

Atribucijske teorije i motiviranost

Što je atribucijska teorija

Atribucijske teorije se primarno fokusiraju na uzroke ponašanja pojedinca. Na području psihologije atribucijske teorije promatraju motivaciju. Kako bi shvatili posljedice djela moramo shvatiti i uzrok događaja. Analizom vlastitog i tuđeg ponašanja produbljuje se shvaćanje o ljudskom ponašanju i je li ga moguće predvidjeti. Za definiranje atribucijske teorije važan je Fritz Heider koji je proširio načela geštalt psihologije na interpersonalnu komunikaciju. (Atkinson et.al 2007:8) Heiderov znanstveni pristup u psihologiji se naziva subjektivistički pristup. „Subjektivistička perspektiva tvrdi da je ljudsko ponašanje funkcija percipiranog, a ne objektivnog svijeta. Poput kognitivnog pristupa i subjektivistički se pristup oslanja na geštalt tradiciju i opire uskim gledištima biheviorizma. Iako se subjektivizam udružuje s kognitivnom psihologijom, on ipak najviše prevladava u socijalnoj psihologiji i psihologiji ličnosti.“ (Atkinson et.al 2007:13) Ova perspektiva nagovješćuje začetak atribucijske teorije jer također vrednuje motivaciju, uzroke i traži definiranje situacije u kojoj se odvija interakcija.

Za ovaj pristup je iznimno važna introspekcija. Samoiskazi pojedinaca su često iznimno subjektivni i pretpostavljaju da ostali ne vide svoju subjektivnu stvarnost koju su izgradili. „Taj se naivni realizam odnosi na ljudsku sklonost da vlastite konstruirane, subjektivne stvarnosti smatraju vjernim izrazom objektivnog svijeta. Stoga subjektivni pristup uključuje i sustavno opažanje prosudbi i ponašanja.“ (Jurić, 2004:13) Heider definira „zdravorazumsku“ psihologiju, prema kojoj su pojedinci poput naivnih znanstvenika koji pokušavaju shvatiti ljudsko ponašanje tako što skupljaju informacije o tom ponašanju na

temelju čega donose zaključke. Prvu teoriju atribucije je Heider stvorio na principu lokusa kauzalnosti. Lokus se odnosi na percepciju o određenom ponašanju, odnosno je li ponašanje određeno dispozicijski (interno) ili situacijski (eksterno). Emipirijska istraživanja se i danas orijentiraju prema njegovim klasičnim atribucijskim objašnjenjima izvedbe zadataka. „Prema Heideru (1958) pojedinac uspjeh ili neuspjeh na zadatku može pripisati (1) sposobnosti, (2) trudu, (3) sreći ili (4) težini zadatka.“ (Jurić, 2004:9)

Od Heidera je Bernard Weiner usvojio glavninu atribucijske teorije odnosno onaj dio vezan uz lokus uzroka. Time je dao glavni teorijski okvir za daljnje razvijanje jedne od glavnih paradigmi socijalne psihologije. Prema Weineru osoba može imati internu atribuciju ili eksternu atribuciju. Internom atribucijom se zaključci donose ovisno o ponašanju, stavovima ili karakteristikama. Eksterna atribucija se odnosi na zaključivanje temeljeno na određenoj situaciji. Weiner je nadodao i globalnost i stabilnost atribucije. „Iako većina empirijskih istraživanja podupire Weinerovu trodimenzionalnu atribucijsku teoriju, Wimer i Kelley (1982) pokazali su u svojem istraživanju kako pojedinci mogu koristiti dodatne atribucijske dimenzije, pronašavši pet relevantnih faktora: (1) internalnost, (2) stabilnost, (3) dobro-loše, (4) jednostavno-složeno i (5) motivaciju.“ (Jurić, 2004:11) Govoreći o uspjehu i neupjehu, atribucijska teorija uvelike objašnjava ponašanje pojedinca. Motivacija između pojedinaca s visokim i niskim postignućima nije ista. Weiner tvrdi kako će osoba s visokim postignućima prihvaćati zadatke koji se povezuju s uspjehom i neće ih izbjegavati. Taj pojedinac ne izbjegava takve situacije jer se želi suočiti s izazovom i vjeruje u svoje sposobnosti i trud. Eventualni neuspjeh će taj pojedinac pripisati nekim marginalnim faktorima kao što su loša sreća ili loše koncipiran ispit. Pojedinac tada ne osjeća krivnju jer neuspjeh pripisuje drugim faktorima, a ne svojim sposobnostima te njeguje samopoštovanje. Osobe s niskim samopoštovanjem obično i lošije ostvaruju zadatke, odnosno neuspješni su. Oni će izbjegavati zadatke i situacije koje nude uspijeh jer se boje i sumnjaju u svoje sposobnosti. Smatraju kako je uspjeh vezan uz nečiju tuđu sreću ili je nemoguće kontrolirati sve uvijete i postići uspjeh. Ako čak i postignu uspijeh ne predstavljaju to kao veliko dostignuće jer se ne osjećaju da su to zaslužili. Heider govori i o balansu u komunikaciji suprostavljajući aktivno i pasivno. „Na njegov rad se nadovezuje Kelly stzv. Kellyijeva teorija atribucije. Ona govori o kovarijantnim principima: suština, vrijeme i osoba u komunikaciji i čemu dademo naglasak, taj smjer poprima komunikacija. Najznačajnije je naglašavanje okolnosti, slučaja ili situacije.“ (Dabo, 2015:16)