

Motivacija z vidika socialnokognitivne teorije Alberta Bandure

MARKO RADOVAN

Andragoški center Slovenije
Šmartinska 134a, SI-1000 Ljubljana

IZVLEČEK

V kontekstu kognitivnih psiholoških teorij je motivacija odvisna od načina, na katerega posameznik sprejema, dekodira in predeluje informacije. Gre torej za socialni proces predelave informacij, ki ga označujeta interkulturalno in interpersonalno razlikovanje in se v psihologiji imenuje socialna kognicija. Socialnokognitivna teorija Alberta Bandure povezuje motivacijo s sposobnostjo samoregulacije in drugimi samodirektivnimi mehanizmi. Po Banduri posameznik s sistemom jaza vzpostavlja kontrolo nad lastnim razmišljanjem, čustvovanjem in aktivnostjo. Človekovo obnašanje je rezultat medsebojnega vplivanja med sistemom jaza in vplivi socialnega okolja. Sistem jaza sestavljajo referenčni mehanizmi in funkcije za zaznavanje, reguliranje in vrednotenje vedenja. Posameznik usmerja svoje vedenje v procesu recipročnega determinizma. Ta proces označuje medsebojno povezanost intrapersonalnih dejavnikov, okolja in vedenja. Od vseh prepričanj, s katerimi posameznik ocenjuje kontrolo nad svojimi dejanji in okoljem, v katerem živi, so najvplivnejše predstave o lastni učinkovitosti oz. samoučinkovitosti. Gre za prepričanja o lastni uspešnosti, ki pomenijo občutenje osebne kompetentnosti pri določenem opravilu. Posameznikova samoučinkovitost se oblikuje na podlagi štirih temeljnih virov informacij: (1) neposredne izkušnje, (2) nadomestne izkušnje, (3) prepričevanje in (4) fiziološko-afektivne reakcije. Prepričanja o lastni učinkovitosti zavzemajo osrednjo pozicijo v kognitivni regulaciji motivacije in so ključni dejavnik pri odločitvi, ali se bo posameznik z določenim problemom sploh spoprijel, koliko navora bo vložil v svoje prizadevanje in kako dolgo bo vztrajal. Mnenja o lastni učinkovitosti imajo pomemben vpliv tudi na druge oblike kognitivne regulacije vedenja, kot so vzročno pripisovanje, pričakovanje izidov in zastavljanje ciljev.

Ključne besede: motivacija, kognitivna psihologija, socialna kognicija, samoučinkovitost, samoregulacija

ABSTRACT

MOTIVATION FROM ALBERT BANDURA'S SOCIAL COGNITIVE THEORY VIEWPOINT

In the context of cognitive psychological theories motivation depends on the manner, in which a person receives, decodes and interprets informations. This socially mediated process is characterized with intercultural and interpersonal differences and is in psychology known as social cognition. Albert Bandura's

social cognitive theory links motivation with individual's ability of self-regulation and other self-directive mechanisms. According to Bandura, each person possesses a self-system that enables him to exercise a measure of control over his thoughts, feelings and actions. Human behaviour is a result of the interplay between this self-system and social influences. Such a self-system is endowed with the referential mechanisms and competencies for perceiving, regulating and evaluating behaviour. An individual directs his or her behaviour in the process of triadic reciprocal determinism. This process is indicated by reciprocal interaction of intrapersonal factors, external environment and behaviour. Of all beliefs, self-efficacy beliefs are the most influential arbiter of human activity. They are the beliefs about one's judgements of his ability to control his performance and environment. Self-efficacy beliefs are constructed from four principal sources of information: (1) enactive mastery experience, (2) vicarious experience, (3) verbal persuasions and (4) physiological and affective states. Self-efficacy beliefs are very important among cognitive motivators. They influence a choice of behavior, how much effort people will expend on an activity and how long they will persevere. Efficacy beliefs also play a central role in different forms of the cognitive regulation of behavior, such as causal attributions, outcome expectancies and cognized goals.

