

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jana Potočnik

Raziskava obrambnega odzivanja na apele strahu

Diplomsko delo

Ljubljana, 2008

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Jana Potočnik

Mentor: doc. dr. Gregor Petrič
Somentorica: asist. Maja Turnšek Hančič

Raziskava obrambnega odzivanja na apele strahu

Diplomsko delo

Ljubljana, 2008

RAZISKAVA OBRAMBNEGA ODZIVANJA NA APELE STRAHU

Diplomsko delo raziskuje obrambno odzivanje na apele strahu. Njihova pogosta uporaba v množičnih medijih temelji na predpostavki, da so prejemniki sporočil v stanju čustvene napetosti bolj motivirani, da sprejmejo napotke, ki jih vsebuje sporočilo. Do predpostavke zavzamemo kritično stališče in postavimo tezo, da prevelika doza grozečih informacij, ki povzročajo visoko stopnjo čustvene napetosti, in neprepričljivi napotki za obrambo pred nevarnostjo pri prejemnikih motivirajo obrambne reakcije. Trdimo, da ima v določenih pogojih strah nasproten učinek od zelenega. Osredotočamo se na dve vrsti obrambnih reakcij: obrambno izogibanje in reaktanco. Kot okvir nam služi teorija razširjenega modela vzporednega procesa (*Extended Parallel Process Model*), ki jo je v začetku 90. let razvila Kim Witte. Teorija raziskuje kognitivno in afektivno razsežnost predelave apela, pogoje za sprejem ali zavrnitev priporočenega odziva ter vključuje strah kot osrednjo spremenljivko modela. Za testiranje hipotez izvedemo eksperiment, v katerem respondente izpostavimo sporočilu, ki vsebuje grozeče informacije. Te podkrepimo s slikovnim materialom. Sporočilo svari pred uživanjem sadja in zelenjave, ki je zaradi uporabe pesticidov popolnega videza, saj povzroča raka. Kot predlog za obrambo pred nevarnostjo priporočamo uživanje sadja in zelenjave slabšega videza.

KLJUČNE BESEDE: raziskave medijskih učinkov, apeli strahu, obrambno odzivanje

RESEARCH OF DEFENSIVE RESPONSES TO FEAR APPEALS

The diploma work examines defensive response to fear appeals. Its common use in mass media is based on the assumption that the receivers of messages who are emotionally tense are more motivated to accept the instructions, included in the message. A critical position is taken to this assumption and a thesis is taken that an excessive dose of threatening information, resulting in high emotional tension and unpersuasive instructions for defence against the danger result in defensive reactions. It is argued that in certain conditions fear results in an effect, opposite to what was desired. We focus on two types of defensive reactions: defensive avoidance and reactance. The theory of *Extended Parallel Process Model*, developed by Kim Witte in the beginning of the 1990s, serves as the framework. The theory examines cognitive and affective dimension of redeveloping fear, conditions for accepting or refusing the recommended response and includes fear as the central model variable. In order to test the hypotheses, an experiment is conducted in which the respondents are exposed to a message, which contains threatening information, which is supported by pictures. The message warns about the consumption of vegetables and fruit which look perfect because of pesticides, which causes cancer. In order to protect from the danger, we suggest consuming fruit and vegetables which do not look so good.

KEY WORDS: studies of media effects, fear appeals, defensive response

KAZALO

| | |
|---|-----------|
| UVOD | 5 |
| 1 TEORIJE MEDIJSKIH UČINKOV | 7 |
| 1.1 TEORIJA PODKOŽNE IGLE | 8 |
| 1.2 TEORIJE OMEJENIH UČINKOV | 10 |
| 1.3 DVOSTOPENJSKI MODEL KOMUNICIRANJA | 10 |
| 1.4 PREDNOSTNO TEMATIZIRANJE | 11 |
| 1.5 TEORIJA ZADOVOLJEVANJA POTREB | 12 |
| 1.6 SPALNI UČINEK | 13 |
| 1.7 VRNITEV K POJMU VPLIVNIH MNOŽIČNIH MEDIJEV | 14 |
| 1.8 KULTIVACIJSKA TEORIJA | 14 |
| 1.9 TEORIJA SPIRALE MOLKA | 15 |
| 2 APELI STRAHU | 17 |
| 2.1 TEORIJE UČINKOV APELOV STRAHU | 18 |
| 2.1.1 Gonske teorije | 18 |
| 2.1.2 Model vzporednega odziva | 20 |
| 2.1.3 Teorija motivacije zaščite | 21 |
| 2.1.4 Teorija razširjenega modela vzporednega procesa | 21 |
| 3 EMPIRIČNI DEL | 25 |
| 3.1 RAZISKOVALNI OKVIR | 25 |
| 3.2 DEFINICIJE SPREMENLJIVK | 26 |
| 3.3 ZBIRANJE PODATKOV | 27 |
| 3.4 OPERACIONALIZACIJA | 29 |
| 3.5 BIVARIATNA ANALIZA | 42 |
| 3.6 REGRESIJSKA ANALIZA | 44 |
| SKLEP | 46 |
| LITERATURA | 50 |
| PRILOGE | 52 |
| PRILOGA A: APEL STRAHU | 52 |
| PRILOGA B: VPRAŠALNIK | 54 |
| PRILOGA C: RAZSEVNI DIAGRAMI | 56 |

UVOD

Uporaba čustvenih apelov je znana metoda v množičnem komuniciranju. Zlasti pogosto smo priča sporočilom, ki vsebujejo strah ali nevarnost, imenovanim apeli strahu. Ti z opisi nevarnosti vzbujajo določeno čustveno napetost in hkrati potrebo po njeni rešitvi. Pogostost pojavljanja tovrstnih sporočil v množičnih medijih temelji na implicitni predpostavki, da so prejemniki sporočil v stanju čustvene napetosti bolj motivirani, da sprejmejo napotke, ki jih vsebuje sporočilo (Petty in Cacioppo 1996, 72). Nekritičen odnos do predpostavke dokazujejo številna zdravstvena opozorila, ki grozijo s posledicami kajenja, čezmernega pitja alkohola, jemanja drog, prehitre vožnje, aidsa. O učinkovitosti vplivanja z grožnjami so prepričani politiki, ki zastrašujejo z notranjim ali zunanjim sovražnikom, in oglaševalci, ki si z izzivanjem občutka strahu obetajo boljšo prodajo.

O gornji predpostavki smemo upravičeno dvomiti. Že prvi raziskovalci učinkov apelov strahu Hovland, Janis in McGuire (Hovland in drugi 1953/1999; v Witte 1992; v Ule 1996; v Witte in Allen 2000) so poudarjali, da komunikacija, ki vzbuja občutke strahu in ogroženosti, ni nujno učinkovita. Strah lahko deluje tudi kot bumerang – prejemniki apelov se v želji po razbremenitvi čustvene napetosti zatekajo k različnim obrambnim mehanizmom. Sporočilu se lahko izogibajo, zmanjšujejo njegovo sporočilno vrednost, se upirajo argumentom, predlogom in zaključkom komunikatorja ipd. Ključno vprašanje diplomskega dela je, kaj vpliva na višjo ali nižjo stopnjo obrambnega odzivanja prejemnikov na apele strahu. Trdimo, da obrambne reakcije motivirata prevelika doza grozečih informacij, ki povzročajo visoko stopnjo čustvene napetosti, in hkrati neprepričljivi napotki za obrambo pred nevarnostjo. V namen raziskave bomo izvedli eksperiment, v katerem bodo respondenti izpostavljeni apelu strahu. Sporočilo bo oblikovano tako, da bo z opisi groženj vzbujalo občutke strahu, v drugem delu pa bo podajalo predloge za obrambo pred nevarnostjo.

Kot okvir nam bo služila teorija razširjenega modela vzporednega procesa (*Extended Parallel Process Model*), ki jo je v začetku 90. let razvila Kim Witte (1992; 1994; Kim in Allen 2000). Teorija raziskuje kognitivno in afektivno razsežnost predelave apela ter pogoje za sprejem ali zavrnitev priporočenega odziva. Nastala je na podlagi klasičnih teorij apelov strahu: združuje in razširja Leventhalov model vzporednega odziva (Witte 1992; Witte in Allen 2000), ki predstavlja osnovo,

Rogersovo teorijo motivacije zaščite (Ruiter in drugi 2001; Dion 2005), ki odgovarja na vprašanje, kdaj in zakaj so apeli sprejeti, ter gonske teorije Hovlanda, Janisa in McGuireja (Hovland in drugi 1953/1999; v Witte 1992; v Ule 1996; v Witte in Allen 2000), ki se osredotočajo na neuspehe apelo in obrambne mehanizme, ki jih ti sprožajo.

Vprašanje učinkovitosti apelo strahu umeščamo v širši kontekst empiričnih raziskav medijskih učinkov. Študije učinkovitosti množičnih občil so izhajale iz različnih predpostavk in prihajale do zelo različnih zaključkov o vplivni moči množičnih medijev. Spreminjalo se je tudi pojmovanje posameznika, na katerega naj bi mediji domnevno vplivali – od ideje o pasivnem prejemniku vsemogočnih sporočil do teze o mnogo bolj dejavnem in selektivnem uporabniku medijske vsebine.

Drugo poglavje diplomskega dela je namenjeno kratkemu pregledu glavnih teorij medijskih učinkov. V tretjem poglavju sledita osvetlitev apelo strahu in zgodovinski oris bistvenih teorij učinkov sporočil, ki vsebujejo strah ali nevarnost. V empiričnem delu preverjamo hipoteze, izluščene iz teorije razširjenega modela vzporednega procesa. Raziskovali bomo vpliv razlike med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti na stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu.

1 TEORIJE MEDIJSKIH UČINKOV

Raziskovanje učinkov množičnih medijev je bilo vseskozi pod močnim vplivom časa in prostora, v katerem je nastajalo. Nanj so vplivali interesi vlad in zakonodajalcev, razvoj tehnologije, zgodovinski dogodki, dejavnosti vplivnih skupin in propagandistov, stalna skrb za oblikovanje javnega mnenja in spoznanja družbenih ved (McQuail 2005, 457). Znanstveno zanimanje za značilnosti in zakonitosti sporočanja se je tako v Evropi kot v ZDA izoblikovalo konec 19. stoletja. Razvoj empiričnega raziskovanja sporočanjških pojavov v začetku 20. stoletja pa je začel splošno zanimanje preoblikovati v posebno raziskovalno področje in pozneje znanstveno disciplino. V tem okviru se je v ZDA začelo oblikovati raziskovanje množičnega sporočanja.¹ Zanj sta bili značilni poudarjeno zanimanje za učinke množičnih občil na posameznikovo vedenje in izrazita naklonjenost uporabi kvantitativnih metod v empiričnem raziskovanju (Splichal 1999, vi-vii).

Zgolj teoretski akademski interes najbrž ne bi nikdar pripeljal do nastanka in ato izredno hitrega razvoja nove znanstvene discipline. Poglavitne spodbude za hiter razvoj lahko najdemo predvsem v tehnoloških spremembah in praktičnih političnih in ekonomskih interesih, posledično povezanih s temi spremembami: v vse večji razširjenosti časnikov in nastajanju novih množičnih občil od konca 19. stoletja naprej (filma, radia in kasneje televizije), v nastanku množične politične propagande v prvi svetovni vojni in njenem razvoju v drugi svetovni vojni, v komercialnih interesih, povezanih z oglaševanjem in merjenjem velikosti občinstev, ter v razvoju javnomnenjskih glasovanj, ki so že zgodaj postala institucionalni sestavni del ameriškega političnega sistema. [...] Politični in komercialni interesi so nedvomno tudi pomembno vplivali na to, da so bila ključna raziskovalna vprašanja usmerjena v posameznikova stališča in javno mnenje, ki naj bi se oblikovala in spreminjala prav pod vplivom množičnih občil, s tem pa tudi v regulacijo in

¹ Za utemeljitelje nove empirične discipline in za najvidnejše predstavnike temeljnih usmeritev v raziskovanju množičnega komuniciranja oziroma porajajoče se komunikologije štejemo Harolda D. Lasswella, Paula F. Lazarsfelda, Carla Hovlanda in Kurta Lewina. Lasswell je utemeljitelj raziskovanja političnega komuniciranja in propagande, Lazarsfeld mnenjskega anketnega raziskovanja in uporabe vzorca, Lewin raziskovanja vedenja majhnih skupin in Hovland eksperimentalnega raziskovanja prepričevanja. Do daljnosežnih in za komunikologijo temeljnih spoznanj so prihajali v okviru svojih matičnih disciplin – političnih ved, sociologije in psihologije, zato jih imamo za očete oz. predhodnike komunikologije. Za ustanovitelja komunikologije lahko štejemo Wilburja Schramma, avtorja prvih knjig, s katerimi je opredeljena nova znanstvena disciplina ali raziskovalno področje, tvorca prvih univerzitetnih oddelkov, učitelja prve generacije študentov, ki so nato ustanavljali nove oddelke na drugih univerzah (Splichal 1999, vii-ix).

nadzorovanje občil, od katerih je odvisno, kaj bo deležno pozornosti občinstev.
(Splichal 1999, vii)

V vseh teh letih je raziskovanje množičnega komuniciranja izhajalo iz različnih predpostavk in prihajalo do zelo različnih zaključkov o vplivni moči množičnih medijev. To pojmovanje se je razvijalo ciklično: od ideje o močnem vplivu do ideje o šibkem vplivu in zopet nazaj na začetek. Hkrati se je v osnovi spremenilo pojmovanje narave tega vpliva, od pojmovanja tega vpliva kot kratkotrajnega, neposrednega in specifičnega do pojmovanja vpliva kot dolgoročnega, posrednega in razpršenega. Spreminjalo se je tudi pojmovanje posameznika, na katerega naj bi mediji domnevno vplivali – od ideje o pasivnem prejemniku vsemogočnih sporočil do teze o mnogo bolj dejavnem in selektivnem uporabniku medijske vsebine (Jensen in Rosengren 1996, 309–310). Tako McQuail (1994, 327) na primer ugotavlja, da »četudi celotna paleta študij množičnega komuniciranja temelji na premisi o medijskih učinkih, je vendarle sprejeto kaj malega ali skoraj nič soglasja o sami naravi teh učinkov«.

1.1 Teorija podkožne igle

V prvi fazi raziskovanja medijskih učinkov je veljalo splošno prepričanje, da imajo mediji velikansko moč vplivanja na oblikovanje in spreminjanje stališč, vedenje in življenjske navade ljudi. Ideja o vsemogočnosti medijev sprva ni temeljila na znanstvenem pojasnjevanju medijskega vpliva, temveč na izjemni priljubljenosti tiska, radia in filma, ki so posegali na številna področja človekovega življenja (McQual 2005, 458). Interes za raziskovanje sporočanja, zlasti učinkov propagande, se je izrazilo povečal v prvi svetovni vojni in po njej, saj je bilo splošno razširjeno prepričanje tako med poraženci kot zmagovalci, da je bil izid vojne v veliki meri prav posledica učinkovite zavezniške propagande.² Za Lasswella (v Splichal 1999, xi) je bila propaganda najučinkovitejše orodje modernih družb, prvovrsten sporočanski pojav in alternativa prisili (fizične) moči. Po njegovem mnenju je bila tako rekoč sinonim demokracije, saj je le z njeno pomočjo mogoče pridobivati množice za politične cilje.

² To je bil tudi razlog, da je v pripravah na naslednjo svetovno vojno nacistična Nemčija posvetila tako veliko pozornost sistematični propagandi (Splichal 1999, xi).

V tem času se je razvila komunikacijska teorija, imenovana dražljaj in odgovor. Vsako sporočilo (dražljaj), poslano prejemniku, sproži določeno reakcijo (odgovor) (Ule in Kline 1996, 54). Zgodnje pojasnjevanje učinkov sporočanja je pod vplivom učinkovitosti propagande temeljilo na tihih predpostavkah o določeni družbeni organizaciji in psihični strukturi posameznikov, ki sta omogočali množičnim občilom oz. propagandi neposredno oblikovati mnenja posameznikov (Splichal 1999, xi). Ljudje so bili obravnavani kot pasivna in manjvredna bitja. Osnovne premise teorije sporočanja kot dražljaja in odgovora so (Ule in Kline 1996, 55):

- množični mediji na javnost močno vplivajo;
- javnost sestoji iz velikega števila različnih posameznikov ali javnost je avtonomno bitje;
- narava vpliva medijev je mehanična, ker obstaja med dražljajem in reakcijo strog odnos;
- javnost sprejema vse informacije.

DeFleur (v Ule in Kline 1996, 54) je teorijo poimenoval kot »podkožna igla«. Ponazarjala naj bi neveljavno idejo, da vsi prejemniki enako sprejemajo sporočila množičnih občil, ki zato pri vseh sprožajo enake odzive (Splichal 1999, xi). Množični mediji nemočnim in pasivnim prejemnikom vbrizgajo sporočilo. Delujejo kot mamilo, ki omami, zasvoji in prevara občinstvo (Branston in Stafford 2003, 148). Teorija torej predvideva, da je velik vpliv medijev predvsem rezultat neborbenosti, nevolje in nesposobnosti javnosti, da kritično sprejema posredovane informacije (Ule in Kline 1996, 55). Poenostavljenost prvih teorij medijskih učinkov je postala očitna šele s poznejšim upoštevanjem vse večjega števila spremenljivk, ki vplivajo na oblikovanje človekovih stališč (Splichal 1999, xi).

