4 Čustveno in fiziološko stanje**

Stresne situacije pogosto povzročajo čustvene in telesne reakcije, ki v določenih razmerah lahko dajo posamezniku informacijo o lastni učinkovitosti (Bandura, 1977). Fiziološki pokazatelji lastne učinkovitosti so pomembni zlasti na področjih, ki vključujejo telesne dosežke, zdravje ali soočanje s stresnimi situacijami (Bandura, 1997). Glede na to, da ima vzburjenje ponavadi negativen učinek na izvedbo neke aktivnosti, je možnost uspeha pri posamezniku večja, če ni soočen z nekim telesnim oz. čustvenim vzburjenjem (Bandura, 1997, 1977).

Reakcije posameznikov na telesno oz. čustveno stanje so različne. Nekateri se zelo hitro osredotočijo na notranje spremembe, drugi pa so bolj usmerjeni na informacije v okolju. Bandura (1997: 107) poudarja, da "vrsta dejavnikov – tudi kognitivna ocena virov

telesne reakcije, njene intenzitete, okoliščin v katerih se aktivira, in pristranskost – vpliva na to, kako razumemo telesna stanja”.

S povezavo med situacijskim povzročiteljem, izraženo reakcijo in notranjim vzburjenjem, se otroci naučijo interpretirati in razlikovati svoje čustvene izkušnje. Med odraščanjem se naučijo spoznati, katere situacije povzročajo določene emocionalne oz. fiziološke reakcije. Problem ni vzburjenje samo po sebi, temveč tudi to, kako ga posameznik razume. Npr. posamezniki, ki so doživeli srčni napad, svojo aktivnosti prilagodijo zaznani zmognosti srca (Bandura, 1997).

Telesno oz. čustveno vzburjenje nista edina dejavnika, ki ju posamezniki upoštevajo, ko ocenjujejo samoučinkovitost. Kako nekdo oceni svojo učinkovitost, je v veliki meri odvisno tudi od razpoloženja, saj le-to lahko vpliva na selektivnost spomina. Tako se bo posameznik, ki je slabe volje oz. depresiven, lažje spomnil neuspeha kot uspeha, zato je lahko ocena lastne učinkovitosti neustrezna (Bandura, 1997).

## **4 Vpliv procesov posredovanja na zaznano učinkovitost**

Prepričanja v lastno učinkovitost regulirajo posameznikovo delovanje s pomočjo kognitivnih, motivacijskih, čustvenih in selektivnih procesov.

### **4.1 Kognitivni procesi**

Bandura (1989b) poudarja, da je temeljni vir motivacije ukoreninjen v kognitivni aktivnosti posameznika. Prepričanja v lastno učinkovitost lahko v veliki meri vplivajo na posameznikove miselne vzorce, le-ti pa imajo lahko vzpodbujajočo ali pa zavirajočo funkcijo (Bandura, 1989a). Posameznikova prepričanja vplivajo na to, kakšne scenarije si v določenih situacijah ustvari. Tisti, ki so trdno prepričani v samoučinkovitost, si postavijo visoke cilje ter imajo trdno voljo, da jih bodo dosegli. Tisti, ki ne zaupajo v lastno učinkovitost, zaznajo negotove situacije kot tvegane, zato je večja možnost, da bodo predvidevali svoj neuspeh. Številne raziskave so pokazale, da imajo kognitivne simulacije, v katerih posamezniki

vizualizirajo, da uspešno upravljajo določene naloge, pozitiven vpliv na kasnejšo uspešno izvedbo naloge (Bandura, 1997, 1989a).

Med temeljne funkcije mišljenja sodi sposobnost za predvidevanje določenih dogodkov in razvijanje strategij za uspešno soočanje z izzivi v vsakdanjem življenju (Bandura, 1997). Sposobnost za reševanje problemov zahteva učinkovito kognitivno procesiranje različnih, mnogokrat negotovih ter kompleksnih in dvomljivih informacij (Bandura, 1989a).