Key words: motivation, cognitive psychology, social cognition, self-efficacy, self-regulation

UVOD

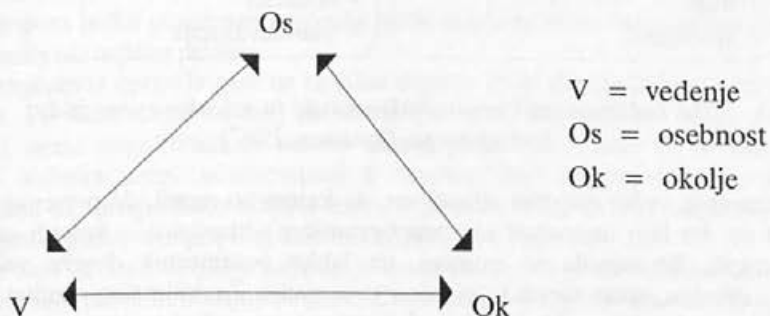
Psihološke teorije z različnih vidikov raziskujejo fenomen človekovega vedenja in motivacije. Nekatere teorije se pri obravnavi motivacije (kot procesu izzivanja človekove aktivnosti in njenega usmerjanja k določenemu cilju) osredotočajo na notranje dejavnike, druge pa vedenje determinirajo z zunanjimi dejavniki. Za socialnokognitivne psihološke teorije je značilno, da obravnavajo predvsem tiste vidike motivacije, ki se povezujejo z načinom na katerega sprejemamo, dekodiramo in predelujemo informacije. Informacije se štejejo za nekaj, kar usmerja človekovo kognicijo, motivacijo in vedenje. V tem kontekstu se poudarja, da zaznavanje pri človeku ne pomeni le občutenja določenih dražljajev, ampak predvsem njihovo interpretacijo. Zaradi tega se o procesu človekovega zaznavanja nikoli ne govori kot o izključno individualnem, omejenem zgolj na senzorno zaznavanje, ampak se vedno izpostavlja tudi njegova pogojenost s socialnim okoljem. Gre torej za socialni proces predelave informacij, ki ga označujeta interkulturalna in interpersonalna različnost, in zajema zaznavanje, ocenjevanje, vrednotenje drugih oseb, nas samih (samoaznavanje) in socialnih situacij oz. objektov. Rezultat predelave informacij je vsota zaznav, predstav, konceptov, prepričanij, pričakovanj in stališč o svetu, v katerem živimo, ki usmerjajo naše vedenje in dejanja. Temeljna predpostavka vseh socialnokognitivnih teorij zato je, da naše zaznave presegajo objektivni okvir neke informacije.

SOCIALNOKOGNITIVNA TEORIJA ALBERTA BANDURE

Ena od vplivnejših socialnokognitivnih teorij je teorija Alberta Bandure. Ta povezuje motivacijo s sposobnostjo samoregulacije in drugimi samodirektivnimi mehanizmi, ki kot sestavni deli *sistema jaza* posamezniku omogočajo vzpostavljajanje kontrole nad lastnim mišljenjem, čustvovanjem in aktivnostjo (Bandura, 1986). Človekovo delovanje je zato odvisno od medsebojne interakcije med sistemom jaza in povratnimi informacijami iz okolja. Pomemben dejavnik vedenjskega repertoarja človekovega delovanja so referenčni mehanizmi in niz funkcij za zaznavanje, reguliranje in vrednotenje vedenja. Temeljne zmožnosti človekovega vedenja so zmožnosti *simbolizacije, predvidevanja, vikarioznosti, samoregulacije* in *samorefleksije* (Bandura, 1986). Simbolizacija je po Banduri temeljni element človekove kognicije, saj posamezniku omogoča predelavo izkušenj, ki jih ne pridobiva le neposredno, temveč tudi na podlagi modelnega/opazovalnega učenja. Te izkušnje se transformirajo v notranje sheme, ki so sestavljene iz mnenj o lastni učinkovitosti, predvidevanja o možnih posledicah vedenja in standardov, s katerimi ocenjuje vrednost doseženega cilja in katere delujejo kot vedenjska vodila posameznikovega vedenja in motivacije. Bandura s tem zavrača klasično behavioristično paradigmo človekovega učenja, po kateri učenje poteka le v neposredni interakciji z okoljem in reakciji na njega. Obnašanje ni le enostavno reagiranje na okolje, prav tako pa ni pogojeno genetsko, temveč večinoma temelji na zmožnosti samoregulacije (Bandura, 1986). Posameznik vedno predvideva možne posledice obnašanja in si na podlagi teh zastavlja cilje in načrtuje vedenje. Tesno povezana z oblikovanjem pričakovanj o možnih rezultatih vedenja je zmožnost vikarioznega učenja, ki poteka na podlagi opazovanja vedenja drugih in posledic, ki jih to prinaša.