Funkcionalistično raziskovanje množičnega sporočanja je temeljilo na prepričanju, da mediji zadovoljujejo določene družbene potrebe. Lasswell (v Wright 1959/1999, 79–80) opredeljuje tri glavne dejavnosti sporočanjskih strokovnjakov: 1. nadzorovanje okolja, 2. postavljanje delov družbe v soodnosnost (korelacijo) pri odzivanju na okolje ter 3. prenos družbene dediščine z ene generacije na drugo (socializacija). Nadzorovanje se nanaša na zbiranje in razširjanje informacij o dogodkih v okolju, tako znotraj kot zunaj katere koli družbe. Dejanja soodnosnosti vključujejo interpretacijo informacij o

okolju in usmerjanje vedenja kot odziva na te dogodke. Prenos družbene dediščine je usmerjen na prenos znanja, vrednot, norm z ene generacije na drugo oziroma od članov skupine na nove člane.³ Skladno s tedaj že prevladujočim prepričanjem o neposrednih učinkih množičnega sporočanja je Lasswellova tipologija sporočanj funkcij omejena na pragmatično razsežnost učinkov sporočanja oz. na potencialne družbene posledice in namene v sporočanju (Splichal 1999, xii). Wright (1959/1999, 80) je trem Lasswellovim funkcijam kot četrto temeljno funkcijo množičnih občil dodal še razvedrilo.

1.2 Teorije omejenih učinkov

Z uvedbo in razvojem empiričnih raziskav v komunikologiji ter upoštevanjem novih spremenljivk se je spremenilo prepričanje o vplivni moči množičnih občil. Rezultati so v nasprotju s teorijo podkožne igle kazali na njihov omejen vpliv, kar je vodilo do zasuka od teorije »neposrednih učinkov« k teoriji »omejenih učinkov«.⁴ Slednja ne trdi, da so mediji brez vpliva, temveč poudarja, da odziv posameznika na sporočilo ni odvisen le od dražljaja, temveč tudi od številnih drugih dejavnikov (Ule in Kline 1996, 55). Joseph Klapper (v Splichal 1999, xviii) je v knjigi *The Effects of Mass Communication* iz leta 1960 zapisal, da so množična občila »sodelujoči dejavnik, ne pa edini vzrok v procesu jačanja obstoječih stanj«. Le izjemoma lahko proizvedejo pomembne neposredne učinke, in sicer tedaj, kadar drugi dejavniki delujejo v isti smeri kot množična občila ali pa sploh ne delujejo.

1.3 Dvostopenjski model komuniciranja

Katz in Lazarsfeld (v Ule in Kline 1996, 59) sta v težnji, da zmanjšata bojazen pred indoktrinacijo vsemogočnih množičnih medijev, izdelala dvostopenjski model komuniciranja. Lazarsfeld (v Ule in Kline 1996, 59) je leta 1944 odkril, da ima

³ Prvi funkciji ustreza novičarsko delo, drugi uredniški komentarji in propaganda, tretjo funkcijo pa običajno označujemo kot izobraževalna dejavnost (Wright 1959/1999, 80).

⁴ Poleg empirične evidence ne gre prezreti tudi opozoril o ideološkem značaju zasuka od ene teorije k drugi. Zasuk od teorije »neposrednih učinkov« k teoriji »omejenih učinkov« množičnih občil v empirični komunikologiji ni le kritika zgodnejših domnev o neposrednem vplivu občil na spreminjanje mnenj, ampak tudi odgovor na kritično teorijo tistega časa. Empirično utemeljevanje omejenih učinkov občil je postalo priljubljeno prav v času, ko je kritična teorija Theodorja Adorna, Maxa Horkheimerja in pozneje Davida Riesmana, C. Wrighta Millsa in Jürgena Habermasa opozarjala na globalne in usodne učinke množičnih občil (Splichal 1999, xix).

množično komuniciranje (radio in TV) pri volilnem vedenju zelo majhen vpliv na volivčevo odločitev o izboru novega predsednika države. Ugotovil je, da je vpliv medosebnega sporočanja v primerjavi z vplivom množilnih občil mnogo večji, kot so pričakovali na temelju tedaj »veljavnih« teorij sporočanja. Teorija dvostopenjskega sporočanja trdi, da med občili in prejemniki sporočil obstaja vmesni člen, t. i. mnenjski voditelji. Ideje pogosto pritekajo od radia in tiska k mnenjskim voditeljem in od njih k manj dejavnim delom prebivalstva (Splichal 1999, xvii).

Nadaljnje raziskave Lazarsfelda in sodelavcev (v Splichal 1999, xvii) so dokončno ovrgle domneve o takojšnjih in neposrednih učinkih, ki naj bi jih v ljudeh povzročala sporočila množičnih medijev, ki so jim izpostavljeni. Izkazalo se je, da spreminjanje mnenj in sprejemanje odločitev poteka v kompleksnem družbenem okolju pod vplivom mnenjskih voditeljev predvsem v primarnih (družina, prijatelji), manj tudi sekundarnih družbenih skupinah. Teorija dvostopenjskega sporočanja uveljavlja razumevanje množičnega sporočanja kot dvostopenjskega procesa: na prvi stopnji se določeni posamezniki relativno dobro informirajo iz množičnih občil, na drugi stopnji pa ti posamezniki zaradi svoje boljše obveščenosti posredujejo informacije ljudem, ki imajo manj stikov z občili, in vplivajo na njihova mnenja.

Glavna razlika med hipotezama o dvostopenjskem komuniciranju in hipodermični igli je v pojmovanju javnosti. Po prvi je javnost označena kot avtonomno bitje, sestavljeno iz večjega števila ločenih posameznikov, ki med seboj niso povezani. Po drugi zveze med posamezniki obstajajo ter igrajo pri vplivanju zelo pomembno vlogo (Ule in Kline 1996, 59).

1.4 Prednostno tematiziranje

V okviru behavioristične paradigme omejenih učinkov sta se v 60. in 70. letih 20. stoletja izoblikovali novi teoriji srednjega dosega, ki sta še bolj poudarjali relativno neodvisnost prejemnika od sporočevalca in občila v procesih množičnega sporočanja: teorija prednostnega tematiziranja (*agenda-setting*) in teorija zadovoljevanja potreb (*uses and gratifications*) (Splichal 1999, xix).

McComb in Shaw (v Oblak 2000, 96–97), avtorja teorije prednostnega tematiziranja, poudarjata, da se moč medijev izraža v preprosti predpostavki o njihovem učinku na občinstvo: s tem da mediji posvečajo pozornost zgolj nekaterim temam in

zanemarjajo ostale, določajo bralcem dnevnega tiska, poslušalcem radijskih oddaj in gledalcem televizijskih novic lestvico, po kateri razvrščajo javne zadeve po pomembnosti. Zaznava tega, katere teme imajo pri prejemnikih prednostno mesto, je tako zrcalna slika tiste, ki jo konstruirajo množični mediji. Občila tako ne vplivajo na mnenja prejemnika, pač pa le določajo, o čem si sam oblikuje svoja mnenja (Splichal 1999, xix).

1.5 Teorija zadovoljevanja potreb

Pristop preučevanja zadovoljevanja potreb se je v komunikološkem raziskovanju začel razvijati že v začetku 40. let 20. stoletja, ko so se raziskovalci začeli spraševati, s kakšnim namenom ljudje uporabljajo različne vrste medijev. Vzrok za to je bilo vedno bolj razširjeno nezadovoljstvo med raziskovalci, saj merjenje kratkoročnih učinkov (političnih) akcij, ki so potekale prek množičnih medijev, ni obrodilo posebnih sadov (Golob 2003, 13). Teorija zadovoljevanja potreb, ki jo je prvi formalno osnoval Katz konec 50. let 20. stoletja, postavlja v ospredje zadovoljevanje prejemnikovih potreb v uporabi množičnih občil. Vprašanje, na katero skuša odgovoriti, je, kaj posamezniki počno z mediji, in ne, kaj mediji počno s posamezniki, kot se je glasilo temeljno vprašanje med prevlado teorije neposrednih učinkov (Splichal 1999, xix). Mediji naj bi tako zadovoljevali prejemnikove potrebe po informiranosti, čustvenem olajšanju, sprostitvi, oblikovanju identitete ali begu od vsakdanje stvarnosti (McQuail 1997, 70).

Teorija zadovoljevanja potreb temelji na petih predpostavkah:

- Občinstvo je aktivno, zato je večji del medijske uporabe namenski.
- Pobuda za povezovanje zadovoljitev je z izbiro vrste medijev ali sporočil na strani občinstva.
- Mediji so le eden od virov za zadovoljevanje potreb. Potrebe, ki jih lahko zadovoljimo z uporabo množičnega komuniciranja, so le del človekovih potreb.
- Posamezniki so dovolj ozaveščeni, da lahko sami izražajo svoje motive oziroma jih lahko vsaj prepoznajo.
- Zadovoljitve posameznika so odvisne od njegove družbene vloge in psiholoških dispozicij (Katz in drugi 1974, 21–22).

Ta komunikacijski model torej predvideva, da je občinstvo vsaj tako aktivno kot sporočevalec. Prav tako implicira, da je sporočilo tisto, kar iz njega naredi občinstvo, in ne tisto, kar sporočevalec namerava (Fiske 2005, 156).

1.6 Spalni učinek

Carl Hovland, eden izmed utemeljiteljev empirične komunikologije, se je v zgodovino raziskav množičnega sporočanja zapisal že z raziskovanjem prepričevalnega sporočanja in učinkovitosti zavezniške propagande v drugi svetovni vojni, ki je imelo velik praktično političen pomen. Po koncu vojne je nadaljeval eksperimentalno raziskovanje učenja in spreminjanja stališč.⁵ Hovlandovo povojno raziskovanje ni bilo usmerjeno k preučevanju prepričevalne moči množičnih občil, pač pa k neposrednemu medosebnemu sporočanju v skupinski situaciji (Splichal 1999, xxii).

V eksperimentih Hovlanda in njegovih sodelavcev je bila posebej pomembna pojasnjevalna spremenljivka vir oz. sporočevalec. Raziskovali so, katere lastnosti povečujejo in zmanjšujejo zaupanje v sporočevalca in s tem bolj ali manj vplivajo na spreminjanje stališč (Splichal 1999, xxii). Poudarili so zlasti naslednje značilnosti dobrih komunikatorjev:

- verodostojnost (kredibilnost),
- privlačnost,
- izražanje namer,
- socialna moč (Ule in Kline 1996, 89).

Od komunikatorja je najbolj odvisna javnost na začetku komuniciranja, ko je pozorna predvsem na komunikatorja in manj na vsebino sporočila. Sčasoma lahko zbledi povezava sporočila z vtisom o verodostojnosti osebe, ki nam ga je poslala. Pride do postopne ločitve vpliva vsebine sporočila od vtisa, ki ga vzbuja komunikator na javnost. Gre za pojav »spalnega učinka« (*sleepers effect*). Zato postajamo vedno bolj dovzetni za samo vsebino sporočila, na glede na našo prvotno stopnjo zaupanja ali nezaupanja v govorca. Tako pri sporočilih verodostojnih oseb sčasoma opazimo

⁵ Lazarsfeld je na podlagi velikih razlik med izsledki eksperimentalnih in anketnih raziskav o spreminjanju stališč med prvimi spoznaval, da eksperimenti pripisujejo množičnim občilom prevelik vpliv. Hovland pa je zagovarjal idejo, da je eksperiment ustrezen način raziskovanja tudi za zelo kompleksne interakcije (Splichal 1999, xxii).

različne pomanjkljivosti, pri sporočilih manj verodostojnih oseb pa opazimo (morebitne) pozitivne lastnosti sporočila. Zanimivo je, da se ta učinek uniči, ko osebe spomnimo na identiteto komunikatorja in če znova povežejo sporočilo z izvorom (Gergen in Gergen v Ule 2004, 130). Spalni učinek, eno pomembnejših spoznanj Hovlandovih eksperimentov, torej opozarja na razliko med kratkoročnimi in dolgoročnejsimi (trajnejšimi) učinki sporočil oz. na mnenjske spremembe, ki ne nastanejo neposredno ob izpostavljenosti določeni spodbudi, pač pa z »zamudo« (Splichal 1999, xxii).

1.7 Vrnitev k pojmu vplivnih množičnih medijev

Tretjo fazo raziskovanja medijskih učinkov zaznamuje vnovična vrnitev ideje o močnem vplivu. Elizabeth Noelle Neumann (v Splichal 1999, xix) je v članku *Vrnitev k pojmu vplivnih množičnih občil* iz leta 1973 označila za nevzdržno tezo, da »množična občila ne spreminjajo stališč, ampak jih samo krepijo«. Vzrok za to »zmoto« je videla v neustreznih metodah empiričnega raziskovanja. V nasprotju z raziskavami teorij omejenih učinkov, ki so se osredotočale predvsem na kratkoročne učinke množičnih medijev na posameznike, so študije tega obdobja poudarjale dolgoročne vplive na kolektivne družbene fenomene, kot so javno mnenje, definicija socialne realnosti, ideologija, kulturni vzorci (McQuail 2005, 460). Med najbolj znane in raziskovane teorije te vrste uvrščamo Gerbnerjevo kultivacijsko teorijo in teorijo spirale molka Elisabeth Noelle Neumann.

1.8 Kultivacijska teorija

Osnovna hipoteza kultivacijske teorije govori o tem, da spremljanje televizijskih programov postopno vodi k prevzemanju prepričanj o naravi družbenega sveta, ki jih na podlagi stereotipnih, izkrivljenih in selektivnih pogledov na realnost sistematično ponujajo tako fiktivni kot informativni žanri. V očeh gledalcev televizija torej ni zgolj odsev sveta, je svet sam po sebi, in kot taka nadomešča lastne izkušnje ter preostale načine njegovega spoznavanja (McQuail 2005, 497). Teorija poudarja, da se množični mediji nanašajo na kulturo, iz katere nastajajo in ki ji govorijo. Gre za odnos kultivacije,

kar pomeni, da mediji kultivirajo odnose in vrednote v kulturi. Ne ustvarjajo jih – morajo že obstajati –, temveč jih negujejo, širijo in kulturi pomagajo, da ohranja in prilagaja svoje vrednote, jih širi med člani in tako povezuje te člane s skupnim konsenzom (Fiske 2005, 155). Televiziji torej pripisuje vlogo kulturnega agenta kapitalističnega sistema, ki utrjuje in krepi konvencionalna prepričanja in vedenja (McQuail 2005, 497).

1.9 Teorija spirale molka

Teorija spirale molka, ki jo je v 70. letih 20. stoletja oblikovala Elisabeth Noelle Neumann, je veliko več kot le teorija medijskih učinkov. Gre za prvi poskus združiti elemente množičnega komuniciranja, socialnopsiholoških procesov in javnega mnenja za razumevanje procesov javnega mnenja (Price in Allen v Petrič 2002, 131–132). Njen model je imel v preteklih desetletjih mnogo vnetih zagovornikov in posnemovalcev ter hkrati mnogo ostrih kritikov, ki so posredno zahtevali temeljito preoblikovanje teorije. Poleg tega so obsežne kritike v 90. letih 20. stoletja njeno vrednost omejile le na sposobnost ponuditi eno od možnih razlag socialnopsiholoških procesov v zelo specifičnih pogojih, ki dejanskosti sodobne družbe vse prej kot ustrezajo (Splichal 1997, 226; Petrič 2002, 131).

Glavne predpostavke teorije spirale molka so (Noelle Neumann v Splichal 1997, 229):

- Družba preti odstopajočim posameznikom z izolacijo.
- Posamezniki kontinuirano izkušajo strah pred izolacijo, zaradi česar so se večinoma pripravljani podrediti mnenjem drugih in zatreti izražanje lastnih mnenj, da bi se izognili izolaciji.
- Zaradi strahu pred izolacijo posamezniki stalno poskušajo ocenjevati mnenjsko ozračje.
- Rezultati takšnega ocenjevanja učinkujejo na vedenje ljudi v javnosti, tako da jih vodi v odločnejše izražanje mnenj ali v molk.
- Množični mediji so konsonantna slika trendov v mnenjskem ozračju, kar močno učinkuje na oblikovanje mnenja. Mediji so konsonantni zato, ker vsi novinarji delijo ista prepričanja, kar omejuje možnost selektivnega zaznavanja medijskih vsebin in posledično omejuje tudi avtonomno oblikovanje mnenj.

Noelle Neumannova sklepa, da je strah pred izolacijo pri posameznikih, ki odstopajo od večinskega konsenza, tista sila, ki sproži spiralo molka kot generator javnega mnenja. Javno mnenje kot oblika družbenega pritiska povzroča, da se odkloni posamezniki vzdržijo javnega izražanja svojih idej, medtem ko lahko pripadniki večinskega, dominantnega mnenja to neovirano počno. Spirala molka opisuje proces, v katerem postaja dominantno mnenje vedno močnejše, manjšinsko pa izginja z javnega prizorišča zato, ker družbena moč dominantnega mnenja prisili odklonske posameznike, da popravijo svoja mnenja ali jih vsaj umaknejo z družbenega prizorišča (Splichal 1997, 227; Petrič 2002, 132). »Če so ljudje prepričani, da je njihovo mnenje del konsenza, ga z zaupanjem izražajo tako v zasebnih kot javnih razpravah. Svoje prepričanje kažejo na primer s priponkami in avtomobilskimi nalepkami, pa tudi z obleko, ki jo nosijo, in z drugimi javno vidnimi simboli. Nasprotno pa ljudje postanejo previdni in tihi, ko imajo občutek, da so v manjšini. Tako še utrjujejo vtis šibkosti, vse dokler očitno šibkejša stran, razen njenega trdnega jedra, ki vztraja pri svojih prejšnjih vrednotah, popolnoma ne izgine, ali dokler mnenje ne postane tabu.« (Noelle Neumann v Splichal 1997, 227)

V tem kontekstu so množični mediji »v vlogi koherentnega »javnega očesa« in vira informacij o prevladujočih družbenih normah« (Splichal 1997, 226). So najlažje dosegljiv vir za ocenjevanje mnenjskega ozračja, prevladujoča mnenja, ki jih je v medijih mogoče zaslediti, pa na podlagi nadaljnjega oblikovanja in izražanja mnenj posameznikov postajajo vse močnejša ter tako sprožajo spiralni učinek (McQuail 2005, 519).