Raziskave so pokazale, da način, kako posamezniki gledajo na svoje sposobnosti, vpliva na samoregulativni mehanizem, ki vodi kognitivne procese, in na uspehe pri izvajanju aktivnosti. Posamezniki, ki vidijo svoje sposobnosti kot nekaj, kar se lahko poveča s pomočjo znanja oz. vaje, pri soočanju z neko situacijo uporabljajo učno usmerjene cilje. Različni izzivi jim pomenijo sredstva za izboljšanje znanja in sposobnosti. Napake dojemajo kot del učnega procesa in ne kot pokazatelje pomanjkanja določenih sposobnosti. Po drugi strani pa imajo posamezniki, ki vidijo svoje sposobnosti kot bolj ali manj prirojeno značilnost, stopnjo uspešnosti za indikator nekih (ne)sposobnosti, zato imajo raje situacije, ki jim omogočajo doseganje uspehov, saj bodo izzivi oz. naloge, ki zahtevajo veliko truda, samo potrdili njihove "omejene sposobnosti" (Bandura, 1997).

Socialna primerjava zelo vpliva na oceno lastnih sposobnosti. Bandura in Jourden (1991) sta v svoji raziskavi o organizacijskem odločanju pokazala, da socialno primerjanje vpliva na samoregulativne dejavnike, ki vplivajo na posameznikovo motivacijo in rezultate delovanja. V njuni raziskavi so posamezniki, ki so dobili informacijo, da so pri odločanju manj uspešni od drugih ljudi, pokazali zmanjšano prepričanje v svojo učinkovitost odločanja. Njihovo razmišljanje je postalo brezciljno. Postali so kritični do lastnih dosežkov. Zaznana neučinkovitost je imela za posledico tudi pripisovanje krivde drugim. Po drugi strani pa so posamezniki, ki so dobili informacijo, da so v primerjavi z ostalimi uspešnejši, okrepili prepričanje v učinkovitost odločanja. Uporabljali so bolj učinkovite strategije ter bili bolj motivirani za rešitev problema. Avtorja sta s svojo raziskavo potrdila, da socialne primerjave vplivajo na uspešnost posameznika zaradi njihovega vpliva na samoregulativne dejavnike. Dokazala sta tudi, da zaznana samoučinkovitost, kakovost analitičnega razmišljanja, osebni cilji in čustvene reakcije

pomembno vplivajo na uspešnost izvedbe.

Na način procesiranja informacije o lastni učinkovitosti vpliva tudi na mnenje posameznika o možnostih vplivanja na svoje socialno okolje. Bandura (1997) trdi, da bodo posamezniki, ki niso prepričani v lastno učinkovitost, redkeje vložili napor v to, da izboljšajo svojo življenjsko situacijo, kot tisti, ki trdno verjamejo, da lahko s svojo aktivnostjo in učinkovitostjo prispevajo k družbenim oz. socialnim spremembam.

## **4.2 Motivacijski procesi**

Prepričanje v lastno učinkovitost vpliva na raven motivacije oz. truda, ki ga bo posameznik vložili v neko aktivnost. Močnejše je prepričanje v lastno učinkovitost, večja je verjetnost, da se bo v rešitev določenega problema oz. v izvedbo neke aktivnosti vložilo veliko napora (Bandura, 1998a).

Razlikujemo lahko med tremi vrstami kognitivnih motivatorjev:

- a) vzročna pripisovanja (angl. causal attributions),
- b) pričakovani rezultati (angl. outcome expectancies) in
- c) cilji (Bandura, 1997).

a) S preučevanjem pripisovanja vzročnosti se ukvarja teorija pripisovanja oz. atribucijska teorija (angl. attribution theory). Ta teorija trdi, da bodo ljudje, ki pripisujejo uspeh svojim sposobnostim in neuspeh okoliščinam oz. situacijskim dejavnikom, pri soočenju z težjimi nalogami vložili v rešitev problema več napora in vztrajnosti, kot tisti, ki pripisujejo neuspeh sebi in uspeh situacijskim dejavnikom. Bandura meni, da vzročne atribucije lahko povečajo motivacijo le za krajši čas, saj povečanje ne bo dolgoročno, če ga ne bodo potrdili tudi dosežki (Bandura, 1997).