Zmožnost vikarioznosti omogoča posamezniku učenje s internalizacijo vedenjskih vzorcev brez neposredne udeležbe pri učenju. Na ta način se v sistemu jaza razvija samoregulativna funkcija, ki omogoča, da je posameznikovo delovanje samomotivirano glede na vedenjske standarde in cilje, ki se posamezniku zdijo pomembni.

Predpostavka Bandurove socialnokognitivne teorije je torej stališče, da posameznik v svojem vedenju ni determiniran od prirojenih danosti ali okolja. Proces, znotraj katerega posameznik oblikuje svojo "usodo", Bandura (1986) imenuje *recipročni determinizem*. Ta proces označuje medsebojno povezanost oz. "triadno recipročno kavzalnost" (*triadic reciprocal causation*) individualnih dejavnikov, vplivov okolja in vedenja.



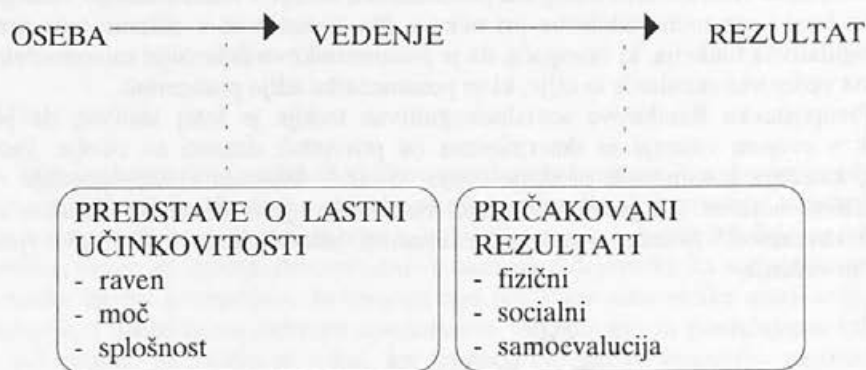
Slika 1: Recipročni determinizem (prirejeno po Bandura, 1997)

V tej interakciji glede na rezultate svojega delovanja oblikuje o svojih sposobnostih določena prepričanja, ki postanejo glavni dejavnik vpliva na njegovo prihodnje delovanje.

SAMOUČINKOVITOST

Osrednji del prepričanj, s katerimi posameznik ocenjuje kontrolo nad svojimi dejanji (*control beliefs*) in okoljem, v katerem živi, so tudi mnenja o lastni učinkovitosti oz. *samoučinkovitost* (*self-efficacy beliefs*). Gre za prepričanja o lastni uspešnosti, ki pomenijo občutenje osebne kompetentnosti pri določenem opravilu. "Zaznavanje samoučinkovitosti se nanaša na prepričanja o posameznikovi zmožnosti organiziranja in izvršitve individualnih dejanj, ki so potrebna za doseg določenega cilja" (Bandura, 1997, 3). To pomeni, da posameznikov dosežek ni tako pomemben, kot je pomembna posameznikova interpretacija tega dosežka (nekateri lahko dosežejo veliko, pa še vedno niso prepričani o svoji samoučinkovitosti). Posameznik bo na tistem področju, kjer se čuti uspešnega in učinkovitega, vložil več napora in truda, kot v tistega, pri katerem v svojo učinkovitost ni prepričan (Bouffard-Bouchard, 1989).

Ocene o učinkovitosti so zelo širokega razpona in variirajo po vseh področjih. Samoučinkovitost je tudi ključni motiv posameznikove odločitve, da se bo z določenim problemom sploh sprijel, koliko napora bo vložil v svoje prizadevanje in kako dolgo bo pri tem vztrajal. Mnenja o učinkovitosti se zato razlikujejo glede na (1) *raven*, ki določa stopnjo težavnosti določene dejavnosti, pri kateri se začne spreminjati zaznavanje samoučinkovitosti, (2) *splošnost* zaznane samoučinkovitosti in (3) *moč* mnenj o samoučinkovitosti, ki označujejo njihovo stabilnost (Bandura, 1997).