2 APELI STRAHU

Apeli ali pozivi so tisti deli sporočila, ki javnost nagovarjajo predvsem k določenim vrstam odziva (Ule in Kline 1996, 108). Razlikujemo logične, emocionalne in motivacijske apele. Logični odkrito nagovarjajo prejemnike sporočil, pri čemer uporabljajo racionalne argumente. Prejemnikom omogočajo racionalno presojo in odločanje z razlogi. Pri emocionalnih apelih komunikator uporablja bolj prikrito nagovarjanje. Glavno sredstvo prepričevanja ni argument, temveč emocionalna situacija oziroma prenos čustev. Emocionalni apeli so običajno v tesni zvezi z motivacijskimi apeli sporočil. Emocionalni apeli vzbujajo določeno čustveno napetost in potrebo po njihovi razrešitvi. Na to osnovno potrebo se lahko navežejo tudi druge potrebe in želje prejemnikov, ki delujejo motivacijsko. Podobno kot emocionalni apeli tudi motivacijski ne prepričujejo na podlagi racionalne argumentacije, temveč z izzivanjem različnih potreb in želja⁶ (Ule in Kline 1996, 108–112).

Uporaba čustvenih apelov je znana metoda v komuniciranju. Pogost predmet raziskav so sporočila, ki izzivajo strah ali ogroženost prejemnikov, imenovani apeli strahu. Ti pozivajo na nezaželene posledice, ki bi sledile, če prejemnik ne pristane na intenco sporočila (Ule in Kline 1996, 111). Njihova uporaba temelji na implicitni predpostavki, da so prejemniki sporočila v stanju čustvene napetosti bolj motivirani, da sprejmejo napotke, ki jih vsebuje apel (Petty in Cacioppo 1996, 72). Sporočilo je oblikovano tako, da z vznemirjajočimi informacijami in opisi nevarnosti, ki pretijo, v prejemniku vzbudi občutke strahu, ogroženosti oziroma emocionalne napetosti. Sledijo predlogi za obrambo pred nevarnostjo oziroma priporočeni odzivi. Strah naj bi se zmanjšal, če prejemnik sledi predlaganim rešitvam. Na prepričanje, da so apeli, ki vzbujajo strah, prepričljivejši kot logični apeli, kaže pogosta uporaba tovrstnih sporočil v množičnem sporočanju. Zdravstvena opozorila opominjajo na nevarnosti kajenja, čezmernega pitja alkohola, jemanja drog, prehitre vožnje, aidsa; oglasi za izdelke za osebno higieno grozijo z neprijetnim vonjem, slabim ustnim zadahom, prehitrim staranjem in posledično s socialno izolacijo, če porabniki ne bodo posegali po oglaševanem izdelku; in ne nazadnje, zastraševanje z notranjim ali zunanjim sovražnikom postaja sestavni del političnega diskurza.

⁶ Motivacijski apeli apelirajo na potrebe ali želje po varnosti, ljubezni, pripadnosti, samospoštovanju, ugodju, udobju itd. (Ule in Kline 1996, 112).

2.1 Teorije učinkov apelov strahu

Prve sistematične raziskave o učinkih sporočil, ki vsebujejo strah ali nevarnost, je v 50. letih 20. stoletja začel izvajati psiholog Carl Hovland s sodelavci (Eagly in Chaiken 1993, 431). Od začetnih študij so se vse do danes razvile in se razvijajo številne teorije. Gradile so na izsledkih prejšnjih raziskav in hkrati odsevale dominantno perspektivo časa, v katerem so nastale. Zgodnje teorije apelov strahu so se razvile na podlagi takrat priljubljene teorije oblikovanja in spreminjanja stališč, teorije učenja sporočila. Teorije, ki so nastajale v 70. letih 20. stoletja, so zrcalile kognitivno revolucijo v družbenih vedah in se osredotočale na miselne procese. Sodobnejše teorije apelov strahu se spet vračajo k raziskavam čustev kot gonilne sile v teorijah spreminjanja vedenja. Teorije apelov strahu lahko na splošno razdelimo v tri večje skupine: gonske teorije (*drive theories*), modeli vzporednega odziva (*parallel response models*) in teorija motivacije zaščite (*protection motivation theory*) (Witte in Allen 2000, 592).

Hovlandovi eksperimenti so bili v temelju usmerjeni v preverjanje oz. potrjevanje »teorije dražljaja in odgovora« (Splichal 1999, xxi). Poleg tega velja omeniti, da so bile tako raziskave Hovlanda kot tudi ostalih raziskovalcev učinkov sporočil, ki vsebujejo na strah ali nevarnost, osredotočene zlasti na kratkoročne učinke tovrstnih sporočil na prejemnike.

2.1.1 Gonske teorije

Bistvena predpostavka Hovlanda in sodelavcev je bila, da strah ali emocionalna napetost delujeta kot gonilo (*drive*), ki motivira delovanje. Posameznik je v stanju čustvene napetosti motiviran, da se razbremeni neprijetnih občutkov. Kakršni koli odzivi na grožnjo, ki zmanjšajo vzbujeni strah, naj upoštevajo to, kar priporoča komunikator, ali se izogibajo sporočilu, se okrepijo in utrdijo (Eagly in Chaiken 1993, 432). »Način, kako lahko sporočanje okrepi sprejem novih prepričanj, je v vzbuditvi in nato blažitvi čustvenih napetosti. Ko je kak čustveni poziv uspešen, lahko domnevamo, da sporočilo močne čustvene odzive ne le proizvede, temveč tudi zagotovi, da bo čustvena napetost zmanjšana v tistem času, ko se predlagano prepričanje ponovi.« (Hovland in drugi 1953/1999, 111)

Da bi bili tovrstni apeli uspešni, morata biti izpolnjena dva od nujnih pogojev:

- da sporočilo izzove pri prejemniku zadostno emocionalno napetost, tako da to povzroči jasno željo (potrebo) po njeni redukciji;
- da sprejem tega, kar priporoča komunikator, dejansko reducira nastalo čustveno napetost (Ule in Kline 1996, 110).

Eksperimentalne raziskave Janisa in Feierabenda (Ule in Kline 1996, 110) so pokazale, da imajo apeli strahu tudi nasprotni učinek od zaželenega. Strah deluje kot bumerang, ko imajo ljudje občutek, da se ne morejo izogniti ali da se težko izogone grozeči nevarnosti. Tedaj se zatečejo k obrambnemu mehanizmu izogibanja sporočilu ali zmanjševanja njegove sporočilne vrednosti. Učinki apelov so majhni tudi v primerih, ko napotki, ki jih vsebuje sporočilo z visoko stopnjo grožnje, ne pripomorejo k razbremenitvi čustvene napetosti. Po Janisu in Feshbachu (v Ule in Kline 1996, 110) je bil prav to osnovni razlog za neupoštevanja sporočil z veliko dozo groženj v njunem eksperimentu. Poskusne osebe so bile deležne velike doze grozečih informacij, ki je povzročila visoko stopnjo čustvene napetosti. Podani predlogi za obrambo pred nevarnostjo pa niso bili dovolj prepričljivi. To so potrdili tudi naknadni intervjuji s poskusnimi osebami. Poznejše raziskave drugih avtorjev so potrdile domnevo, da premočne doze strah vzbujajočih apelov izzovejo pri prejemnikih odpor do argumentov, predlogov in zaključkov komunikatorjev.

Nekatere dejavnike, ki določajo, ali bo strah vzbujajoče sporočilo učinkovito, sta Janis in Feshbach (v Hovland in drugi 1953/1999, 111) raziskovala z eksperimentom o zobni higieni. Študija je vzbujanje strahu izzvala z opisom morebitnih nevarnosti, ki bi lahko grozile občinstvu. Visokošolskim študentom so predstavili tri različne oblike opisnega predavanja o zobni higieni, ki so ponazarjale tri različne stopnje strah vzbujajočega poziva. Ugotovili so, da je močan poziv proizvedel večjo čustveno napetost kot blažji poziv, ki pa je proizvedel večjo čustveno napetost kot minimalni poziv. Kljub temu je največjo spremembo v prilagodljivosti do priporočil sporočevalca povzročil minimalni poziv. Močan poziv ni proizvedel nikakršne pomembne spremembe zobnohigienskih praks. Janis in Feshbach (v Petty in Cacioppo 1996, 73) sta trdila, da je močan čustveni poziv študente tako močno vznemiril, da so se začeli izogibati razmišljanju o izbrani temi. Dokaz se ujema z naslednjima Hovlandovima (1953/1999, 111–112) hipotezama:

- a) *Uporaba močnega strah vzbujajočega poziva v nasprotju z blažjim povečuje verjetnost, da bo občinstvo ostalo čustveno napeto; napetost ne bo popolnoma izginila, niti ko se zagotavljajoča priporočila, vsebovana v sporočilu, ponovijo.*
- b) *Ko je strah močno prebujen, nato pa zaradi zagotovitev, ki jih vsebuje prepričevalno sporočilo, docela ne izgine, bo občinstvo motivirano za neupoštevanje ali zmanjšanje pomembnosti grožnje.*

Janis (v Witte 1992, 333) je odnos med strahom in sprejetjem sporočila ponazoril v obliki obrnjene črke U. Trdil je, da je določena stopnja strahu potrebna, saj motivira delovanje, močna doza strah vzbujajočih apelov pa vzbudi obrambne reakcije, ki privedejo do zavrnitve apela. Tudi McGuire (v Witte 1992, 333) je razvil podoben model, s katerim je zagovarjal, da povzroča zmerna stopnja vzbujenega strahu največje spremembe stališč.

2.1.2 Model vzporednega odziva

V zgodnjih 70. letih 20. stoletja so bile gonske teorije apelov strahu zaradi šibkih empiričnih dokazov zavrjene. Leta 1970 je Leventhal (v Witte in Allen 2000, 593) predstavil model vzporednega odziva, pozneje imenovan model vzporednega procesa, ki v ospredje postavlja dve vrsti reakcij na sporočila: proces kontrole nevarnosti in proces kontrole strahu. Leventhal je poudarjal, da sprejem napotkov komunikatorja izvira iz prizadevanj prejemnika, da bi nadzoroval nevarnost ali grožnjo in ne, da bi nadzoroval vzbujen strah. Kadar se prejemnik sooči z nevarnostjo, ki mu preti, ali kadar apel izzove anticipacijo izhoda iz nevarnosti ali neugodne situacije (s spremembo stališč, namer ali vedenja), govorimo o procesih kontrole nevarnosti. Kadar se prejemnik sporočila osredotoči na strah in ga skuša nadzorovati, npr. z zanikanjem grožnje, govorimo o procesih kontrole strahu (Witte 1992, 334).

Leventhal ni modela paralelnega odziva nikoli empirično preveril, poleg tega mu je bilo očitano tudi pomanjkanje natančnosti. Podal je splošne pogoje, ki izzovejo proces kontrole nevarnosti ali proces kontrole strahu, ni pa uspel jasno razložiti, kdaj en proces prevlada nad drugim. Kljub temu model ponuja uporabno razlikovanje med kognitivnimi in čustvenimi reakcijami (Witte 1992, 334).

2.1.3 Teorija motivacije zaščite

V poznih 70. in v začetku 80. let 20. stoletja je Leventhalovo delo nadaljeval Rogers. Osredotočil se je na proces kontrole nevarnosti in razvil teorijo motivacije zaščite, ki odgovarja na vprašanje, kdaj in zakaj so apeli strahu uspešni oziroma kdaj in zakaj prejemniki sledijo predlaganim rešitvam. Raziskoval je kognitivno razsežnost reakcij na apele in njen vpliv na spremembe stališč, namer ali vedenja. Strah je imel v modelu stransko vlogo. Teorija poudarja, da apeli izzovejo dva kognitivna procesa, ki skupaj tvorita proces kontrole nevarnosti: ocenitev grožnje, ki vključuje ocenitev resnosti grožnje in prejemnikove dovzetnosti zanjo, ter ocenitev obvladovanja grožnje, ki vključuje ocenitev učinkovitosti potencialnega odziva na grožnjo in prejemnikove sposobnosti, da se odzove priporočeno (Ruiter in drugi 2001, 616). Prejemnik sporočila je visoko motiviran, da se zaščiti pred nevarnostjo, kadar oceni, da gre za resno nevarnost, ki preti tudi njemu, in hkrati verjame, da so predlogi za obrambo pred nevarnostjo dovolj prepričljivi in da je predlaganim rešitvam sposoben slediti. V tem primeru zelo verjetno sprejme sporočilo (Witte v Dion 2005, 16). Tudi Rogers svoje teorije ni uspel empirično dokazati, njena dodatna pomanjkljivost pa je v tem, da ne odgovarja na vprašanje, kdaj in zakaj niso uspešna sporočila, ki vsebujejo strah ali nevarnost.

2.1.4 Teorija razširjenega modela vzporednega procesa

Novejšo teorijo apelov strahu, teorijo razširjenega modela vzporednega procesa (RMVP), je v začetku 90. let 20. stoletja oblikovala Kim Witte. Raziskuje kognitivno in afektivno razsežnost predelave apela, pogoje za sprejem ali zavrnitev priporočenega odziva in vnovično vključuje strah kot osrednjo spremenljivko modela (Witte 1994, 113–114). Teorija je nastala na podlagi klasičnih teorij apelov strahu: združuje in razširja Leventhalov model vzporednega odziva, ki predstavlja osnovo, Rogersovo teorijo motivacije zaščite, ki odgovarja na vprašanje, kdaj in zakaj so apeli sprejeti, ter gonske teorije Hovlanda, Janisa in McGuireja, ki se osredotočajo na neuspehe apelov in obrambne mehanizme, ki jih ti sprožajo (Witte in Allen 2000, 594).

Teorija RMVP poudarja, da izpostavljenost apelu strahu izzove dve ocenjevanji. Glede na rezultat ocenjevanj sporočilo pri prejemniku sproži ali kognitivni proces

kontrole nevarnosti ali emocionalni proces kontrole strahu (glej Sliko 2.1) (Witte 1994, 115). Posameznik, ki je izpostavljen zastrašujočemu sporočilu, najprej oceni grozeče informacije apela oziroma opise nevarnosti, pri čemer je treba razlikovati med dejansko grožnjo in posameznikovo zaznavo grožnje. Raziskave so pokazale, da je zaznavanje vznemirjajočih informacij oziroma razmišljanje o nevarnosti ključna spremenljivka v prepričevalnem procesu. Zaznavo grožnje sestavljata zaznava resnosti grožnje in zaznava dovzetnosti za grožnjo. Zaznava resnosti grožnje predstavlja prejemnikovo prepričanje o pomembnosti in velikosti grožnje (npr. »Pljučni rak je smrtno nevarna bolezen.«). Zaznava dovzetnosti za grožnjo pomeni posameznikovo prepričanje o lastnem tveganju oziroma izpostavljenosti grožnji (npr. »Sem v nevarnosti, da dobim pljučnega raka, ker kadim cigarete.«) (Witte 1994, 114). Po oceni grožnje prejemnik oceni učinkovitost apela. Ločimo dejansko učinkovitost apela in zaznavo njegove učinkovitosti. Zaznavo učinkovitosti apela (v nadaljevanju zaznava učinkovitosti) sestavljata prejemnikovo prepričanje o učinkovitosti priporočenega odziva v apelu za obrambo pred nevarnostjo (v nadaljevanju zaznava učinkovitosti odziva) (npr. »Močno verjamem, da opustitev kajenja prepreči pljučnega raka.«) in prejemnikovo prepričanje o njegovih lastnih zmožnostih, da se na sporočilo odzove, kot priporoča komunikator, ter se tako izogne nevarnosti (v nadaljevanju zaznava lastne učinkovitosti) (npr. »Sposoben sem opustiti kajenje.«) (Witte 1994, 114). Teorija RMVP trdi, da zaznava grožnje vpliva na intenzivnost odziva na apele strahu (kako močan bo proces kontrole nevarnosti ali proces kontrole strahu), zaznava učinkovitosti pa določa vrsto odziva (ali bo prevladal proces kontrole nevarnosti ali proces kontrole strahu). Odnos med posameznima razsežnostma grožnje in učinkovitosti je aditiven, odnos med grožnjo in učinkovitostjo pa multiplikativen (Witte in Allen 2000, 594–595).