b) Drugi motivator so lahko rezultati oz. koristi, ki jih posameznik pričakuje od neke aktivnosti. S tem se podrobneje ukvarja teorija pričakovane vrednosti (angl. expectancy value theory), ki predvideva, da višja ko so predvidevanja, da bo neko vedenje prineslo določene rezultate, večja je verjetnost, da bo posameznik motiviran, da opravi določeno nalogo. S tem se strinja tudi Bandura, ki pravi, da rezultati raziskav na splošno kažejo na to, da posameznikovo motivacijo za soočanje z neko nalogo lahko napovemo na podlagi pričakovanih rezultatov (Bandura, 1997).

c) S cilji kot motivatorji se ukvarja teorija ciljev, ki pravi, da vedenje motivirajo in vodijo postavljeni cilji. Raziskave kažejo na to, da jasni cilji, ki pomenijo izziv, izboljšajo oz. povečajo posameznikovo motivacijo (Bandura, 1997). Za motivacijo je izredno pomembna tudi sestava ciljev, to je njihova specifičnost, težavnost in bližina. Cilji, ki so natančno določeni in specifični, bodo posameznikom jasno povedali, kaj morajo narediti, da jih dosežejo (npr. koliko truda morajo vložiti, katere strategije bodo bolj učinkovite itd.). Pomembno je tudi, da je stopnja težavnosti ciljev takšna, da jih posameznik lahko doseže. V kolikor je končni cilj še vedno zelo nedosegljiv, posamezniki prilagodijo svoje standarde tako, da si zastavijo manjše podcilje in imajo tako še vedno občutek, da napredujejo, čeprav je končni cilj še vedno daleč. Bandura in Schunk (1981) pišeta, da so bližnji cilji veliko boljši motivatoriji kot daljni, saj dajo posamezniku določene smernice in nagrade, medtem ko časovno oddaljeni cilji težje mobilizirajo določene napore in usmerjajo dejanje, ki se mora zgoditi nemudoma.

Pri motivaciji je treba upoštevati tudi neskladnost med rezultati dejanja in notranjimi standardi posameznika. Človeško delovanje in motivacija sta v bistvu usmerjena v oboje, v ustvarjanje razlik med notranjimi standardi in zunanji rezultati in hkrati v zmanjševanje teh razlik. Posamezniki se motivirajo tako, da si postavijo standarde, ki jim dajo občutek neravnovesja, zato težijo k temu, da jih dosežejo. Ko pa so standardi doseženi in ravnovesje vzpostavljeno, si postavijo nove, višje standarde (cilje), kar ima za posledico zopet izgubo ravnovesja in motiv, da ga ponovno vzpostavijo. Pomembno je, da razlika med standardi in postavljenimi cilji ni prevelika. Pristaši socialno kognitivne teorije menijo, da morajo biti standardi le malo višji od rezultatov, kajti to spodbuja posameznika, da se trudi, da jih doseže in napreduje. V kolikor pa je razlika prevelika, standardov oz. ciljev ne bo mogoče doseči, posledica pa je lahko depresija oz. druge motnje (Bandura, 1997).

Bandura pravi, da prepričanje v lastno učinkovitost vpliva na to, kakšne cilje si posamezniki zastavijo, na njihovo vztrajnost pri doseganju ciljev, strategije in trud, ki ga bodo vložili v doseg cilja (Bandura, 1997).

### 4.3 Čustveni procesi

Posameznikovo prepričanje v lastne sposobnosti vpliva tudi na to, kako stresno oz. depresivno delujejo nanj različne nevarne oz. neprijetne situacije (Bandura, 1989b). Bandura (1997) meni, da igrajo mehanizmi samoučinkovitosti pomembno vlogo pri samoregulaciji čustvenih stanj. Prepričanja v lastno učinkovitost lahko vplivajo na naravo in moč čustvenih izkušenj na tri načine: s pomočjo osebne kontrole nad mišljenjem, aktivnostjo in čustvi (ibid).