Slika 2: Odnos med samoučinkovitostjo in pričakovanimi izidi (prirejeno po Bandura, 1997)

Posameznik se bo izogibal situacijam, za katere bo menil, da presegajo njegove zmožnosti oz. bo bolj motiviran za sprijemanje s situacijami, v katerih se bo čutil kompetentnejši. To seveda ne pomeni, da lahko posameznik doseže več, kot je objektivno zmožen, samo zaradi tega, ker v to verjame. Za optimalen rezultat mora biti vedno prisotna določena skladnost med zaznano samoučinkovitostjo in dejanskimi sposobnostmi.

DEJAVNIKI RAZVOJA SAMOUČINKOVITOSTI

Posameznikova samoučinkovitost se po Banduri (1997) oblikuje na podlagi štirih temeljnih virov informacij, ki so med seboj povezani in se dopolnjujejo. To so izkušnje, ki jih posameznik pridobi na podlagi lastne dejavnosti (*enactive mastery experience*), nadomestne izkušnje (*vicarious experience*), ki so posledica modelnega učenja, spodbude oz. navodila (*verbal persuasion*) in fiziološko afektivna stanja (*physiological and affective states*). Neposredne izkušnje so najpomembnejši vir informacij o lastni učinkovitosti, saj so lastni dosežki najbolj avtentičen dokaz o tem, kako posameznik obvladuje določeno situacijo ali dejavnost. Uspeh praviloma zvišuje, neuspeh pa znižuje mnenje o učinkovitosti, še posebej če to ni že utrjeno. Ljudje se ne zanašamo samo na neposredne izkušnje, ampak na ocene o samoučinkovitosti delno vplivajo tudi vikariozne, nadomestne izkušnje, ki jih posameznik pridobi z opazovanjem, primerjanjem in posnemanjem drugih, saj si ob tem lahko ustvari prepričanje, da je tudi sam uspešen oz. prinaša določeno ravnanje pozitivne posledice zanj.

Pridobivanje nadomestnih izkušenj in s tem pridobivanje informacij za samoocenjevanje poteka v procesu socialnega/referenčnega primerjanja, ki pri različnih dejavnostih zajema različne oblike. Lastno kompetentnost je lažje ocenjevati pri aktivnostih, kjer prevladujejo neodvisni in objektivni pokazatelji (kot npr. pri aktivnostih, kot sta plavanje in pilotiranje), pri večini aktivnosti pa neka absolutna mera adekvatnosti ne obstaja, zato se lahko nek dosežek ocenjuje šele v odnosu do drugih (npr. dosežka na testu znanja ne moremo ocenjevati in presojati, če ne poznamo rezultata drugih).

Pričakovanja o lastni učinkovitosti so delno pridobljena tudi s (socialnim) prepričevanjem oz. sugestijami, ki posameznika motivirajo za določeno dejavnost in mu utrdijo prepričanje, da je posamezno situacijo zmožen obvladati. Sugestije so najšibkejši vir informacij, zato je samoučinkovitost, oblikovana na podlagi teh, zelo nestabilna in hitro spremenljiva. Zelo pa je učinkovita uporaba sugestij v kombinaciji z neposrednimi izkušnjami. Seveda se je treba zavedati, da socialno prepričevanje pri dejavnosti, ki jo spremljajo kontinuirani neuspehi, nima nobenega učinka oz. ima kvečjemu nasprotni učinek na zaznano samoučinkovitost.

Zadnji vir prepričanj o samoučinkovitosti so fiziološko afektivne reakcije, ki spremljajo različna čustvena stanja. Na podlagi teh posameznik ocenjuje lastno zmožnost delovanja na določenem področju. Posameznik pripisuje določenim fiziološko afektivnim stanjem večjo možnost uspešnosti kot drugim. Npr. tremo ali potenje rok pred nastopom lahko posameznik pripiše lastni neprimernosti za določeno dejavnost in manjši možnosti uspeha pri njej.

Kompleksna opravila niso ne rezultat dejanja volje niti posledica zunanjih nagrad ali kazni. Po Banduri so to bolj konstrukcije, ki so organizirane in (v veliki meri) vodene s strani kognitivnih in ostalih samoregulativnih spretnosti (Bandura, 1997). Grajenje občutka lastne učinkovitosti z neposrednimi izkušnjami torej ni le golo pogojevanje oz. programsko učenje, temveč zahteva pridobivanje kognitivnih vedenjskih in samoregulativnih pripomočkov za učinkovito dejavnost.