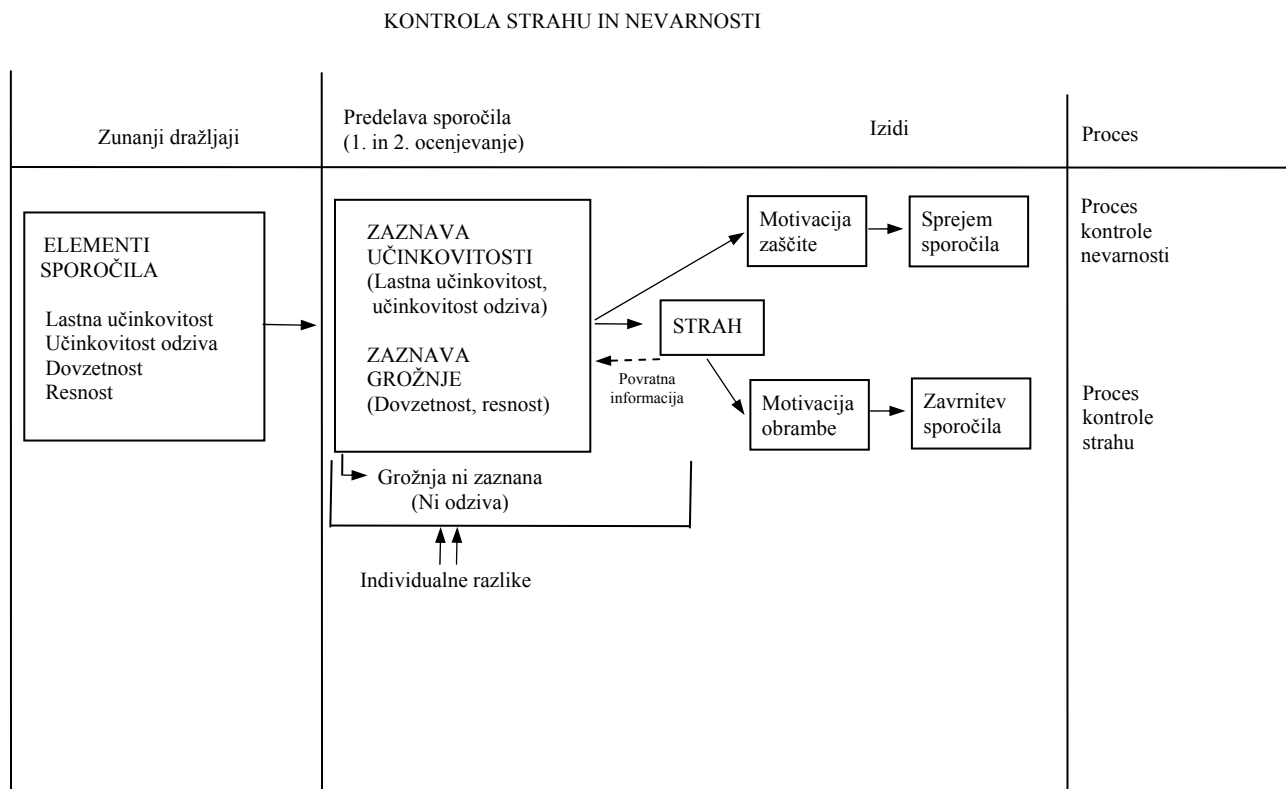
Posameznik, ki je izpostavljen zastrašujočemu sporočilu, najprej oceni grozeče informacije apela. Ko je grožnja ocenjena kot trivialna ali nepomembna (zaznana kot nizka), posameznik ni motiviran, da bi se še naprej ukvarjal s sporočilom. Zato so sporočila z majhno dozo grožnje, ne glede na njihovo stopnjo učinkovitosti, najmanj uspešna ali odziva nanje sploh ni (Witte 1994, 115).

Mnogi raziskovalci so ugotovili, da so najbolj sprejeta tista sporočila, ki imajo visoko stopnjo grožnje in hkrati visoko stopnjo učinkovitosti. Dokler je zaznava učinkovitosti višja od zaznave grožnje (npr. »Sem v nevarnosti strašne grožnje, a če bom sledil priporočenim odzivom, jo bom lahko preprečil«), bo prevladal proces kontrole nevarnosti in sporočilo bo sprejeto. Proces kontrole nevarnosti je primarno

kognitiven proces, kjer strah deluje kot motivator, ki posameznika motivira, da se zaščiti pred zunanjo nevarnostjo. Prejemnik apela spozna, da je v resni nevarnosti (visoka stopnja grožnje), in hkrati verjame, da lahko grožnjo učinkovito prepreči (visoka stopnja učinkovitosti). Tako postane motiviran, da se zaščiti pred nevarnostjo in sledi predlaganim napotkom komunikatorja (Witte 1994, 116–117).

Študije so pokazale, da sporočila z visoko stopnjo grožnje in nizko stopnjo učinkovitosti vodijo v zavrnitev sporočila in občasno do učinka bumeranga. Na neki kritični točki, ko prejemnik oceni, da nevarnosti ne more preprečiti, ker ne verjame, da je v sporočilu priporočen odziv učinkovit, ali dvomi o lastnih zmožnostih, da se na sporočilo odzove, kot priporoča komunikator, ter s tem prepreči nevarnost (npr. »Sem v nevarnosti strašne grožnje in nič ne morem storiti, da bi jo preprečil«), prevlada nad procesom kontrole nevarnosti proces kontrole strahu. Proces kontrole strahu je primarno afektiven proces, pri katerem se ljudje ne odzivajo na zunanjo nevarnost, ampak skušajo obvladati lastne občutke strahu. Medtem ko se proces kontrole nevarnosti osredotoča na kontrolo zunanosti (grozečega objekta ali dogodka), se proces kontrole strahu osredotoča predvsem na kontrolo notranosti (čustev in psiholoških reakcij). Ko prejemnik apela spozna, da je v resni nevarnosti (visoka stopnja grožnje), in hkrati ne verjame, da lahko grožnjo učinkovito prepreči (nizka stopnja učinkovitosti), to pri njem vzbudi močne občutke strahu. S tem je posameznikovo ugodje ogroženo, kar sproži nezavedne in samodejne obrambne mehanizme, ki ga zaščitijo pred nadaljnjo stisko. Ljudje skušajo strah, ki jih preplavlja, nadzorovati tako, da potlačijo misli na nevarnost (obrambni mehanizem izogibanja sporočilu) ali da se upirajo komunikatorju oziroma sporočilu (reaktanca) (Witte 1992, 443; Witte 1994, 116).

Slika 2.1: Prikaz razširjenega modela vzporednega procesa



Vir: Witte (1994, 115).

3 EMPIRIČNI DEL

3.1 Raziskovalni okvir

Namen empiričnega dela je analizirati učinke apelov strahu na prejemnike. Podatki za diplomsko delo so bili zbrani z eksperimentom, v katerem je sodelovalo 44 študentk in študentov prvega letnika komunikologije na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani. Raziskovalni problem dela je raziskati, kaj vpliva na višjo ali nižjo stopnjo obrambnega odzivanja prejemnikov na apele strahu, pri čemer smo se osredotočili na dve vrsti obrambnih reakcij: obrambno izogibanje in reaktanco. Glavna neodvisna spremenljivka je razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti. Kot okvir nam služi teorija razširjenega modela vzporednega procesa Kim Witte (1992; 1994; Witte in Allen 2000), iz katere so izluščene sledeče hipoteze:

H: Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti vpliva na stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu.

1. podhipoteza:

H1: Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi grožnje zvišuje stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu.

- **H1a:** Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi grožnje zvišuje stopnjo obrambnega izogibanja.
- **H1b:** Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi grožnje zvišuje stopnjo reaktance.

2. podhipoteza:

H2: Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi učinkovitosti znižuje stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu.

- **H2a:** Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi učinkovitosti znižuje stopnjo obrambnega izogibanja.
- **H2b:** Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi učinkovitosti znižuje stopnjo reaktance.

3.2 Definicije spremenljivk

Neodvisna spremenljivka

Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti je razlika med posameznikovim prepričanjem o grožnji in posameznikovim prepričanjem o učinkovitosti.

Grožnja je nevarnost, ki ne glede na posameznikovo zavedanje obstaja v okolju, pri čemer je treba razlikovati med dejansko grožnjo in posameznikovo zaznavo grožnje. Zaznava grožnje je hkrati zaznava resnosti grožnje in zaznava dovzetnosti za grožnjo.

- **Zaznava resnosti grožnje** (*perceived severity of the threat*) je prejemnikovo prepričanje o pomembnosti in velikosti grožnje (npr. »Pljučni rak je smrtno nevarna bolezen.«).
- **Zaznava dovzetnosti za grožnjo** (*perceived susceptibility to the threat*) je posameznikovo prepričanje o lastnem tveganju oziroma izpostavljenosti grožnji (npr. »Sem v nevarnosti, da dobim pljučnega raka, ker kadim cigarete.«) (Witte 1994, 114).

Učinkovitost pomeni izvedljivost in lahkoto, s katero priporočen odziv prepreči grožnjo. Zaznava učinkovitosti je hkrati zaznava učinkovitosti odziva in zaznava lastne učinkovitosti.

- **Zaznava učinkovitosti odziva** (*perceived response efficacy*) je prejemnikovo prepričanje o učinkovitosti priporočenega odziva v apelu za obrambo pred nevarnostjo (npr. »Močno verjamem, da opustitev kajenja prepreči pljučnega raka.«).
- **Zaznava lastne učinkovitosti** (*perceived self-efficacy*) prejemnikovo prepričanje o njegovih lastnih zmožnostih, da se na sporočilo odzove, kot priporoča komunikator, ter se tako izogne nevarnosti (npr. »Sposoben sem opustiti kajenje.«) (Witte 1994, 114).

Odvisna spremenljivka

Stopnja obrambnega odzivanja na apele strahu so reakcije na sporočilo, ki se zgodijo, ko posameznik uporabi psihološke obrambne taktike, da se upre sporočilu (Witte in Allen 2000, 601).

Dimenziji obrambnega odzivanja na apele strahu:

- **Obrambno izogibanje** je motiviran odpor priporočenemu odzivu v sporočilu, ki se navadno zgodi na nezavednem nivoju. Posamezniki se lahko sporočilu obrambno izogibajo z nepozornostjo na komunikacijo ali s potlačitvijo kakršnih koli misli o grožnji ali priporočenem odzivu (Hovland in drugi v Witte 1992, 333; Janis in Feshbach v Witte 1992, 333; Janis in Mann v Witte 1992, 333).
- **Reaktanca** je motiviran odpor, pri katerem posameznik postane jezen na sporočilo ali na vir sporočila ter reagira v nasprotju s priporočenim odzivom. Pojavi se, ko posameznik zaznava zmanjšanje svobode in verjame, da ga skuša komunikator spremeniti (Brehm v Witte 1992, 333).

3.3 Zbiranje podatkov

Za testiranje hipotez smo izvedli eksperiment, v katerem so sodelovali študentke in študenti prvega letnika komunikologije na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani. Vzorec je obsegal 44 enot. Izrazito je prevladoval ženski spol, teh je bilo 40 ali 91 % vseh enot in štirje moški ali 9 % vseh enot. Vzorec je torej pristranski – tako glede spolne strukture kot tudi letnika študija ne ustreza študentski populaciji, zato je treba opozoriti, da je poročanje statističnih značilnosti zgolj informativno in ni namenjeno sklepanju na populacijo oziroma posploševanju. Glavne omejitve empiričnega dela so torej majhno število enot in pristranskost vzorca.

Za raziskovanje vpliva sporočil, ki vsebujejo strah ali nevarnost, smo oblikovali sporočilo – apel strahu⁷. Na začetku so bile podane informacije o grožnji, sledili so predlogi za obrambo pred nevarnostjo. Sporočilo je bilo oblikovano v skladu s teorijo RMVP, ki trdi, da so najbolj sprejeta tista sporočila, pri katerih prejemnik apela spozna, da je v resni nevarnosti (visoka stopnja grožnje), in hkrati verjame, da lahko grožnjo

⁷ Pri oblikovanju apela strahu in vprašalnika smo upoštevali priporočila Kim Witte (2006a, 2006b).

učinkovito prepreči (visoka stopnja učinkovitosti). Apeli, pri katerih prejemnik oceni, da je v resni nevarnosti (visoka stopnja grožnje), in hkrati ne verjame, da lahko grožnjo učinkovito prepreči (nizka stopnja učinkovitosti), vodijo v zavrnitev sporočila in občasno do učinka bumeranga. Apeli, pri katerih je grožnja zaznana kot nizka, so najmanj uspešni ali odziva nanje sploh ni (Witte 1994, 115–116). Da bi se temu izognili, so bili udeleženci eksperimenta deležni velike doze grozečih informacij, ki naj bi povzročile visoko stopnjo čustvene napetosti. Izbran je bil problem, o katerem ljudje na splošno nekaj vedo, vendar nimajo jasno izoblikovanih stališč. Grožnjo je predstavljalo uživanje sadja in zelenjave, pridelanega s pesticidi, ki naj bi povzročali rakasta obolenja. S pesticidi škropljeno sadje in zelenjavo naj bi prepoznali po popolnem videzu: plodovi so večji, popolnih oblik, enakih velikosti, sijočih barv, bolj sočni ... Oblikovani so bili argumenti, ki so prepričevali o vzročni povezanosti med uživanjem s pesticidi pridelanega sadja in zelenjave ter povečanim tveganjem obolenja za rakom. Zaznavo resnosti grožnje smo dodatno stopnjevali s slikovnim materialom, ki je prikazoval škropljenje polj s pesticidi, rakaste tumorje, paciente na kemoterapiji in podobno. Zaznavo dovzetnosti za grožnjo smo stopnjevali z uporabo osebnega jezika: »Ko boste naslednjič videli bleščeče rdeče jabolko ali sijočo papriko, ste lahko prepričani, da sta polna ostankov pesticidov. Ko ju boste jedli in pri tem verjeli, da s tem koristite svojemu zdravju, se motite. Večja je namreč verjetnost, da tvegate obolenje za rakom«. (glej Prilogo A) Teorija RMVP poleg tega trdi, da so apeli strahu, ki pri prejemnikih vzbudijo dovolj visoko stopnjo strahu, da jih motivirajo v nadaljnjo predelavo sporočila, učinkoviti le, ko hkrati vsebujejo tudi enako močno sporočilo o učinkovitosti priporočenega odziva. Apel strahu, oblikovan v namen raziskave, je za obrambo pred nevarnostjo priporočal prenehanje uživanja sadja in zelenjave, pridelanega z uporabo pesticidov ter uživanje plodov vzgojenih brez dodatkov strupenih snovi. Te naj bi prepoznali po tem, da so manjši, nepravilnih oblik, različnih velikosti, manj sijočih barv ... Z uživanjem tovrstnega sadja in zelenjave naj bi se učinkovito izognili tveganju obolenja za rakom, torej bi grožnjo učinkovito preprečili (glej Prilogo A).

Da bi bile informacije v apelu čim bolj ogrožajoče, smo sporočilo oblikovali izrazito pristransko. Upoštevali smo zgolj argumente zagovornikov biološkega kmetijstva ter nekritično poudarjali vzročno posledično zvezo med uživanjem s pesticidi pridelanega sadja in zelenjave ter povečanim tveganjem obolenja za rakom. Tudi slikovni material je bil izbran zgolj z namenom zastraševanja prejemnikov.

Udeležence eksperimenta smo prosili, da preberejo sporočilo, si ogledajo slikovni material in na koncu odgovorijo na kratek vprašalnik. Razložili smo, da bomo pridobljene podatke uporabili v diplomskem delu in ne tudi da raziskujemo učinke apelov strahu oziroma obrambno odzivanje nanje. Mnenja respondentov smo merili po izpostavljenosti sporočilu. Predznanja o izbrani tematiki – učinkih pesticidov na zdravje – nismo preverjali. Podatke smo zbrali z anketnim vprašalnikom zaprtega tipa. Vprašalnik je bil anonimen in sestavljen iz različnih sklopov vprašanj. Na začetku so bila vprašanja, ki so merila stopnjo obrambnega izogibanja. Sledila sta sklopa vprašanj o stališčih in namenih, ki nista bila del moje raziskave,⁸ nato pa sklopa, ki sta merila zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti. V zadnjem sklopu so študenti odgovarjali na vprašanja, ki so merila stopnjo reaktance. Na koncu sta bili demografski vprašanja o spolu in letniku študija (glej Prilogo B). Po opravljenem eksperimentu so bili udeleženci seznanjeni z raziskovalnim vprašanjem. Poleg tega smo razložili, da je bilo sporočilo o škodljivih posledicah pesticidov v sadju in zelenjavi v namen raziskave namerno oblikovano pristransko. Dobljene podatke smo vnesli v bazo podatkov.

3.4 Operacionalizacija

Podatke, ki smo jih dobili v obliki rešenih vprašalnikov, smo vnesli v sistemsko bazo SPSS. Za vse izvedene spremenljivke oziroma njihove indikatorje smo izvedli faktorsko analizo, izračunali zanesljivost merskega instrumenta (Cronbach`s Alpha) ter naredili graf frekvenčne porazdelitve.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti

Izvedeno spremenljivko razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti smo dobili tako, da smo od vrednosti spremenljivke zaznava grožnje odšteli vrednosti spremenljivke zaznava učinkovitosti. Ker ima spremenljivka zaznava učinkovitosti dve dimenziji, ki jih lahko poimenujemo zaznava učinkovitosti odziva in zaznava lastne učinkovitosti, smo postopek odštevanja opravili dvakrat in dobili neodvisni spremenljivki, ki smo ju poimenovali razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti.

⁸ V raziskavi sva sodelovali dve študentki.

Spremenljivka zaznava grožnje

Zaznavo grožnje smo merili s šestimi vprašanji, ki so vključevala zaznavo resnosti grožnje in zaznavo dovzetnosti za grožnjo.⁹ V bazi podatkov smo zaradi primerljivosti vrednosti podatkov indikatorje najprej rekodirali – obrnili mersko lestvico in oznake pri tistih vprašanjih, ki so zaznavo grožnje merila v obratni smeri. Tako smo indikator »Rak je ozdravljiv« spremenili v »Rak ni ozdravljiv«, indikator »Ni možno, da bom jaz zbolel/-a za rakom« pa v »Možno je, da bom jaz zbolel/a za rakom«. Na podlagi faktorске analize, ki je pokazala, da merski instrument zaznava grožnje meri dve dimenziji, smo iz nadaljnje analize izključili vprašanja »Rak je najhujša možna bolezen« in »Rak ni ozdravljiv«, poleg tega ima vprašanje »Rak je najhujša možna bolezen« tudi prenizko faktorsko utež (0,346). Vprašanje »Rak je najhujša možna bolezen« očitno ne meri tega, kakšno je posameznikovo prepričanje o pomembnosti in velikosti grožnje same, v tem primeru raka, ampak grožnjo primerja z drugimi vrstami groženj. Vprašanje »Rak ni ozdravljiv« v primerjavi z vprašanjem »Rak se navadno konča s smrtjo« meri manjšo intenzivnost grožnje, saj se kljub neozdravljivosti da živeti z boleznijo.