Dejstvo je, da nevarnost ni nekaj fiksnega. Ocena, da se bo zgodila neka nevarna oz. neprijetna situacija, redko temelji samo na zunanjih pokazateljih nevarnosti. Občutek nevarnosti je rezultat ocene neke potencialno nevarne situacije in posameznikove sposobnosti, da se uspešno sooči s to situacijo (Bandura, 1997, 1989a, 1989b). Iz tega lahko zaključimo, da se ljudje, ki so prepričani, da bodo lahko obvladali potencialno nevarno situacijo, ne bodo prestrašili; tisti, ki pa menijo, da niso sposobni obvladati ogrožajoče faktorje pa se bodo usmerili na svoje "nesposobnosti" ter okolje zaznavali kot nevarno. Bandura (1997) poudarja, da posamezniki, ki imajo visoko stopnjo zaupanja v lastno učinkovitost, uporabljajo strategije in dejanja, ki prispevajo k temu, da se potencialno nevarne situacije nevrtralizirajo. V situaciji, ko ima nekdo kontrolo nad čustvenimi stanji, prepričanja v lastno učinkovitost regulirajo stres in živčnost skozi njihov vpliv na vedenje posameznika. Z nadzorom nad vedenjem ali situacijo občutek strahu oz. živčnosti izgine oz. se zmanjša.

Čustveno vzburjenje v potencialno nevarnih situacijah ni rezultat samo zaznane sposobnosti za soočenje s situacijo, temveč tudi prepričanja, da je posameznik sposoben obvladovati neprijetne kognicije. "Zaznana samoučinkovitost pri kontroliranju razmišljanja je temeljni dejavnik pri regulaciji kognitivno generiranega vzburjenja" (Bandura, 1989a:1177). Pri kontroliranju svojih misli posamezniki uporabljajo različne bolj ali manj učinkovite tehnike, s katerimi poskušajo preusmeriti oz. ustaviti smer razmišljanja. Med te tehnike lahko štejemo usmerjanje pozornosti drugam, potiskanje, tehniko ustavljanja misli (angl. thought stopping technique), uporabo zunanjih pripomočkov, "utapljanje v delu" in drugo. Vse te tehnike so bolj ali manj usmerjene na regulacijo pozornosti. Bandura (1997) je prepričan, da med najuspešnejše tehnike nadzorovanja lastnega razmišljanja sodi sposobnost obvladovanja nevarnosti in

povzročiteljev stresa, ki povzročajo neprijetne misli. Prav tako zaupanje v lastno sposobnost za kontroliranje potencialne nevarnosti pomaga posamezniku, da lažje zavrže vsiljive in neprijetne misli. Ko ljudje močno zaupajo v to, da so sposobni kontrolirati lastna razmišljanja, "so manj obremenjeni z negativnimi mislimi in občutijo nizko stopnjo živčnosti" (ibid:149).

Posamezniki lahko nadzorujejo čustvena stanja tudi z različnimi tehnikami, kot so relaksacija, pomirjujoče prigovarjanje, vključevanje v razne rekreacijske aktivnosti in iskanje opore v socialnem okolju (Bandura, 1997).

Bandura (1989a) navaja, da zaznavanje neučinkovitosti na področju doseganja željenih ciljev, ki prinašajo določeno zadovoljstvo v posameznikovo življenje, lahko povzroči izbruhe depresije. Zaznana učinkovitost obvladovanja čustvenih stanj je pomembna tudi na področju bioloških sistemov, ki vplivajo na zdravje posameznika. Stres je lahko eden od pomembnih povzročiteljev bolezni, zato je posameznikovo zaupanje v sposobnost obvladovanja stresa izredno pomembno za vzdrževanje zdravja (ibid).