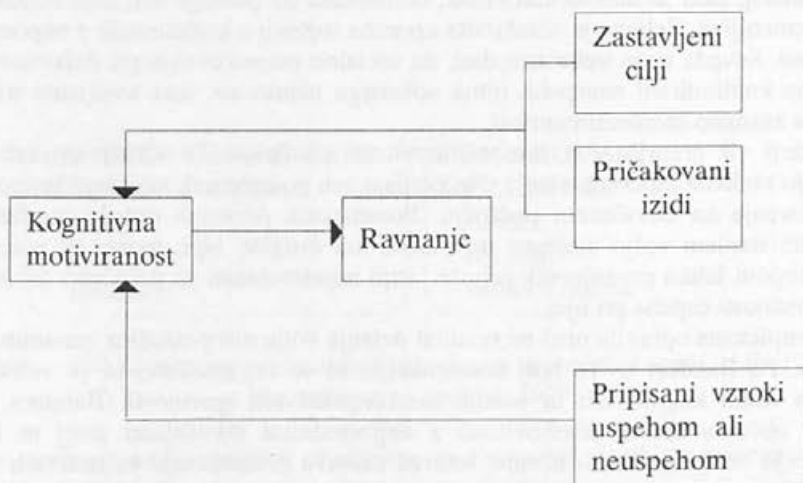
Kot sem že omenil, ljudje načrtujejo svoje aktivnosti glede na mnenje, ki ga imajo o lastni učinkovitosti, in ocenjujejo adekvatnost samoocen glede na delo, ki ga opravijo. Uspeh pri določenem opravilu lahko mnenje o lastni učinkovitosti znatno poveča, ponavljajoči se neuspehi pa jo lahko znižajo (še posebej, če se neuspeh pojavi že na začetku, ko samoučinkovitost še ni stabilna). Čeprav je uspešnost pri izvedbi neke naloge zelo vpliven dejavnik, ni nujno, da na samoučinkovitost tudi dejansko vpliva, saj so spremembe v samoučinkovitosti posledica kognitivne predelave informacij o

uspešnosti pri nekem opravilu. Enak rezultat v določenem kontekstu zvišuje samoučinkovitost, v drugem pa zmanjšuje. Vse je odvisno od odnosa, ki ga posameznik zavzame do rezultata in čemu daje težo pri rezultatih. Važnejša kot sama uspešnost pri opravilu je zato interpretacija informacije.

Informacije, ki jih posameznik pridobi na enega od prej opisanih virov, same po sebi ne nosijo nobene informacije. Izkušnja pridobi informativno vrednost šele takrat, ko jo posameznik interpretira glede na njegove prejšnje izkušnje. Kombinacija različnih individualnih, socialnih in situacijskih dejavnikov lahko isto izkušnjo obarva na povsem drugačen način. Po Banduri ima izkušnja za posameznika informativno vrednost šele takrat, ko jo kognitivno interpretira. Na interpretacijo informacij vpliva znanje o samem sebi oz. *samo-poznavanje* (*self-knowledge*), ki ga Bandura razlaga kot kognitivno shemo, ki usmerja posameznikovo pozornost na določene vidike interpretacije in organizacije informacij o lastnem delovanju in katere informacije posameznik vidi kot indikatorje njegove osebne učinkovitosti. Samodiagnosticirana vrednost uspehov in neuspehov, ki vpliva na sodbe o osebni učinkovitosti, je odvisna od zaznane težavnosti naloge. Npr. ponovna rešitev neke, že prej uspešno rešene naloge ne prinaša nobenih novih informacij o lastni učinkovitosti. Te prinaša le obvladovanje težavnejših nalog.

VPLIV SAMOUČINKOVITOSTI NA KOGNITIVNE MOTIVACIJSKE PROCESSE

Po Banduri prepričanja o lastni učinkovitosti posredno vplivajo na širok spekter človekovega delovanja, ki ga povzema v štirih osnovnih procesih: kognitivnem, motivacijskem, afektivnem in selekcijskem (Bandura, 1997). Za potrebe tega članka se bom osredotočil predvsem na učinke samoučinkovitosti na področje motivacije, v katerem pa se posredno prepletajo tudi ostala tri področja.