Tabela 3.1: Prikaz opisnih statistik in faktorskih uteži za indikatorje spremenljivke zaznava grožnje

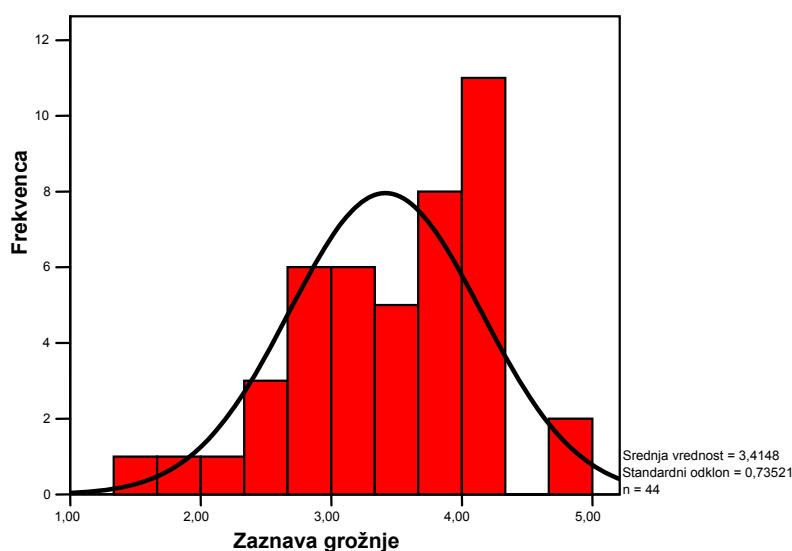
| Indikator | Minimum | Maksimum | Srednja vrednost | Standardni odklon | Faktor 1 | Faktor 2 |
|--|---------|----------|------------------|-------------------|----------|----------|
| Rak je najhujša možna bolezen. | 2 | 5 | 3,50 | 1,067 | -,026 | ,346 |
| Rak se navadno konča s smrtjo. | 1 | 5 | 3,18 | ,995 | ,398 | ,214 |
| Rak ni ozdravljiv. | 1 | 4 | 2,50 | ,762 | ,078 | ,926 |
| Sam/-a sem v nevarnosti, da zbolim za rakom. | 1 | 5 | 3,41 | 1,106 | ,957 | -,038 |
| Verjetno je, da bom jaz zbolel/-a za rakom. | 1 | 5 | 3,00 | 1,012 | ,799 | -,219 |
| Možno je, da bom jaz zbolel/-a za rakom. | 2 | 5 | 4,07 | ,818 | ,401 | ,186 |

Izvedeno spremenljivko zaznava grožnje smo dobili tako, da smo izračunali povprečje indikatorjev. Izbrane štiri indikatorje seštejemo in delimo z njihovim številom. Vrednosti spremenljivke zaznava grožnje so na intervalu od 1,5 do 4,75. Faktorska analiza na novo nastalega merskega instrumenta zaznava grožnje je pokazala,

⁹ Vprašanja so od udeležencev eksperimenta zahtevala, da so svojo zaznavo grožnje izrazili s petstopenjsko lestvico, oblikovano v podane odgovore: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam.

da meri le eno dimenzijo. Merski instrument je dokaj zanesljiv, saj je njegov koeficient zanesljivosti (Cronbach`s Alpha) 0,731.

Slika 3.1: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke zaznava grožnje



Spremenljivka zaznava grožnje je asimetrična v levo (koeficient asimetrije je -0,533) in minimalno koničasta (koeficient sploščenosti je 0,033). Ima torej približno normalno porazdelitev. Minimalna vrednost je 1,5, maksimalna pa 4,75. Povprečna vrednost je 3,42, saj so se respondenti največ odločali za srednje do visoke vrednosti na petstopenjski lestvici. Sklepamo lahko, da udeleženci eksperimenta grožnjo zaznavajo dokaj visoko.

Zaznava učinkovitosti

Zaznavo učinkovitosti smo merili s šestimi vprašanji, ki so vključevala zaznavo učinkovitosti odziva in zaznavo lastne učinkovitosti.¹⁰ Zaradi primerljivosti vrednosti podatkov smo rekodirali indikatorje, ki so merili zaznavo učinkovitosti v obratni smeri. Indikator »Ne verjamem, da uživanje sadja in zelenjave, ki nista videti tako čudovito, res lahko prepreči raka« smo spremenili v »Verjamem, da uživanje sadja in zelenjave,

¹⁰ Vprašanja so od respondentov zahtevala, da so zaznavo učinkovitosti izrazili s petstopenjsko lestvico, oblikovano v podane odgovore: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam.

ki nista videti tako čudovito, res lahko prepreči raka«, indikator »S težavo bi jedel/-a sadje in zelenjavo slabšega videza« v »Brez težav bi jedel/-a sadje in zelenjavo slabšega videza«, ter indikator »Težko bi se odrekel/-a uživanju lepšega sadja in zelenjave« v »Lahko bi se odrekel/-a uživanju lepšega sadja in zelenjave«. Na podlagi faktorске analize, ki je pokazala, da merski instrument zaznava učinkovitosti meri dve dimenziji, smo oblikovali dve dimenziji zaznave učinkovitosti. Prva zajema zaznavo učinkovitosti odziva, druga pa zaznavo lastne učinkovitosti. V nadaljnji analizi smo dimenziji obravnavali ločeno.

Tabela 3.2: Prikaz opisnih statistik in faktorskih uteži za indikatorje spremenljivke zaznava učinkovitosti

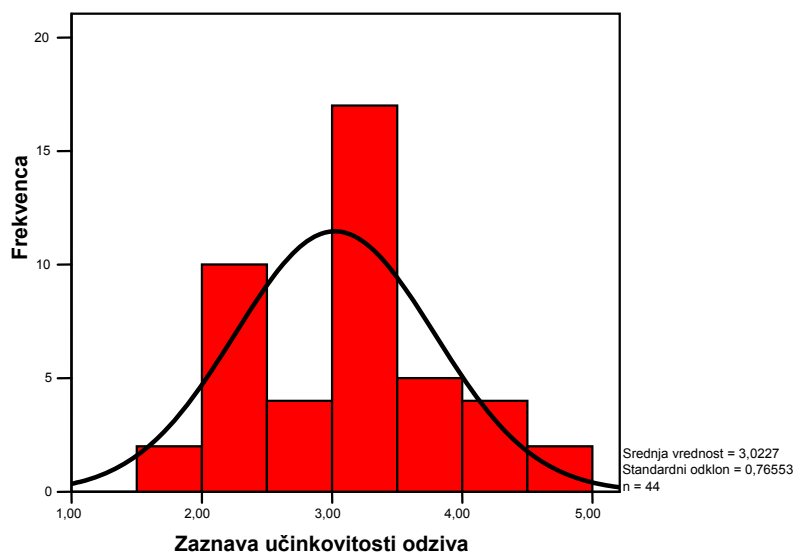
| Indikator | Minimum | Maksimum | Srednja vrednost | Standardni odklon | Faktor 1 | Faktor 2 |
|--|---------|----------|------------------|-------------------|----------|----------|
| Z izogibanjem sadju in zelenjavi, ki sta videti popolno, se lahko učinkovito izognemo raku. | 1 | 5 | 2,77 | 1,031 | -,009 | ,677 |
| Verjamem, da uživanje sadja in zelenjave, ki nista videti tako čudovito, res lahko prepreči raka. | 1 | 5 | 2,98 | 1,023 | ,020 | ,814 |
| Z uživanjem sadja in zelenjave, ki nista videti popolno, preprečujemo možnost, da bi zboleli za rakom. | 1 | 5 | 3,32 | ,909 | -,014 | ,434 |
| Brez težav bi jedel/-a sadje in zelenjavo slabšega videza. | 1 | 5 | 3,93 | ,925 | ,608 | ,276 |
| Z lahkoto bi se odrekel/-a uživanju sadja in zelenjave popolnega videza. | 1 | 5 | 3,44 | ,854 | ,744 | -,131 |
| Lahko bi se odrekel/-a uživanju lepšega sadja in zelenjave. | 2 | 5 | 3,59 | ,787 | 1,000 | -,039 |

Spremenljivka zaznava učinkovitosti odziva

Zaznava učinkovitosti odziva vključuje tri vprašanja: »Z izogibanjem sadju in zelenjavi, ki sta videti popolno, se lahko učinkovito izognemo raku«, »Verjamem, da uživanje sadja in zelenjave, ki nista videti tako čudovito, res lahko prepreči raka« in »Z uživanjem sadja in zelenjave, ki nista videti popolno, preprečujemo možnost, da bi zboleli za rakom«. Izvedena spremenljivka zaznava učinkovitosti odziva je povprečje indikatorjev. Dobljene vrednosti so na intervalu od 1,67 do 4,67. Faktorska analiza na novo nastalega merskega instrumenta zaznava učinkovitosti odziva je pokazala, da meri

le eno dimenzijo. Merski instrument je dokaj zanesljiv, saj je njegova mera zanesljivosti (Cronbach`s Alpha) 0,665.

Slika 3.2: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke zaznava učinkovitosti odziva

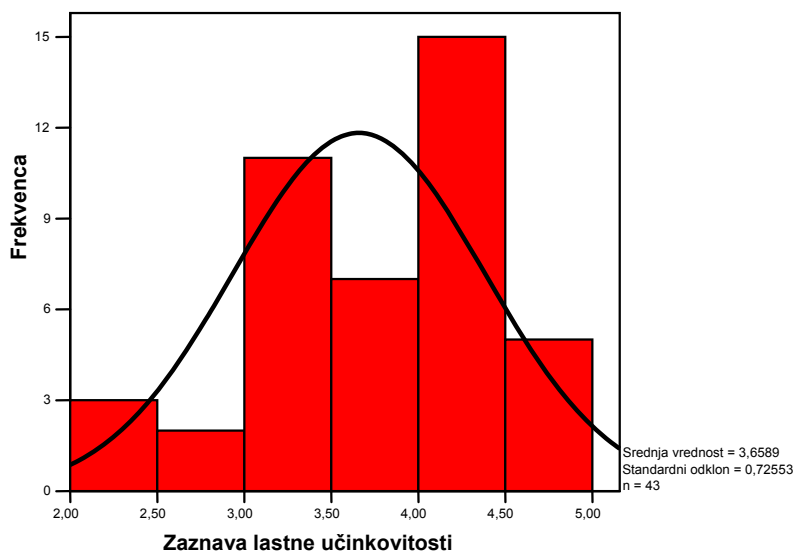


Spremenljivka zaznava učinkovitosti odziva je rahlo asimetrična v desno (koeficient asimetrije je 0,142) in sploščena (koeficient sploščenosti je -0,455). Spremenljivka ni približno normalno porazdeljena. Minimalna vrednost je 1,67, maksimalna pa 4,67. Povprečna vrednost spremenljivke je 3,02, saj so se respondenti največ odločali za srednje vrednosti na petstopenjski lestvici. Iz tega lahko sklepamo, da učinkovitost odziva zaznavajo kot srednjo.

Spremenljivka zaznava lastne učinkovitosti

Zaznava lastne učinkovitosti obsega tri vprašanja: »Brez težav bi jedel/-a sadje in zelenjavo slabšega videza«, »Z lahkoto bi se odrekel/-a uživanju sadja in zelenjave popolnega videza« in »Lahko bi se odrekel/-a uživanju lepšega sadja in zelenjave«. Izvedeno spremenljivko zaznava lastne učinkovitosti smo dobili tako, da smo izračunali povprečje indikatorjev. Vrednosti spremenljivke zaznava lastne učinkovitosti so na intervalu od 2 do 5. Faktorska analiza na novo nastalega merskega instrumenta zaznava lastne učinkovitosti je pokazala, da meri le eno dimenzijo. Merski instrument je dokaj zanesljiv, saj je njegova mera zanesljivosti (Cronbach`s Alpha) 0,794.

Slika 3.3: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke zaznava lastne učinkovitosti

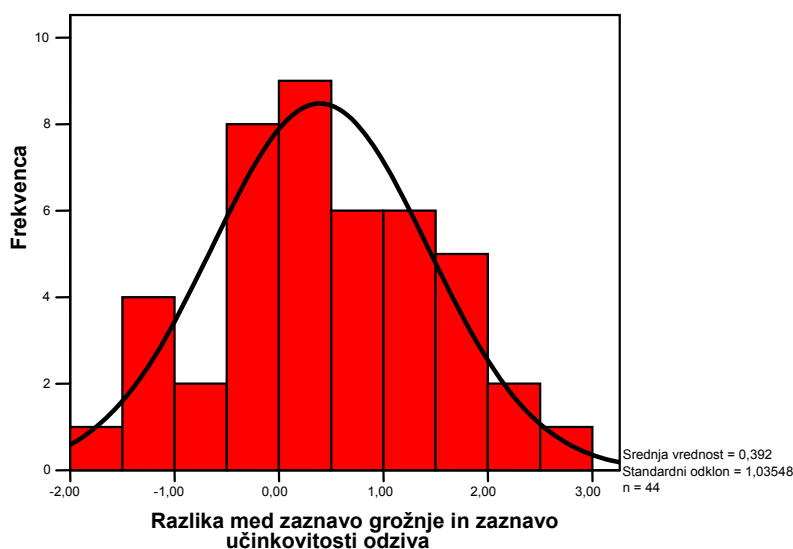


Spremenljivka zaznava lastne učinkovitosti je asimetrična v levo (koeficient asimetrije je $-0,376$) in minimalno sploščena (koeficient sploščenosti je $-0,065$). Ima približno normalno porazdelitev. Minimalna vrednost spremenljivke je 2, maksimalna pa 5. Povprečna vrednost spremenljivke je 3,66, torej se je največ respondentov odločilo za srednje in visoke vrednosti na petstopenjski lestvici. Sklepamo torej lahko, da lastno učinkovitost zaznavajo kot dokaj visoko.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva

Izvedeno spremenljivko razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva smo dobili tako, da smo od vrednosti spremenljivke zaznava grožnje odšteli vrednosti spremenljivke zaznava učinkovitosti odziva. Dobljene vrednosti so na intervalu od $-1,67$ in $2,58$.

Slika 3.4: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva

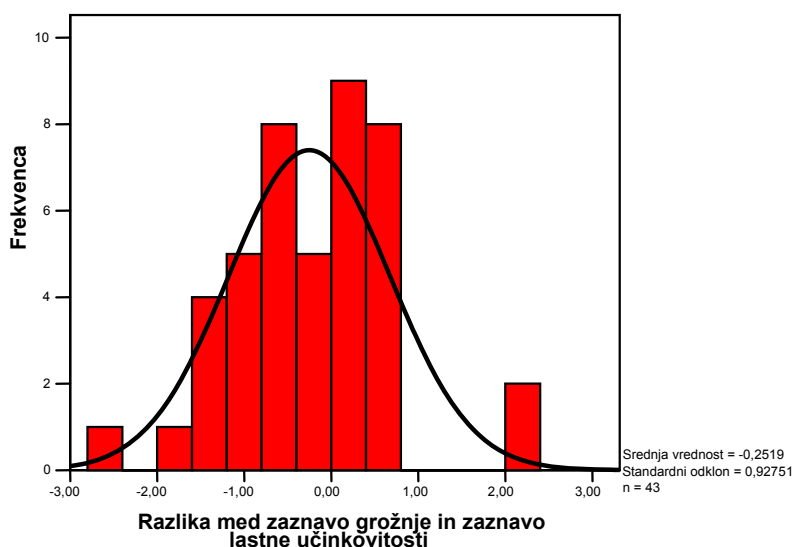


Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva je skoraj simetrična (koeficient asimetrije je $-0,055$) in sploščena (koeficient sploščenosti je $-0,544$), torej ni približno normalno porazdeljena. Njena minimalna vrednost je $-1,67$, maksimalna pa $2,58$. Spremenljivka ima povprečno vrednost $0,39$, iz česar lahko sklepamo, da je večina udeležencev eksperimenta grožnjo zaznavalo rahlo višje, kot je zaznavalo učinkovitost odziva.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti

Izvedeno spremenljivko razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti smo dobili tako, da smo od vrednosti spremenljivke zaznava grožnje odšteli vrednosti spremenljivke zaznava lastne učinkovitosti. Dobljene vrednosti so na intervalu od $-2,5$ in $2,25$.

Slika 3.5: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti



Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti je asimetrična v desno (koeficient asimetrije je 0,233) in zelo koničasta (koeficient sploščenosti je 0,967). Porazdelitev spremenljivke ni približno normalna. Minimalna vrednost spremenljivke je -2,5, maksimalna pa 2,25. Povprečna vrednost spremenljivke je -0,25, iz česar lahko sklepamo, da je večina respondentov grožnjo zaznavalo nižje, kot je zaznavalo lastno učinkovitost.

Spremenljivka stopnja obrambnega odzivanja na apele strahu

Spremenljivko stopnja obrambnega odzivanja na apele strahu smo merili v dveh sklopih vprašanj. Prvi sklop treh vprašanj na začetku vprašalnika se je nanašal na dimenzijo stopnja obrambnega izogibanja. Na koncu vprašalnika je bil sklop štirih vprašanj, ki so merila dimenzijo stopnja reaktance.¹¹ Da gre za dve ločeni dimenziji je pokazala tudi faktorska analiza. V nadaljnji analizi dimenziji obravnavamo ločeno.