#### **4.4 Selektivni procesi**

Ljudje nismo popolnoma odvisni od socialnega okolja in njegovega vpliva. Teorija o samoučinkovitosti meni, da posamezniki lahko vplivajo na svoje okolje z izbiro okolja ali pa tako, da ga pomagajo oblikovati. Ocena lastne učinkovitosti vpliva na to, kakšno okolje si bodo posamezniki izbrali. Pri odločanju se pogosto nagibamo k temu, da se odločamo tako, da se izognemo izzivom oz. situacijam, za katere menimo, da presegajo naše sposobnosti. Po drugi strani pa se radi vključujemo v aktivnosti, za katere menimo, da smo jih sposobni uspešno izvesti (Bandura, 1989a).

V vsakdanjem življenju se ljudje nenehno soočamo s situacijami, ko moramo odločati med različnimi aktivnostmi. Nekatere izbire nimajo večjega vpliva na naše življenje, druge, kot na primer izbira poklica, pa imajo lahko dolgoročne posledice. Moč prepričanj v lastno učinkovitost o vplivanju na življenje posameznika s pomočjo procesov selekcije je najbolj razvidna iz raziskav o izbiri poklica in razvoju kariere. Močnejše je posameznikovo prepričanje v lastno učinkovitost in sposobnosti, o več možnih poklicih bo razmislil, boljše bo njegovo izobrazbeno ozadje in bolj bo vztrajen pri doseganju svojih ciljev (Bandura, 1997, 1989a).

## **5 Vloga prepričanja v lastno učinkovitost pri premagovanju tesnobe in strahov**

Delo in spoznanja na področju samoučinkovitosti imajo lahko pomembne praktične implikacije na širše področje posameznikovega delovanja. Uporabljajo se lahko tako v vsakdanjem življenju (npr. športu, službi ipd) kot tudi v klinični praksi pri zdravljenju tesnob, fobij, depresij ter motenj v prehranjevanju in odvisnosti. Pri zdravljenju posameznih deviacij Bandura zagovarja izraz modifikacije vedenja, kajti prepričan je, da neko dejanje, ki je "posamezniku škodljivo oz. odstopa od široko sprejetih socialnih in etičnih norm", ni pokazatelj neke bolezni, ampak "način, kako se je posameznik naučil soočati z zahtevami okolja ali z lastnimi zahtevami" (Bandura, 1969, cit. po Thomas, 1996:241). Glede na to, da je delo na področju klinične prakse lahko zelo široko, se bom v tem delu usmerila samo na zdravljenje fobij in tesnob s pomočjo spoznanj na področju teorije o samoučinkovitosti.

Tesnobe in fobije sodijo med najbolj pogoste patološke pojave pri ljudeh in v veliki meri vplivajo na kakovost posameznikovega življenja. Povzročijo lahko kognitivne, vedenjske in telesne oz. fiziološke reakcije (Sue, Sue & Sue, 1991).

Fobije vplivajo na način življenja, ki ga posameznik živi. Tako se bodo na primer ljudje, ki se bojijo kač, izogibali vseh situacij, ki jih lahko privedejo v stik z njimi. To ima lahko širše socialne posledice, kot so izguba prijateljev, saj se posameznik začne izogibati različnih situacij in aktivnosti (npr. sprehodov v naravo ipd.). Posameznike, ki trpijo za fobijo, pogosto vznemirjajo vsiljive misli in nočne more. Zgodi se celo, da na trenutke v celoti izgubijo osebno kontrolo (npr. padejo v nezavest, se začno neprimerno obnašati ipd.) (Bandura, 1997).

Socialne tesnobe so manj izčrpavajoč, toda zelo razširjen problem. Bandura (1997) pravi, da se ljudje, ki trpijo za socialnimi tesnobami, izogibajo socialnih aktivnosti, neradi se izpostavljajo v javnosti in trpijo v socialnih interakcijah, ki se jim ne uspejo izogniti. Obremenjujejo se s tem, kaj drugi mislijo o njih, prepričani so, da ne morejo doseči pričakovanj drugih ljudi. Tudi uspehi ne prispevajo k povečanju občutka učinkovitosti, povzročijo le še večji občutek tesnobe (Bandura, 1997).