Slika 3: Shema kognitivne motivacije (prirejeno po Bandura, 1997)

V socialnokognitivni teoriji je zmožnost osebne motivacije (samomotivacije) ena od temeljnih lastnosti posameznikovega delovanja. Posameznik predpostavlja možne rezultate določenega ravnanja in ocenjuje možne negativne ali pozitivne posledice tega. Temelj samomotivacije je torej vnaprejšen razmislek o možnih posledicah določenega

vedenja, ki vpliva na zastavitev ciljev, in vztrajanje v njej. Posameznik ima izoblikovana prepričanja o tem, kaj zmore in česa ne, in na podlagi teh pričakuje možne negativne ali pozitivne posledice nekega ravnanja. Mnenja o lastni učinkovitosti zavzemajo po Banduri osrednjo pozicijo v kognitivni regulaciji motivacije. Samoučinkovitost vpliva po mnenju Bandure (1997) na tri dimenzije kognitivne motivacije: pripisovanje vzrokov (kavzalna atribucija), pričakovanje rezultatov in zastavljanje ciljev.

Pripisovanje vzrokov

Temeljno izhodišče teorij, ki se ukvarjajo s raziskovanjem pripisovanja, je, da ljudje svojemu delovanju in dogodkom okoli sebe vedno pripisujemo določene razloge. Eden od začetnikov te teorije, Heider (1944, po Weiner, 1992), je ločeval med *dispozicijsko atribucijo* (ali posameznik pripisuje posledice določene dejavnosti osebnostnim značilnostim) in *situacijsko atribucijo* (ali so rezultati posledica situacije). Po Rotterju (1966) razlike v pripisovanju vzrokov nastajajo zaradi tega, ker imamo ljudje različna prepričanja o izvoru nadzora (*lokusa kontrole*) nad stvarmi, ki je lahko zunaj ali znotraj nas. Weiner (1985) je tem štirim dimenzijam pripisovanja dodal še stalnost in spremenljivost.

Pripisovanje vzrokov in samoučinkovitost sta tesno povezana. Mnogi raziskovalci so ugotavljali vpliv samoučinkovitosti na značilno obliko pripisovanja, motivacijo za določeno dejavnost ter uspešnost pri njej (Collins, 1982, po Bandura, 1997; Relich, Debus, Walker, 1986; Schunk, Rice, 1986). Posamezniki z višjo samoučinkovitostjo svoje uspehe pripisujejo bolj stabilnim in notranjim dejavnikom, tisti z nižjo pa spremenljivim in zunanjam dejavnikom. Ugotavljali so tudi povezanost samoučinkovitosti z implicitnimi teorijami sposobnosti. Posamezniki z visoko samoučinkovitostjo vidijo sposobnosti kot nekaj kar se razvija in povečuje z vloženim delom. Neuspeh zato jemljejo kot prehodno fazo na poti do uspeha in večjih sposobnosti in kot posledico premalo vloženega truda. Po drugi strani pa posamezniki z nizko samoučinkovitostjo sposobnost jemljejo kot nekaj nespremenljivega in neodvisnega od vloženega truda in posledico pomanjkanja sposobnosti, zato so za dejavnost tudi manj motivirani (Elliot in Dweck, 1988; Scott, 1996). Bandura navaja raziskave, ki so pokazale, da atribucije nimajo neodvisnega vpliva na motivacijo (oz. je njihov vpliv zelo šibek). Njihov vpliv je bolj kratkoročen oz. je bolj odvisen od pričakovane učinkovitosti pri akademski uspešnosti (Relich in dr., 1986, Schunk & Gunn, 1986, po Bandura, 1997).

Pričakovanje posledic ravnanja

Drug pomemben vidik motivacije, pri katerem je vpliv samoučinkovitosti velik, je pričakovanje izida določene dejavnosti. Temeljna predpostavka teorij pričakovanj je, da se človek zavestno odloča o svojem vedenju. 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 (Wiener, 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, po Bandura, 1997).