¹¹ Vprašanja so od respondentov zahtevala, da so svojo stopnjo obrambnega izogibanja izrazili s petstopenjsko lestvico, stopnjo reaktance pa s petstopenjsko lestvico, oblikovano v podane odgovore: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam.

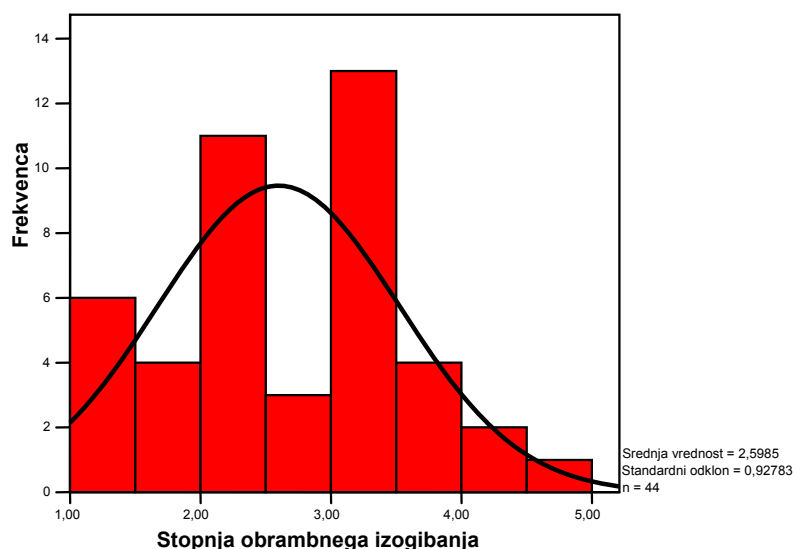
Tabela 3.3: Prikaz opisnih statistik in faktorskih uteži za indikatorje spremenljivke stopnja obrambnega odzivanja na apele strahu

| Indikator | Minimum | Maksimum | Srednja vrednost | Standardni odklon | Faktor 1 | Faktor 2 |
|--|---------|----------|------------------|-------------------|----------|----------|
| Želim/ne želim biti soočen/-a s sporočilom o raku. | 1 | 5 | 2,52 | 1,210 | ,608 | -,469 |
| Želim/ne želim premišljevati o raku. | 1 | 5 | 3,41 | 1,207 | ,736 | -,282 |
| Želim/ne želim premišljevati o tem, kako bi se izognil/-a raku. | 1 | 5 | 1,86 | ,979 | ,741 | -,016 |
| Še naprej bom jedel/-a lepše sadje in zelenjavo in s tem pokazal/-a, da ne morejo manipulirati z mano. | 1 | 4 | 2,48 | ,762 | ,357 | ,049 |
| Nobenega zagotovila ni, da tudi sadje in zelenjava slabšega videza ne vsebujeta pesticidov. Zato ju ne nameravam uživati. | 1 | 5 | 2,70 | ,878 | ,248 | ,035 |
| Sadje in zelenjava, ki sta videti čudovito, nista nujno polna pesticidov, saj sta lahko rezultat dobre letine ali kakovostne pridelave. Zato ju nameravam še naprej uživati. | 2 | 4 | 3,18 | ,582 | ,356 | ,297 |
| Danes zdravje ogroža toliko stvari, ki se jim je nemogoče izogniti, zato ne bom prenehal/-a uživati sadja in zelenjave popolnega videza. | 2 | 5 | 3,41 | ,787 | ,530 | ,382 |

Stopnja obrambnega izogibanja

Stopnja obrambnega izogibanja vključuje tri vprašanja: »Želim/ne želim biti soočen/-a s sporočilom o raku«, »Želim/ne želim premišljevati o raku« ter »Želim/ne želim premišljevati o tem, kako bi se izognil/-a raku«. Izvedena spremenljivka stopnja obrambnega izogibanja je povprečje izbranih treh indikatorjev. Dobljene vrednosti so na intervalu od 1 do 4,67. Faktorska analiza merskega instrumenta pokaže, da meri le eno dimenzijo. Je dokaj zanesljiv, saj je njegova mera zanesljivosti (Cronbach's Alpha) 0,749.

Slika 3.6: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke stopnja obrambnega izogibanja



Spremenljivka stopnja obrambnega izogibanja je skoraj simetrična (koeficient asimetrije je 0,059) in zelo sploščena (koeficient sploščenosti je -0,706). Porazdelitev spremenljivke ni dovolj normalna, kar upoštevamo v nadaljnji analizi in pri interpretaciji. Minimalna vrednost spremenljivke je 1, maksimalna pa 4,67. Spremenljivka ima povprečno vrednost 2,60, iz česar lahko sklepamo, da je stopnja obrambnega izogibanja med respondenti nizka do srednja.

Stopnja reaktance

Čeprav so analize pilotskega testiranja pokazale, da merski instrument za stopnjo reaktance meri le eno dimenzijo in da je zanesljiv (Crombach`s Alpha je bil 0,674), se je v dejanski raziskavi izkazalo drugače. Faktorska analiza vseh štirih indikatorjev namreč pokaže dve dimenziji. Iz nadaljnje analize smo tako izločili indikatorja »Še naprej bom jedel/-a lepše sadje in zelenjavo in s tem pokazal/-a, da ne morejo manipulirati z mano« in »Nobenega zagotovila ni, da tudi sadje in zelenjava slabšega videza ne vsebujeta pesticidov. Zato ju ne nameravam uživati«, saj je njuna faktorska utež na drugi dimenziji, prvo vprašanje pa je imelo tudi prenizko faktorsko utež (0,265). Vprašanje »Še naprej bom jedel/-a lepše sadje in zelenjavo in s tem pokazal/-a, da ne morejo

manipulirati z mano« se od vseh preostalih razlikuje po tem, da ne vsebuje argumenta, ki bi utemeljil reagiranje proti priporočenemu odzivu.¹²

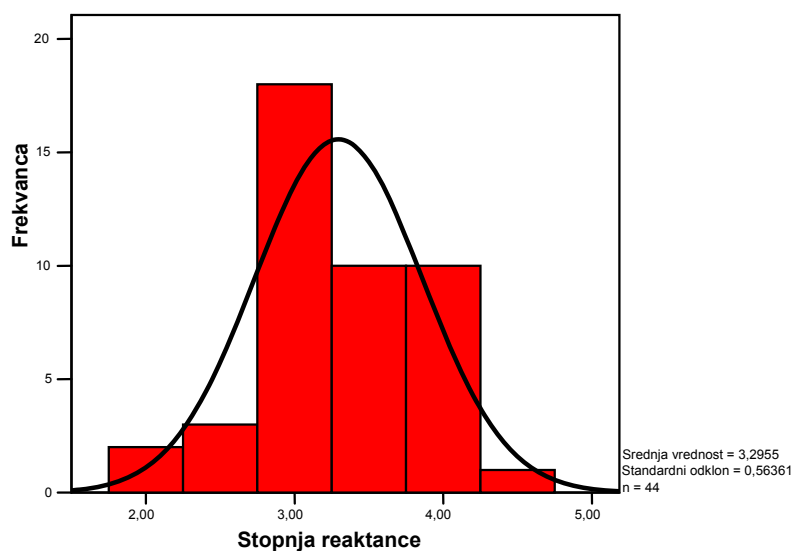
Tabela 3.4: Prikaz faktorskih uteži za spremenljivko stopnja reaktance

| Indikator | Faktor 1 | Faktor 2 |
|--|----------|----------|
| Še naprej bom jedel/-a lepše sadje in zelenjavo in s tem pokazal/-a, da ne morejo manipulirati z mano. | ,130 | ,265 |
| Nobenega zagotovila ni, da tudi sadje in zelenjava slabšega videza ne vsebujeta pesticidov. Zato ju ne nameravam uživati. | -,086 | ,531 |
| Sadje in zelenjava, ki sta videti čudovito, nista nujno polna pesticidov, saj sta lahko rezultat dobre letine ali kakovostne pridelave. Zato ju nameravam še naprej uživati. | ,628 | -,077 |
| Danes zdravje ogroža toliko stvari, ki se jim je nemogoče izogniti, zato ne bom prenehal/-a uživati sadja in zelenjave popolnega videza. | ,496 | ,334 |

Stopnja reaktance tako vključuje le dve vprašanji: »Sadje in zelenjava, ki sta videti čudovito, nista nujno polna pesticidov, saj sta lahko rezultat dobre letine ali kakovostne pridelave. Zato ju nameravam še naprej uživati« in »Danes zdravje ogroža toliko stvari, ki se jim je nemogoče izogniti, zato ne bom prenehal/-a uživati sadja in zelenjave popolnega videza«. Izvedena spremenljivka stopnja reaktance je povprečje izbranih dveh indikatorjev. Dobljene vrednosti so na intervalu od 2 do 4,5. Faktorska analiza merskega instrumenta tokrat pokaže le eno dimenzijo. Crombachov alfa ima precej nizko vrednost (0,493) saj merimo stopnjo reaktance le z dvema indikatorjema. Izračun povezanosti med njima pokaže, da gre za srednje močno povezanost ($r = 0,342$).

¹² Poleg navedenega je pomanjkljivost oziroma problem indikatorjev, ki merijo stopnjo reaktance, tudi v tem, da predpostavljajo neko dejavnost, čeprav ta nujno ne obstaja.

Slika 3.7: Grafični prikaz frekvenčne porazdelitve vrednosti spremenljivke stopnja reaktance

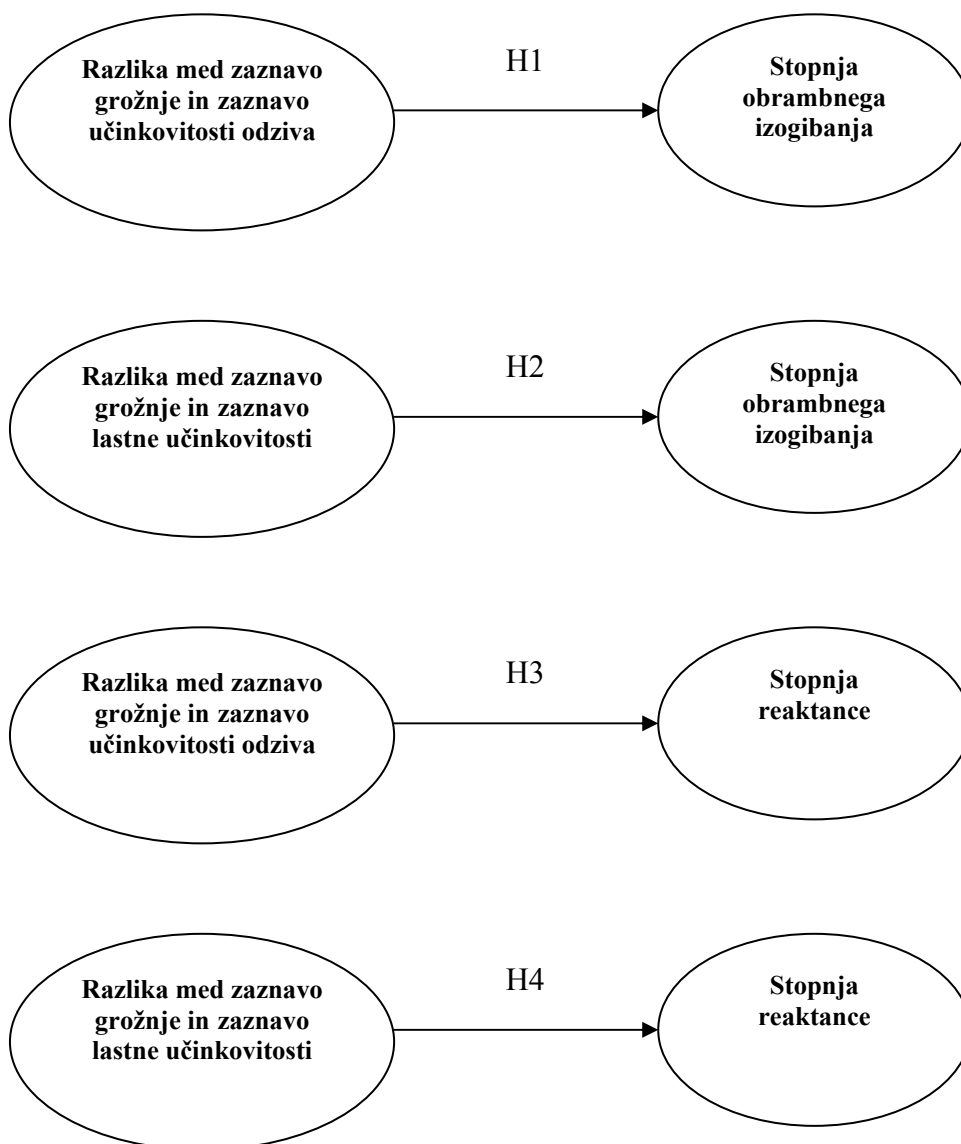


Spremenljivka stopnja reaktance je rahlo asimetrična v levo (koeficient asimetrije je $-0,135$) in rahlo sploščena (koeficient sploščenosti je $-0,158$). Porazdelitev spremenljivke je torej približno normalna. Minimalna vrednost spremenljivke je 2, maksimalna pa 4,5. Povprečna vrednost spremenljivke je 3,29, iz česar lahko sklepamo, da je stopnja reaktance med respondenti srednja.

Na podlagi statistične analize spremenljivk zaključimo, da se empirični model nekoliko razlikuje od teoretskega. Pri spremenljivki zaznava učinkovitosti, ki ima teoretično le eno dimenzijo, se pri operacionalizaciji izkaže, da gre empirično za dve ločeni dimenziji: zaznava učinkovitosti odziva in zaznava lastne učinkovitosti. Na podlagi te delitve izračunamo dve razliki: razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti. Dimenziji stopnje obrabnega odzivanja na apele strahu sta v empiričnem modelu ločeni spremenljivki stopnja obrabnega izogibanja in stopnja reaktance.

Neodvisna spremenljivka

Odvisna spremenljivka



3.5 Bivariatna analiza

Med pari spremenljivk izračunamo Pearsonove korelacijske koeficiente, ki nam pokažejo moč povezanosti med spremenljivkami. Pearsonovi korelacijski koeficienti so prikazani v korelacijski matriki.

Tabela 3.5: Prikaz koeficienta povezanosti za spremenljivke razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva, razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti, stopnja obrambnega izogibanja in stopnja reaktance

| | | Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva | Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti | Stopnja obrambnega izogibanja | Stopnja reaktance |
|---|---------------------------------|---|---|-------------------------------|-------------------|
| Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva | Pearsonov koeficient korelacije | 1 | ,522(**) | ,063 | ,313(*) |
| | Signifikanca | | ,000 | ,686 | ,038 |
| | n | 44 | 43 | 44 | 44 |
| Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti | Pearsonov koeficient korelacije | ,522(**) | 1 | ,064 | ,214 |
| | Signifikanca | ,000 | | ,683 | ,169 |
| | n | 43 | 43 | 43 | 43 |
| Stopnja obrambnega izogibanja | Pearsonov koeficient korelacije | ,063 | ,064 | 1 | ,343(*) |
| | Signifikanca | ,686 | ,683 | | ,023 |
| | n | 44 | 43 | 44 | 44 |
| Stopnja reaktance | Pearsonov koeficient korelacije | ,313(*) | ,214 | ,343(*) | 1 |
| | Signifikanca | ,038 | ,169 | ,023 | |
| | n | 44 | 43 | 44 | 44 |

Legenda vrednosti Pearsonovega korelacijskega koeficienta in povezanost med spremenljivkama:

0,0–0,3 šibka povezanost

0,3–0,6 srednje močna povezanost

0,6–1,0 zelo močna povezanost

Iz tabele 3.5 je razvidno, da imata izmed vseh parov spremenljivk srednje močno povezanost le spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnja reaktance. Vrednost Pearsonovega korelacijskega koeficienta je 0,313, kar pomeni, da gre za prenosorazmerno povezanost: bolj ko se spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva od najnižje negativne vrednosti približuje najvišji pozitivni vrednosti, višja je stopnja reaktance. Vrednost signifikance je 0,038, torej gre za statistično značilno povezanost med spremenljivkama.

Spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja reaktance imata sicer šibko povezanost, vendar se Pearsonov korelacijski koeficient, ki je 0,214, približuje meji, kjer že lahko govorimo o srednje močni povezanosti. Vrednost signifikance je 0,169. Tudi tu gre za premosorazmerno povezanost: bolj ko se spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti od najnižje negativne vrednosti približuje najvišji pozitivni vrednosti, višja je stopnja reaktance. Med spremenljivkama razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnjo obrambnega izogibanja je povezanost šibka (vrednost Pearsonovega korelacijskega koeficienta je 0,063). Tudi povezanost med spremenljivkama razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnjo obrambnega izogibanja je šibka (vrednost Pearsonovega korelacijskega koeficienta je 0,064). Pri obeh parih spremenljivk ni statistično značilne povezanosti (signifikanci imata vrednosti 0,686 in 0,683).

Glede na razsevne diagrame (glej Prilogo C), ki jih naredimo za vsako zvezo med neodvisno in odvisno spremenljivko, lahko trdimo, da se med paroma spremenljivk razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnja reaktance in razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja reaktance linearna povezanost nakazuje. Med paroma spremenljivk razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnja obrambnega izogibanja in razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja obrambnega izogibanja se povezanosti ne vidi.