Socialno kognitivna teorija trdi, da sta tesnoba in izogibajoče vedenje posledica zaznane nesposobnosti posameznika za soočanje s potencialno nevarno situacijo. Bandura (1997:324) pravi, da se ljudje izogibajo potencialno neprijetnim situacijam "ne zato, ker občutijo tesnobo, ampak zato, ker verjamejo, da ne bodo sposobni obvladati rizične vidike" situacije. To, da je dejanje ljudi odvisno od zaznane samoučinkovitosti in ne od vzburjenosti (oz. telesne reakcije), ki jo neka situacija povzroča, so podprle številne raziskave, ki so v nasprotju s splošnim prepričanjem, da se na primer agorafobiki izogibajo situacij zato, ker se bojijo občutka tesnobe, napada panike oz. katastrofalnih posledic. Tisto, kar bo najbolj napovedalo neko vedenje (npr. izogibanje določeni situaciji), je zaznana samoučinkovitost (Bandura, 1997; Bandura, Reese & Adams, 1982). Bandura (1997) poudarja, da rezultati raziskav kažejo na to, da bi se terapija morala usmeriti predvsem na grajenje posameznikovega občutka za učinkovito soočanje s problematično situacijo.

## 5.1 Terapija

Različne teorije vplivajo na obliko pomoči, ki jo nudimo ljudem v stiski. Tako bo na primer teorija obvladovanja tesnobe (angl. anxiety control theory) poudarila izpostavljanje posameznika stresnemu dražljaju. Glede na to, da je zdravljenje usmerjeno predvsem na odpravo tesnobe in ne na razvoj sposobnosti za uspešno soočenje s situacijo, ta terapija posameznika ponavadi ne uči strategij, ki bi mu pomagale pridobiti nadzor nad situacijo.

Socialno kognitivna teorija pa po drugi strani verjame, da je osnovno vodilo za spreminjanje posameznika učenje spretnosti za obvladovanje situacij s pridobivanjem izkušenj. Uspešno soočanje z neko situacijo pripomore k močnejšim prepričanjem v lastno učinkovitost. Bandura (1997) meni, da ima nenehno izogibanje ogrožajočim situacijam ali dražljajem za posledico to, da posameznik izgubi stik z realnostjo, stik s tem, česar se boji. Zato poudarja, da vodeno učenje spretnosti za soočanje s stresno situacijo (angl. guided mastery) pomaga posamezniku razviti sposobnosti za obvladovanje situacije. Pomembno je, da terapevt ustvari okolje, ki klientu omogoča doseganje uspehov. Pri tem lahko uporabi različne tehnike, kot so npr. modeliranje, aktivna udeležba terapevta v procesu terapije in podobno (Bandura, 1997).

S pomočjo modeliranja lahko pokažemo klientu, kako naj se uspešno sooči z “nevarnostjo” in kako naj zavrže oz. premaga strahove (Bandura, 1997). Modeliranje poudari dva že omenjena vidika, to je napovedljivost (npr. kako se bo posameznik najverjetneje obnašal v določeni situaciji) in kontrolo (npr. modeliranje uspešnih strategij za soočanje s situacijo) (Bandura, Reese & Adams, 1982).

**Modeliranje** sicer osvetli določene vidike zaznane učinkovitosti, toda popolna ozdravitev ponavadi zahteva mnogo več. Tako je zelo pomembno, da zahtevne naloge razbijemo v manjše korake ali cilje, ki jih mora posameznik doseči. Glede na to, da klienti zelo radi pripisujejo neuspeh sebi, je tudi pomembno, da terapevt ob morebitnih neuspehih poudari, da je problem v zastavljenem cilju in ne v posamezniku. Ob neuspehih je potrebno postaviti nove, lažje dosegljive cilje (Bandura, 1997).

Bandura (1997) poudarja tudi pomen **aktivne udeležbe terapevta** v terapiji. Aktivna vključitev terapevta v proces terapije lahko zmanjša raven stresa, s katero se posameznik sooča. Zmanjšanje stresa pa pripomore k razvoju uspešnejših strategij. Še več, terapevt lahko pomaga posamezniku tudi pri identificiranju tako imenovanih neprimernih oz. škodljivih oblik mišljenja (npr. pripisovanje uspeha okoliščinam in ne sebi) in pri svetovanju različnih strategij, ki lahko prinesejo boljše rezultate.