Pomanjkljivost teorij pričakovanja je, da podcenjujejo samoregulativno vrednost človekovega ravnanja oz. kognitivno motivacijo, saj v večini primerov notranji vedenjski standardi posameznika prevladajo zunanje spodbude (Bandura, 1986). Ljudje

večinoma delujejo glede na svoja pričakovanja o tem, kaj zmorejo in česa ne, in glede na to načrtujejo svoje prihodnje delovanje. Veliko ciljev je namreč privlačnih, a jih posameznik kljub temu ne poskuša doseči, če ne verjame v možnost uspeha pri tem (Beck & Lund, 1981; 1990; Wheeler, 1983, po Bandura, 1997; Hackett, 1999). Nezaupanje v lastno učinkovitost lahko izniči še tako privlačen cilj.

Nekateri avtorji so zato model pričakovanja izida dopolnili s samoučinkovitostjo oz. koncepti podobnimi njej. Ajzen in Fishbein (1980) sta v svoj model, "teorijo pre-mišljenega delovanja" (theory of reasoned action), kot dodatna dejavnika, ki vplivata na namero za določeno vedenje, vključila osebne dejavnike v obliki zaznanih izidov in njihovo vrednotenje ter subjektivne dejavnike v obliki zaznanih pritiskov referenčne skupine in motivacije za podrejanje njihovim pričakovanjem. Ajzen je leta 1985 to teorijo nadgradil v "teorijo načrtovanega vedenja" (theory of planned behaviour) in jo razširil z vključevanjem *zaznane kontrole nad vedenjem* (percieved behavioral control), ki vpliva na vedenje neposredno in posredno; z vplivom na namere za vedenje in vedenje samo (Ajzen in Madden, 1986). Osnovnemu Ajzen-Fishbeinovemu modelu so kasneje dodajali še druge dejavnike (npr. vpliv prejšnjega vedenja, stališče do konkretnega vedenja itd.), med drugim tudi samoučinkovitost (deVries, Dijkstra & Kuhlman, 1988). Ugotovili so, da je samoučinkovitost spremenljivka, ki pojasnjuje velik del razlogov za določeno vedenje, da enako vpliva na namero kot na cilj sam (deVries in sodel., 1988), ima mnogo večji vpliv na oblikovanje namer za določeno vedenje kot zaznana kontrola nad vedenjem (Terry, O'Leary, 1995) ter ima večji vpliv pri tistih dejavnostih, ki niso pod močnim pritiskom družbenih norm (Dzewaltowski, Noble, Shaw, 1990, po Bandura, 1997).

Zastavljanje ciljev

Vzročnost obnašanja, kot sem že prej omenil, izvira iz sposobnosti predvidevanja in samoregulativnih mehanizmov, ki so osrednji del sistema jaza in tvorijo temelj motiviranja in usmerjanja vedenja. Zmožnosti posameznika, da vrednoti svoje obnašanje in si na podlagi tega zastavlja cilje, ki jih želi doseči, so pomemben samoreferenčni mehanizem kognitivne motivacije. Na zastavitev cilja vplivajo *samoreaktivni vplivi* (*self-reactive influences*). Bandura loči tri različne vrste samoreaktivnih vplivov: a) afektivne evalvacijske reakcije na posameznikovo delovanje, b) samoučinkovitost in c) prilagoditev vedenjskih standardov glede na posameznikov dosežek (Bandura, 1986), ki vplivajo na vrsto in zahtevnost ciljev. Bandura trdi, da posamezniki z višjo stopnjo samoučinkovitosti ob neuspehu povečajo trud in vztrajajo toliko časa, dokler želenega cilja ne dosežejo (Bandura, Cervone, 1983; Cervone, Peake, 1986; po Bandura, 1997; Zimmerman, 1996). Če bo negativno neskladje med želenim in doseženim delovalo motivacijsko, je odvisno predvsem od tega, ali posameznik sploh verjame, da je cilj sposoben doseči. Previsoko zastavljeni cilji lahko pri posameznikih z nizko samoučinkovitostjo delujejo celo demotivacijsko (Pajares, 1996, po Pajares, 1997). Nekatere druge raziskave pa kažejo na povezanost samoučinkovitosti in kakovostnih značilnosti motivacije (Midgley, v tisku). V tej raziskavi, ki so jo opravili na Michiganski univerzi, so ugotovili, da je za učence z nižjo samoučinkovitostjo bolj značilna motivacija za uveljavitev med vrstniki in potrditev njihovih sposobnosti. Za njih so značilni cilji usmerjeni na rezultat (*ability-focused goals*). Pri učencih z višjo samoučinkovitostjo pa prevladuje želja po razumevanju in poglobljanju znanja. Za take učence je značilno, da so motivirani za učenje kot tako oz. so njihovi cilji usmerjeni na nalogo (*task-focused goals*).