Iz razsevnih diagramov (glej Prilogo C) hkrati razberemo, da gre na obeh straneh razlike med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter razlike med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti, ki smo ju navedli v dveh podhipotezah glavne hipoteze (razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi grožnje ter razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti v prid zaznavi učinkovitosti) za podobno linearno zveznost.¹³ Na podlagi te ugotovitve izvedemo regresijsko analizo na celotni spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti.

¹³ Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva zavzema vrednosti od -1,67 do 2,58. Glede na teorijo razširjenega modela vzporednega procesa vrednost 0 predstavlja točko preloma: na pozitivni strani je zaznava grožnje višja od zaznave učinkovitosti odziva, na negativni strani pa je zaznava učinkovitosti odziva višja od zaznave grožnje. Če bi se izkazalo, da je linearna zveznost med vrednostma 0 in 2,58, kar zajema prva podhipoteza, različna od linearne zveznosti med vrednostma od 0 do -1,67, kar zajema druga podhipoteza, bi regresijsko analizo izvedli za vsako podhipotezo posebej. Enako velja tudi za spremenljivko razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti. Drugačna linearna povezanost od in do vrednosti 0 bi se morda izkazala, če bi bil vzorec večji.

3.6 Regresijska analiza

Celotni model preverjamo z regresijsko analizo, ki nam pomaga pojasniti odnos med odvisno in neodvisno spremenljivko ob predpostavki, da ni nikakršnih drugih vplivov. Modela ne moremo preveriti z multiplo regresijo, saj sta neodvisni spremenljivki v odnosu multikolinearnosti.¹⁴ Na podlagi dobljenih rezultatov preverjamo domneve o statistično značilnem linearnem vplivu vsake od neodvisnih spremenljivk na posamezno odvisno spremenljivko posebej. Upoštevati moramo tudi to, da porazdelitev odvisne spremenljivke stopnja obrambnega izogibanja ni približno normalna, kar je predpostavka regresijske analize.

H₀: Neodvisna spremenljivka statistično značilno linearno ne vpliva na odvisno spremenljivko.

H₁: Neodvisna spremenljivka statistično značilno linearno vpliva na odvisno spremenljivko.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva pojasnjuje 0,4 % variabilnosti spremenljivke stopnja obrambnega izogibanja. Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva statistično značilno ne vpliva na stopnjo obrambnega izogibanja. Hipotezo zavrnamo, saj je vrednost signifikance 0,686. Regresijski koeficient beta¹⁵ (0,063) pa nam pove, da se stopnja obrambnega izogibanja poveča za 0,063 enote, če se razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva poveča za enoto.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti pojasnjuje 0,4 % variabilnosti spremenljivke stopnja obrambnega izogibanja. Tudi spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti statistično značilno ne vpliva na stopnjo obrambnega izogibanja. Vrednost signifikance je 0,683, zato hipotezo zavrnamo. Regresijski koeficient beta (0,064) pove, da se stopnja obrambnega izogibanja poveča za 0,064 enote, če se razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti poveča za enoto.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva pojasnjujejo 9,8 % variabilnosti spremenljivke stopnja reaktance. Spremenljivka razlika

¹⁴ Problem multikolinearnosti pomeni, da je spremenljivka izračunljiva z drugimi oziroma je linearna kombinacija drugih spremenljivk.

¹⁵ Ker gre za bivariatno regresijo, je regresijski koeficient beta enak Pearsonovemu koeficientu korelacije in multiplemu koeficientu korelacije R.

med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva je edina neodvisna spremenljivka, ki statistično značilno linearno vpliva na stopnjo reaktance. S 3,8-odstotnim tveganjem zavrnemo H_0 in sprejmemo H_1 . Te hipoteze torej ne moremo zavreči. Regresijski koeficient beta (0,313) pove, da se stopnja reaktance poveča za 0,313 enote, če se razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva poveča za enoto. Gre za srednje močen vpliv neodvisne spremenljivke na odvisno.

Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti pojasnjuje 4,6 % variabilnosti spremenljivke stopnja reaktance. Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti statistično značilno ne vpliva na stopnjo reaktance. Hipotezo zavrnemo, saj je vrednost signifikance 0,169. Kljub temu lahko zaključimo, da se vendarle kaže določen vpliv, saj smo hipotezo preverjali na dokaj majhnem vzorcu ($n = 44$). Regresijski koeficient beta (0,214) pove, da se stopnja reaktance poveča za 0,214 enote, če se razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti poveča za enoto. Gre za šibek vpliv neodvisne spremenljivke na odvisno.

SKLEP

Teorija RMVP je nastala na podlagi klasičnih teorij apelov strahu. Raziskuje kognitivne in afektivne mehanizme, ki določajo kdaj in zakaj so apeli strahu učinkoviti in tudi kdaj in zakaj niso. Strah spet dobi osrednje mesto v modelu. Teorija trdi, da so apeli strahu izpostavljeni ocenjevanjema (ocenjevanje elementa grožnje in elementa učinkovitosti), ki vodita ali v prevlado kognitivnega procesa kontrole nevarnosti ali v prevlado emocionalnega procesa kontrole strahu. Če prejemnik sporočila grožnje zaznava kot trivialno ali nepomembno, ni motiviran, da bi se še naprej ukvarjal s sporočilom. Dokler je zaznava učinkovitosti višja od zaznave grožnje, bo prevladal proces kontrole nevarnosti in sporočilo bo sprejeto (npr. »Sem v nevarnosti strašne grožnje, a če bom sledil priporočenim odzivom, jo bom lahko preprečil.«). Na neki kritični točki, ko prejemnik oceni, da nevarnosti ne more preprečiti, ker ne verjame, da je v sporočilu priporočen odziv učinkovit, ali dvomi o lastnih zmožnostih, da se na sporočilo odzove, kot priporoča komunikator, in s tem prepreči nevarnost, nad procesom kontrole nevarnosti prevlada proces kontrole strahu (npr. »Sem v nevarnosti strašne grožnje in nič ne morem storiti, da bi jo preprečil.«). Vzbujanje visoke stopnje strahu in s tem visoke zaznave grožnje ob hkratni nizki zaznavi učinkovitosti motivira obrambne reakcije, ki posameznika zaščitijo pred nadaljnjo stisko.

Na podlagi bivariatne analize smo zaključili, da gre le med spremenljivkama razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnjo reaktance za srednje močno linearno povezanost. Analiza linearne povezanosti med spremenljivkama razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja reaktance pokaže sicer šibko povezanost, ki pa se že približuje meji, kjer lahko govorimo o srednje močni povezanosti. Rezultati regresijske analize kažejo, da spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva statistično značilno linearno vpliva na stopnjo reaktance. To pomeni, da večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva v prid zaznavi grožnje zvišuje stopnjo reaktance, torej zvišuje motiviran odpor, pri katerem posameznik postane jezen na sporočilo ali na vir sporočila in se odzove v nasprotju s priporočenim odzivom, medtem ko večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva v prid zaznavi učinkovitosti odziva stopnjo reaktance znižuje. Spremenljivka razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti na stopnjo reaktance ne vpliva statistično značilno,

vendarle pa se kaže določen vpliv. Večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti v prid zaznavi grožnje zvišuje stopnjo reaktance, medtem ko večja razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti v prid zaznavi lastne učinkovitosti njeno stopnjo znižuje. Pri posploševanju iz vzorca na populacijo moramo upoštevati, da vzorec ni reprezentativen, saj ne ustreza celotni študentski populaciji. Informativen je le za študentke prvega letnika.

Izkazalo se je torej, da od naših začetnih hipotez nismo zavrnili le hipoteze, ki pojasnjuje vpliv razlike med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva na stopnjo reaktance. Poleg tega se tudi med spremenljivkama razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnjo reaktance kaže določen vpliv, čeprav smo hipotezo zavrnili. Po drugi strani smo zavrnili obe hipotezi, ki pojasnujeta stopnjo obrambnega izogibanja. K takšnemu rezultatu bi lahko prispevala majhnost vzorca. V eksperimentu je sodelovalo le 44 respondentov in morda bi bili ob številčnejšem vzorcu rezultati drugačni. Vzrok gre iskati tudi v tem, da obrambnega izogibanja ni v eksperimentalni situaciji, kjer so se posamezniki z zastraševalnim sporočilom »prisiljeni« soočiti. Neuspeh, da bi obrambno izogibanje uspeli pojasniti v kontekstu eksperimenta, ne zmanjšuje možnosti, da se ljudje v manj strukturirani situaciji, kot je na primer med branjem časopisa, gledanjem televizije, čakanjem v vrsti na blagajni, ne bi obrnili od grozečih informacij.

Vsekakor bi bilo smiselno empirično preveriti tudi druge vrste obrambnih odzivov na apele strahu, kot so na primer ustvarjanje iluzij (»Verjamem, da bodo v kratkem iznašli čudežno zdravilo, ki bo ozdravilo raka.«), vera (»Če bi zbolel za rakom, bi bilo najbolje moliti in se prepustiti božjim rokam.«), fatalizem (»Če mi je usojeno, da bom zbolel za rakom, potem tudi bom. Tu se ne da kaj dosti storiti.«) in brezup (»Glede na vse, kar vem o raku, se mi zdi skoraj nesmiselno, da bi se trudil ostati zdrav.«) (Rippetoe in Rogers 1987, 599). Liberman in Chaiken (1992) sta se v okviru procesne teorije o oblikovanju in spremembi stališč, t. i. hevrističnem-sistematičnem modelu,¹⁶ ukvarja z vprašanjem, kako vpliva osebna relevantca na predelavo sporočil, ki vsebujejo

¹⁶ Hevristični-sistematični model (HSM) raziskuje predelavo informacij kot predhodnico oblikovanja stališč. Kot procesna teorija temelji na predpostavki, da ljudje s pridobivanjem informacij o objektu stališč oblikujejo in spreminjajo svoja stališča. HSM trdi, da ljudje pri predelavi informacij uporabljajo sistematično ali hevristično strategijo ali obe. Do sistematične predelave informacij pride, ko si posameznik ustvari sodbo na podlagi skrbnega preverjanja argumentov in njihovega povezovanja z že znanimi informacijami. Hevristično predelovanje informacij se dogaja, ko posameznik na podlagi preprostih odločitev, kot so strinjanje z mnenjem strokovnjaka ali strinjanje s splošnim mnenjem, sprejme sodbo o veljavnosti sporočila. Posamezniki lahko pri oblikovanju sodbe uporabljajo obe strategiji. Sodbe, nastale na podlagi hevristične predelave informacij, so v primerjavi s sistematično predelavo manj trdne in manj vezane na poznejše vedenje (Eagly in Chaiken 1993, 326–327).

strah in nevarnost. Ugotovila sta, da je predelava osebno relevantnih zastraševalnih sporočil pristransko sistematična, pri čemer je grožnja predelana bolj kritično kot pomirjujoči del sporočila. »Obrambno procesiranje mora biti dovolj subtilno, da ljudje lahko ohranjajo vsaj iluzijo objektivnosti o lastnih sodbah, če naj bi verjeli v svoje lastne zaključke.« (Lieberman in Chaiken 1992, 676)

Predelava strahu je odvisna tudi od osebnostnih značilnosti prejemnikov. Prejemniki, ki kažejo večjo stopnjo samospoštovanja, so bolj pripravljeni na soočenje z nevarnostmi in strahom ter sprejeti napotke komunikatorja kot osebe z nižjo stopnjo samospoštovanja (Ule in Kline 1996, 111). Glede na rezultate raziskav deli Cohen (v Ule in Kline 1996, 111) prejemnike apelov strahu in nevarnosti na dva tipa:

- »sodelavci« (*coopers*); to so ljudje, ki se običajno soočijo z nevarnostjo in sledijo predlaganim rešitvam;
- »izogibovalci« (*avoiders*); to so tisti, ki se običajno izognejo danim predlogom.

Prvi skušajo rešiti problem, ki ga predstavlja nevarna situacija; drugi ravnajo nasprotno, skušajo se ji predvsem izogniti in potlačijo vsebino informacij, ki predstavlja nevarnost.

Po drugi strani bi neuspeh dokazati vpliv obeh vrst razlik med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti na stopnjo obrambnega izogibanja lahko iskali tudi v samem odnosu med njima. Teorija RMVP med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti predvideva multiplikativen odnos in grožnjo jemlje kot nujno komponento prepričevalnega sporočila. Multiplikativen model zagovarja, da bodo ljudje napotke, ki jih vsebuje apel, upoštevali, le če se zaradi negativnih posledic trenutnega vedenja počutijo dovolj ogrožene. Če bo hkrati visoka tudi njihova zaznava učinkovitosti, bodo ravnali v skladu s priporočenim odzivom. Aditiven model zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti obravnava kot ločeni in medsebojno neodvisni spremenljivki. Prepričevalno sporočilo naj ne bi nujno potrebovalo grozečih informacij, da bi ga ljudje upoštevali; dovolj so le informacije o učinkovitosti priporočenega odziva. Z izogibanjem informacij o grožnji v prepričevalnem sporočilu bi obrambne odzive lahko celo preprečili (Ruiter in drugi 2003, 467–468).¹⁷ »Če domnevamo, da so afektivni procesi, kot je proces kontrole strahu, bolj avtomatski od kognitivnih procesov, kot je proces kontrole nevarnosti, potem je proces kontrole strahu hitrejši od procesa kontrole

¹⁷ Ruiter (2003) predlaga, da bi se bodoče raziskave bolj osredotočile na odnos med procesom kontrole strahu in procesom kontrole nevarnosti.

nevarnosti. Prvi ovira drugega, saj odvrne pozornost od poznejših pomirjujočih sporočil.« (Ruiter in drugi 2003, 472) Metaanaliza raziskav apelov strahu (Witte in Allen 2000) je podprla aditiven model, saj se je izkazalo, da je grožnja pozitivno povezana s procesom kontrole nevarnosti in procesom kontrole strahu, medtem ko je učinkovitost pozitivno povezana le s procesom kontrole nevarnosti in negativno s procesom kontrole strahu. Izkazalo se je tudi, da višja zaznava grožnje sproža več kontrole strahu, medtem ko višja zaznava učinkovitosti sproža manj kontrole strahu. V okviru aditivnega modela bi torej lahko postavili drugačni hipotezi: višja zaznava grožnje zvišuje stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu in višja zaznava učinkovitosti znižuje stopnjo obrambnega odzivanja na apele strahu. Rezultati empiričnih raziskav namreč kažejo, da bi ljudi lahko prepričevali tudi brez zastrašujočih sporočil.

Je grožnja torej sploh potrebna? In če je, ali je njena uporaba etična?

LITERATURA

- Branston, Gill in Roy Stafford. 2003. *The Media Student's Book*. London: Routledge.
- Dion, Michele. 2006. *Is Fear Really Persuasive. The case of antismoking advertising for young adults*. Dostopno prek: http://diggy.ruc.dk:8080/bitstream/1800/1104/1/IS_FEAR_REALLY_PERSUASIVE.pdf (30. oktober 2006).
- Eagly, Alice H. in Shelly Chaiken. 1993. *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fiske, John. 2005. *Uvod v komunikacijske študije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Golob, Urša. 2003. Uporabnost ključnih konceptov teorije zadovoljevanja potreb v oglaševanju. *Družboslovne razprave* 19 (43): 11–28.
- Hovland, Carl I., Irving L. Janis in Harold H. Kelley. 1953/1999. Sporočanje in prepričevanje. V *Komunikološka hrestomatija 2*, ur. Slavko Splichal, 109–135. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Jensen, Klaus B. in Karl E. Rosengren. 1996. Pet tradicij iskanja občinstva. *Teorija in praksa* 33 (2): 308–332.
- Katz, Elihu, Jay G. Blumer in Michael Gurevitch. 1974. Utilization of Mass Communication by the Individual. V *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratifications Research*, ur. Jay G. Blumer in Elihu Katz, 21–29. Beverly Hills, London: Sage.
- Liberman, Akiva in Shelly Chaiken. 1992. Defensive Processing of Personally Relevant Health Messages. *Personality and Social Psychology Bulletin* 18 (6): 669–679.
- McQuail, Denis. 1994. *Mass Communication Theory An Introduction*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.
- 1997. *Audience Analysis*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.
- 2005. *McQuail's Mass Communication Theory*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.
- Oblak, Tanja. 2000. Problematizacija modela »prednostnega tematiziranja«. *Teorija in praksa* 37 (1): 96–115.
- Petrič, Gregor. 2002. Od spirale do molka: Empirična tradicija raziskovanja teorije spirale molka. *Družboslovne razprave* 18 (41): 131–149.