Ljudje, ki trpijo zaradi fobij, se bodo izogibali nalogam, ki jih imajo za ogrožajoče, če so izpostavljeni stresu daljši čas, zato lahko pri zdravljenju uporabimo tudi tehniko **postopnega podaljševanja izpostavljenosti neprijetnim dražljajem** (angl. graduated time). Pri tej tehniki bomo čas izpostavljanja ogrožajočemu dražljaju podaljševali skladno z razvojem klientovih sposobnosti za obvladovanje stresne situacije (Bandura, 1997). Npr. agorafobika sprva peljemo v trgovino samo za nekaj sekund, nato čas postopoma podaljšujemo.

Vsi naštetih ukrepi so usmerjeni predvsem na spreminjanje vedenja, medtem ko se z ogrožajočim dejavnikom samim ne ubadajo. Če ta tehnika ne povzroči spremembe vedenja, lahko pomagamo tako, da poskušamo **zmanjšati resnost nevarnosti**. Bandura (1997) poudarja, da je treba ločiti med postopnostjo naloge (angl. task graduation) in postopnostjo nevarnosti (angl. threat graduation). Postopnost naloge pomeni, da variramo težavnost

naloge v okolju, ki ga posameznik šteje za zelo ogrožajočega. Tako bo na primer prva naloga agorafobika, da samo stopi v trgovino, ki jo doživlja kot ogrožajočo. Ko je to sposoben izvesti, naloge počasi stopnjujemo glede na težavnost (npr. od majhnega nakupa do velikega). Postopnost nevarnosti pa pomeni, da variramo stopnjo ogroženosti situacije, v kateri je celotna naloga opravljena. Pri tej tehniki posameznik opravi neko nalogo v celoti, spreminjamo pa pogoje ogroženosti situacije, v kateri so bo naloga opravila. Npr. agorafobik sprva opravi celoten nakup najprej v majhni trgovini, ki jo doživlja kot zelo ogrožajočo, nato pa ga postopoma vodimo v vedno bolj ogrožajoče prostore.

Socialno kognitivna teorija razlikuje med štirimi procesi sprememb pri posamezniku, in sicer med procesi pridobitve, generalizacije, trajnosti in odpornosti psihološkega funkcioniranja. Procesni pridobitve zajemajo razvoj znanja, sposobnosti in prepričanj, ki usmerjajo misli, čustva in dejanja. Procesni generalizacije se nanašajo na to, kako široko se pridobljene sposobnosti uporabljajo (npr. ali se uporabljajo v različnih situacijah in pri različnih ljudeh). Trajnost se nanaša na to, kako dolgo se bodo pridobljene spremembe uporabljale v življenju. Ko govorimo o odpornosti, pa govorimo o sposobnosti posameznika, da se "pobere na noge" po neprijetni izkušnji. Cilj vsake terapije mora biti, da povzroči spremembo na vseh štirih področjih (Bandura, 1997).

Nujno je, da terapije gradijo odpornost posameznika tudi tako, da ga naučijo, da se po neprijetnem doživetju hitro vrne v normalno stanje. To pa po besedah Bandure (1997:333) zahteva "sposobnost obvladovanja težav in obvladovanja naraščajoče težkih izzivov z vztrajnim naporom". Uspehi lahko prispevajo k graditvi odpornosti proti težkim situacijam, saj gradijo močan občutek za učinkovitost in zato zmanjšujejo možnost ponovnih vrnitev v staro stanje (npr. fobična vedenja). Zaupanje v lastno učinkovitost nevtralizira negativne vplive nezaželenih izkušenj (Bandura, 1997).