Pri zastavljanju ciljev ima torej raven samoučinkovitosti količinski in kakovosten vpliv. Vpliva na vrsto in zahtevnost ciljev, trud, ki ga bo v njihovo doseganje vložil, in posameznikovo vztrajnost pri tem.

Bandura je mnenja, da se s kognitivno korekcijo pripisovanja vzrokov, predvidevanja posledic ravnanja in zastavljanja ter vrednotenja ciljev vpliva na del dejavnikov, ki le posredno vplivajo na spremembe motivacije pri določeni dejavnosti. Za korenitejšo spremembo je potrebna socialnokognitivna terapija, s katero se vpliva na razvoj osebne kompetentnosti ter sposobnosti samoregulacije in samorefleksije (Bandura, 1997).

ZAKLJUČEK

V Bandurovi socialnokognitivni teoriji je v ospredju koncept samoučinkovitosti, ki je predvsem rezultat neposrednega in posrednega učenja, ki poteka na podlagi interakcije z okoljem. Na podlagi teh izkušenj posameznik razvije kriterije, s katerimi ocenjuje in vrednoti lastno dejavnost in njene rezultate. Samoučinkovitost je zato tesno povezana z motivacijo, saj vpliva na izbiro vedenja in cilj, proti kateremu je vedenje usmerjeno. Bandura s tem posameznikove svobode ne obravnava v absolutnem smislu - kot odsotnost vseh zunanjih ali notranjih spon, temveč kot zmožnost zavestnega vplivanja na lastne odločitve in vedenje in s tem tudi spreminjanje motivacije (življenjskih ciljev) in okolja, v katerem živi.

LITERATURA

- Ajzen, I., 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. (1997): *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. W.H. Freeman and Company.
- Bandura, A. (1986): *Social Foundation of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Bouffard-Bouchard, T. (1989): Influence of self-efficacy on performance in a cognitive task. *The Journal of Social Psychology*, 130 (3), 353-363.
- deVries, 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*, Vol. 3, No. 3, 273-282.
- Hackett, G. (1999): Self-efficacy in career choice and development. V: Bandura, A.: *Self-Efficacy in Changing Societies*. Cambridge, Cambridge University Press, 232-258.
- Midgley, C. (v tisku): Motivation and middle level schools. V: Pintrich, P., Maehr M. L.: *Advances in Motivation and achievement*, Vol. 8: Motivation in the adolescent years. Greenwich, CT: JAI Press.
- Musek, J. (1993): Znanstvena podoba osebnosti. Ljubljana: EDUCY.
- Pajares, F. in Miller, M. D. (1994): Role of self-efficacy beliefs in mathematical problem solving: A path analysis. *Journal of Educational Psychology*, 20, 426-443.
- Pajares, F. (1997): Current directions in self-efficacy research. V: Maehr M.L. in Pintrich P.R.: *Advances in motivation and achievement*. Vol.10. Greenwich, CT: JAI Press, 1-49.
- Pajares, F., Schunk, D. H.: Self-efficacy, self-concept, and academic achievement. (neobjavljeno)
- Relich J. D., Debus, R. L., Walker, R. (1986): The mediating role of attribution and self-efficacy variables for treatment effects on achievement outcomes. *Contemporary Educational Psychology*. Vol. 11, 195-216.
- Schunk D. H., Rice, J. M. (1986): Extended attributional feedback: Sequence effects during remedial reading instruction. *Journal of Early Adolescence*, 6, 55-66.
- Terry, D. B., 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.
- Wiener, B. (1985): An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion. *Psychological Review*. Vol. 92, No. 4, 548-573.

- Weiner, B. (1992): Human motivation: metaphors, theories and research. 2nd ed. Newbury Park; London; New Delhi: Sage.
- Zimmerman, B. J.; Bonner, S.; Kovach, R. (1996): Developing self-regulated learners: beyond achievement to self-efficacy. Washington, American Psychological Association, 1996.
- Zimmerman, B. J. (1999): Self-efficacy and educational development. V: Bandura, A.: Self-efficacy in changing societies. Cambridge, Cambridge University Press, 202-231.