- Petty, Richard E. in John T. Cacioppo. 1996. *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*. Oxford: Westview.
- Rippetoe, Patricia A. in Ronald W. Rogers. 1987. Effects of Components of Protection-Motivation Theory on Adaptive and Maladaptive Coping With a Health Threat. *Journal of Personality and Social Psychology* 52 (3): 596–604.
- Ruiter, Robert A.C., Charles Abraham in Gerjo Kok. 2001. Scary Warnings and Rational Precautions: A Review of the Psychology of Fear Appeals. *Psychology and Health* 16: 613–630.
- Ruiter, Robert A.C., Bas Verplanken, Gerjo Kok in Marieka Q. Verrij. 2003. The Role of Coping Appraisal in Reactions to Fear Appeals: Do We Need Threat Information? *Journal of Health Psychology* 8 (4): 465–474.
- Splichal, Slavko. 1997. *Javno mnenje*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- 1999. Razvoj empirične komunikologije v ZDA. V *Komunikološka hrestomatija 2*, ur. Slavko Splichal, v-xxviii. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Ule, Mirjana in Miro Kline. 1996. *Psihologija tržnega komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Ule, Mirjana. 2004. *Socialna psihologija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Witte, Kim. 1992. Putting the Fear Back into Fear Appeals. The Extended Parallel Process Model. *Communication Monographs* 59: 329–349.
- 1994. Fear Control and Danger Control: A Test of the Extended Parallel Process Model (EPPM). *Communication Monographs* 61: 113–134.
- 2006a. *Examples of Items*. Dostopno prek: <https://www.msu.edu/~wittek/scale.htm> (20. december 2006).
- 2006b. *Theory-Based Interventions and Evaluation of Outreach Efforts*. Dostopno prek: <http://nnlm.gov/archive/pnr/eval/witte.html> (20. december 2006).
- Witte, Kim in Mike Allen. 2000. A Meta-Analysis of Fear Appeals: Implications for Effective Public Health Campaigns. *Health Education and Behavior* 27 (5): 591–615.
- Wright, Charles R. 1959/1999. Narava in funkcije množičnega sporočanja. V *Komunikološka hrestomatija 2*, ur. Slavko Splichal, 75–108. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

PRILOGE

Priloga A: Apel strahu

Pozdravljeni!

Sva Neža Mirnik in Jana Potočnik, študentki komunikologije na Fakulteti za družbene vede. Pred vami je sporočilo, namenjeno osveščanju javnosti o škodljivih posledicah uživanja sadja in zelenjave, ki vsebuje ostanke pesticidov – predvsem o tveganju, da zbolimo za rakom. Prosiva vas, da besedilo pozorno preberete, nato pa si ogledate slikovno gradivo.

PESTICIDI – UBIJALCI ŽIVLJENJA

Vsak izmed nas ima eno samo zdravje. Zato ga moramo negovati vsak dan in ne šele takrat, ko zbolimo. K ohranjanju zdravja ogromno prispevata življenje v neonesnaženem okolju in zdrava prehrana, ki ne vsebuje ostankov pesticidov.

Zastrupljanje s pesticidi

Telo se s pesticidi zastruplja z uživanjem **sadja in zelenjave**. Po nasvetih prehranskih in zdravstvenih strokovnjakov naj bi ju uživali v čim večjih količinah, vendar sta zaradi vse večje uporabe pesticidov našemu zdravju vse prej kot koristna. Sočno rdeče jabolko ali bleščeča paprika sta večinoma polna ostankov pesticidov, ki lahko zdravju škodujejo nemudoma, lahko pa na telo vplivajo počasi in povzročijo resne bolezni šele čez leta. V evropskih državah ostanke pesticidov vsebuje kar 80 % pridelanega sadja in zelenjave.

Kaj so pesticidi in zakaj se uporabljajo?

Pesticidi so snovi, ki jih v agrikulturi uporabljajo za zatiranje »škodljivcev«, rastlinskih boleznih in raznih vrst plevelov. Podaljšujejo življenjsko dobo sadja in zelenjave, preprečujejo gnitje in vplivajo na njun lepši videz. Pridelki, vzgojeni z zdravju nevarnimi pesticidi, so večja od tistih, ki jim pesticidi niso bili dodani. Plodovi so popolnih oblik, enakomerne velikosti, sijočih barv, bolj sočni ... Uporabni so v celoti, saj ni slabših ali poškodovanih delov, ki bi jih morali odrezati in zavreči.

PESTICIDI POVZROČAJO RAKAVA OBOLENJA

Pesticidi so strupeni za vse žive organizme, kar pove že njihovo drugo ime: biocidi – ubijalci življenja. »Njihova uporaba je nevarna za pridelovalce hrane, okolje in uporabnike hrane. Do potrošnika pridejo po oralni poti, zato sta želodčni rak in rak na črevesju rezultat agronomskih in agrikulturnih znanstvenikov«, ugotavlja Anton Komat, avtor knjige z naslovom *Pesticidi, ubijalci življenja*. Njihova uporaba bo v prihodnosti povzročila eksplozijo problemov z zdravjem. Ena izmed najbolj tragičnih posledic kronične izpostavljenosti pesticidom je **rak**. Pomembno je poudariti, da je rak bolezen celotnega organizma, ki se začne razvijati na nivoju celice. Nebrzdana rast rakavih celic vodi do oblikovanja tumorjev, ki pritiskajo, zasedajo in uničujejo zdrava tkiva. Ko enkrat nepravilne, čezmerne rasti rakavih celic v tkivu dosežejo stopnjo progresivnega stanja, ostanejo takšne celice rakave za vedno in ni več možnosti ozdravitve.

Pesticidi vsebujejo klorirane ogljikovodike, ki so se po dolgoletnih raziskavah izkazali kot rakotvorni. Ob tem je treba poudariti, da večino pojavov razvoja raka pri ljudeh povzroča onesnaženost okolja s kemičnimi sredstvi, ki jih je »pridelal« prav človek. Raka genetskega izvora je le slabih 10 %. Sodobno biotehnologijo in tudi farmacijo zaradi dobička zanima le oblika raka, ki je genetskega izvora.

Nevarnost pesticidov dokazuje visoka stopnja obolenja za rakom pri ljudeh, ki živijo ali delajo na poljih. Tudi raziskave na živalih so pokazale vzročno povezanost med uživanjem s pesticidi zastrupljene hrane in obolenjem za rakom:

- pesticid NITROFEN so dajali podganam in mišim in v obdobju 78 tednov se je pri poskusnih živalih razvil rak na jetrih;
- pesticid PARATIN je pri poskusnih živalih povzročil razvoj raka na adrenalnih žlezah;
- pesticid CHLORDANE je pri miših povzročil raka na jetrih;
- pesticid ATRAZIN, ki je eden najbolj uporabljenih pesticidov, povzroča številne oblike raka, predvsem raka dojk, jajčnikov, maternice, mod, pa tudi levkemijo in limfome. Ugotovili so, da reagira na podobno kislo okolje, kot je v želodcu, in tvori karcinogene, poleg tega reagira na nitrite in tvori nitroatrazin, ki je rakotvoren;
- pesticid DIELDRIN pri večjih odmerkih povzroča raka na adrenalnih žlezah, pri nižjih odmerkih pa tumorje na hipofizi in ščitnici;
- pesticid AMITRAZ povzroča tumorje na laboratorijskih živalih in predstavlja kot vse preostale vrste pesticidov tveganje za razvoj raka pri ljudeh.

Večina pridelovalcev sadja in zelenjave pesticide še naprej uporablja kljub dejstvu, da najnovejše raziskave kažejo, da so rakotvorni že pri nizkih odmerkih. Zato uživanje sadja in zelenjave, ki vsebujeta ostanke pesticidov, pomeni veliko zdravstveno tveganje.

Ko boste naslednjič videli bleščeče rdečo jabolko ali sijočo papriko, ste lahko prepričani, da sta polna ostankov pesticidov. Ko ju boste jedli in pri tem verjeli, da s tem koristite svojemu zdravju, se motite. Večja je namreč verjetnost, da tvegate obolenje za rakom.

Kaj lahko storite?

**NEHAJTE UŽIVATI SADJE IN ZELENJAVO, KI STA VIDETI POPOLNO!!!
NADOMESTITE JU S SADJEM IN ZELENJAVO SLABŠEGA VIDEZA.**

Tako svojega telesa ne boste zastrupljali s pesticidi in ne boste tvegali obolenja za rakom.

Znano je, da zaradi znatnega povečanja pridelave in s tem večje konkurenčnosti pesticide uporabljajo vsi večji pridelovalci sadja in zelenjave. Pesticidi preprečujejo gnitje pridelkov, podaljšujejo njihovo življenjsko dobo in vplivajo na lepši videz. Z njihovo pomočjo so plodovi večji, popolnih oblik, enakih velikosti, sijočih barv, bolj sočni ... Poleg tega nas kuharske oddaje, knjige in revije vsakodnevno »terorizirajo« s posnetki in fotografijami sadja in zelenjave popolnega videza. Vendar sta le sadje in zelenjava, ki ne ustrezata estetskemu standardom, ključna za ohranjanje našega zdravja.

Na srečo vsaj nekateri kmetje pri gojenju sadja in zelenjave **pesticidov ne uporabljajo**. Njihovi pridelki se po videzu ne morejo kosati z bleščečimi plodovi, pridelanimi s pesticidi. Naravne pridelke prepoznamo po tem, da so **slabšega videza**: so manjši, nepravilnih oblik, različnih velikosti, manj sijočih barv ... **Zavedati pa se moramo, da z uživanjem sadja in zelenjave, ki ni videti tako čudovito, ne tvegamo, da bi zboleli za rakom. Nasprotno. Le tako resnično koristimo svojemu zdravju.**

**ZA LASTNO ZDRAVJE SE JE VREDNO POTRUDITI.
PRENEHAJMO UŽIVATI SADJE IN ZELENJAVO, KI STA
VIDETI KOT IZ REKLAME!!! SICER BO MORDA ENKRAT
PREPOZNO.**

Priloga B: Vprašalnik

Sedaj vas prosiva, da pazljivo odgovorite na zastavljena vprašanja. Rešeni vprašalniki bodo uporabljeni zgolj v raziskovalne namene in so popolnoma anonimni. Za sodelovanje se vam iskreno zahvaljujemo.

1. Ob branju sporočila in gledanju fotografij sem samodejno pomislil/-a :

(v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|--|
| Želim biti soočen/-a s sporočilom o raku. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Ne želim biti soočen/-a s sporočilom o raku. |
| Želim premišljevati o raku. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Ne želim premišljevati o raku. |
| Želim premišljevati o tem, kako bi se izognil/-a raku. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Ne želim premišljevati o tem, kako bi se izognil/a raku. |

2. Uživanje sadja in zelenjave, gojene s pesticidi in zato popolnega videza, je:

(v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|-----------|
| Koristno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Škodljivo |
| Nenevarno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Nevarno |
| Dobro | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Slabo |
| Zdravo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Nezdravo |

3. Pri naslednjih vprašanjih naju zanimajo vaši nameni glede kupovanja in uživanja sadja in zelenjave:

(lestvica od 1 do 5, 1 sploh ne drži, 2 ne drži, 3 niti ne drži niti drži, 4 drži, 5 popolnoma drži, v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | 1 – sploh ne drži | 2 – ne drži | 3 – niti ne drži niti drži | 4 – drži | 5 – popolnoma drži |
|--|-------------------|-------------|----------------------------|----------|--------------------|
| Ne nameravam več uživati sadja in zelenjave, ki vsebuje ostanke pesticidov. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Začel/-a bom z uživanjem sadja in zelenjave slabšega videza. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Staršem bom svetoval/-a, naj v prihodnje kupujejo sadje in zelenjavo, ki je videti slabše. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| V prihodnje bom kupoval/-a sadje in zelenjavo, ki je videti slabše. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

4. V kolikšni meri se strinjate s spodnjimi trditvami?

(ocenite na lestvici: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam, v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | 1 – sploh se ne strinjam | 2 – se ne strinjam | 3 – niti-niti | 4 – se strinjam | 5 – popolnoma se strinjam |
|--|--------------------------|--------------------|---------------|-----------------|---------------------------|
| Rak je najhujša možna bolezen. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Sam/-a sem v nevarnosti, da zbolim za rakom. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Rak je ozdravljiv. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Verjetno je, da bom jaz zbolel/-a za rakom. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Rak se navadno konča s smrtjo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ni možno, da bom jaz zbolel/-a za rakom. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5. Na spodnji lestvici označite, v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami?

(ocenite na lestvici: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam, v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | 1 – sploh se ne strinjam | 2 – se ne strinjam | 3 – niti-niti | 4 – se strinjam | 5 – popolnoma se strinjam |
|---|--------------------------|--------------------|---------------|-----------------|---------------------------|
| Z izogibanjem sadju in zelenjavi, ki sta videti popolno, se lahko učinkovito izognemo raku. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S težavo bi jedel/-a sadje in zelenjavo slabšega videza. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ne verjamem, da uživanje sadja in zelenjave, ki nista videti tako čudovito, res lahko prepreči raka. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Z lahkoto bi se odrekel/-a uživanju sadja in zelenjave popolnega videza. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Z uživanjem sadja in zelenjave, ki nista videti popolno, preprečujemo možnost, da bi zboleli za rakom. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Težko bi se odrekel/-a uživanju lepšega sadja in zelenjave. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

6. V kolikšni meri se strinjate z navedenimi trditvami?

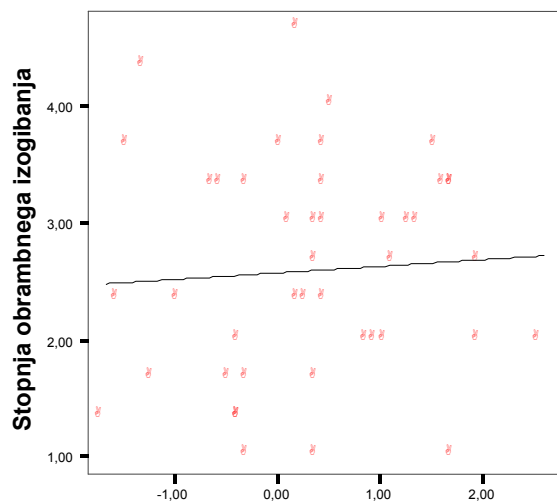
(ocenite na lestvici: 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti-niti, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam, v vsaki vrstici obkrožite izbrano vrednost)

| | 1 – sploh se ne strinjam | 2 – se ne strinjam | 3 – niti-niti | 4 – se strinjam | 5 – popolnoma se strinjam |
|--|--------------------------|--------------------|---------------|-----------------|---------------------------|
| Še naprej bom jedel/-a lepše sadje in zelenjavo in s tem pokazal/-a, da ne morejo manipulirati z mano. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nobenega zagotovila ni, da tudi sadje in zelenjava slabšega videza ne vsebujeta pesticidov. Zato ju ne nameravam uživati. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Sadje in zelenjava, ki sta videti čudovito, nista nujno polna pesticidov, saj sta lahko rezultat dobre letine ali kakovostne pridelave. Zato ju nameravam še naprej uživati. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Danes zdravje ogroža toliko stvari, ki se jim je nemogoče izogniti, zato ne bom prenehal/-a uživati sadja in zelenjave popolnega videza. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Demografija (obkroži, dopiši) **Spol:** M Ž , **Letnik študija:** _____

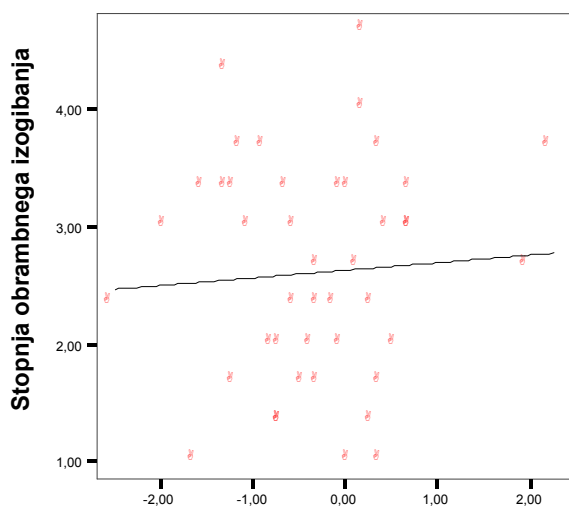
Priloga C: Razsevni diagrami

Slika 1: Razsevni diagram za spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnja obrambnega izogibanja



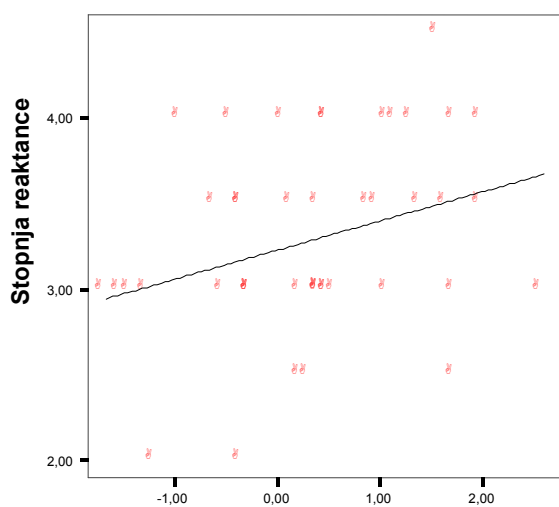
Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva

Slika 2: Razsevni diagram za spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja obrambnega izogibanja



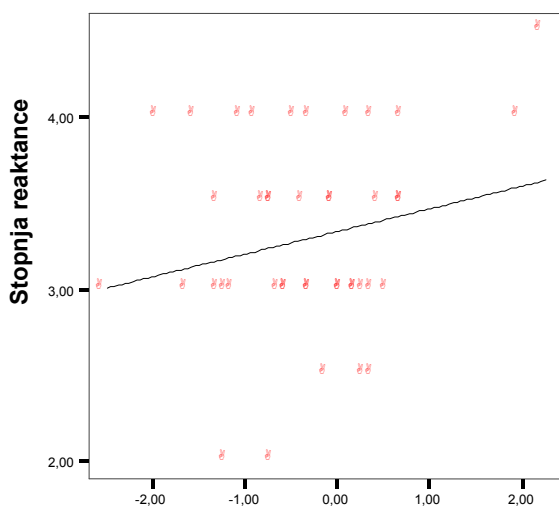
Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti

Slika 3: Razsevni diagram za spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva ter stopnja reaktance



Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo učinkovitosti odziva

Slika 4: Razsevni diagram za spremenljivki razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti ter stopnja reaktance



Razlika med zaznavo grožnje in zaznavo lastne učinkovitosti