Spoznanja na področju teorije o zaznani samoučinkovitosti so uporabna tudi v vsakdanjem življenju, saj lahko s krepitvijo prepričanj v lastno učinkovitost prispevamo k boljši kakovosti življenja otrok, odraslih in starostnikov. Langer in Rodin (po Mayers, 1993) sta v svoji raziskavi pokazala pomen prepričanja v lastno učinkovitost in kontrolo nad lastnim življenjem pri starostnikih. V domu za ostarele, kjer sta delala raziskavo, so ljudi

obravnavali na dva načina. Za eno skupino starostnikov so o vsem odločali zaposleni. Starostnike so obravnavali kot pasivna bitja, za katera je v celoti skrbelo osebje (niso imeli nadzora nad svojim življenjem, za vse so poskrbeli drugi). Drugi skupini starostnikov pa so dovolili, da so si življenje uredili tako, kot so si sami želeli. Dobili so majhne obveznosti in imeli pravico za določene stvari odločati. Po treh tednih so razgovori z osebjem in oskrbovanci pokazali, da so starostniki iz prve skupine oslabei, medtem ko so oskrbovanci iz druge skupine postali aktivnejši in srečnejši.

## 6 Zaključek

Zaznana učinkovitost se nanaša na prepričanje posameznika, da je sposoben obvladovati določeno situacijo. Po mnenju Alberta Bandure je prepričanje v lastno učinkovitost eden od najpomembnejših dejavnikov, ki vpliva na posameznikovo vedenje in njegovo spreminjanje. Nizko zaupanje v lastno učinkovitost velikokrat vodi v izogibanje določenemu vedenju, medtem ko močno zaupanje prispeva k temu, da se je posameznik pripravljen spoprijeti z izzivi, ki mu jih nudi življenje. Prepričanja v zaznano učinkovitost so lahko zelo uporabna pri razumevanju in napovedovanju vedenja, kakor tudi pri spreminjanju vzorcev vedenja.

V bistvu lahko rečemo, da nam spoznanja na področju teorije o samoučinkovitosti nudijo upanje za "boljše" življenje, saj kažejo na to, da imamo ljudje do neke mere moč nad tem, kako bomo odločali in kako bo naše življenje potekalo. Seveda pa to ne pomeni, da lahko v življenju dosežemo vse, kar si želimo. Teorija o samoučinkovitosti nas spodbuja, da si zastavimo realistične cilje, ki jim tudi sledimo, kajti le tako bomo dosegli tisto, kar smo zmožni doseči.

## 7 Literatura

Bandura, A., Reese, L., Adams, N. E. (1982). Microanalysis of Action and Fear Arousal as a Function of Differential Levels of Perceived Self-Efficacy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43 (2), 5-21.

Bandura, A. & Jourden, F. J. (1991). Self – Regulatory Mechanisms Governing the Impact of Social Comparison on Comply Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology, 60* (6), 941-951.

Bandura, A. & Schunk, D. H. (1981). Cultivating Competence, Self-Efficacy, and Intrinsic Interest Through Proximal Self-Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 41* (3), 586-598.

Bandura, A. & Wood, R. (1989). Effect of Perceived Controllability and Performance Standards on Self-Regulation of Complex Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology, 56* (5), 805 - 814.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological Review, 84* (2), 191-215.

Bandura, A. (1989a). Human Agency in Social Cognitive Theory. *American Psychologist, 44* (9), 1175-1184.

Bandura, A. (1989b). Regulation of Cognitive Processes Through Perceived Self Efficacy. *Developmental Psychology, 25* (5), 729-735).

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The Excercise of Control*. New York: W. H. Freeman and Company.

Bandura, A., Adams, N. E. & Beyer, J.(1977). Cognitive Processes Mediating Behavioral Change. *Journal of Personality and Social Psychology, 35* (3), 125 – 139.

Batistič-Zorec, M. (2000). *Teorije v razvojni psihologiji*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.

Mayers, D. G.(1993). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill, Inc.

Thomas, M. T. (1996). *Comparing Theories of Child Development* (4<sup>th</sup> ed.). London: Brooks/Cole Publishing Company.

*Pregledni znanstveni članek, prejet decembra 2002.*