

PREDIKCIJA INTENZITETA I NAMERE TRAŽENJA POSLOVA NA UZORKU NEZAPOSLJENIH

Zorica Marić

REBT centar

Istraživanje se bavi predikcijom namere i intenziteta traženja posla na uzorku nezaposlenih osoba (N = 650). Prediktorski model za obe kriterijumske varijable smo konstruisali pomoću varijabli teorije planiranog ponašanja (Ajzen, 1991) i nekoliko drugih psiholoških varijabli (finansijski pritisak, vladanje životom, samopoštovanje i simptomi depresije), koje smo odabrali na osnovu nalaza dosadašnjih istraživanja. Prediktorski modeli su takođe sadržavali uobičajene demografske varijable (pol, godine, obrazovanje, bračno stanje, dužina nezaposlenosti). Značajni prediktori intenziteta traženja posla bili su finansijski pritisak, namera traženja posla, samoeфикаsnost u pogledu veština traženja, kontrolabilnost procesa traženja, bračno stanje i stav prema traženju, dok su značajni prediktori namere traženja posla bili stav prema traženju, subjektivna norma, samoeфикаsnost u pogledu veština traženja i finansijski pritisak. Rezultati su razmotreni u svetlu teorije planiranog ponašanja i rezultata dosadašnjih istraživanja. Na kraju su razmotrene praktične implikacije, sa naglaskom na metodologiji rada sa nezaposlenima

Ključne reči: nezaposlenost, intenzitet traženja posla, namera traženja posla, stav prema traženju posla, samoeфикаsnost u traženju posla, kontrolabilnost nad procesom traženja posla

Nezaposlenost se najopštije može definisati kao nedostatak ili gubitak plaćenog posla. Prema rezultatima istraživanja, nezaposlenost predstavlja značajan individualni i društveni problem, koji sa sobom nosi rizik osiromašavanja mentalnog zdravlja, socijalnih problema i ekonomske deprivacije (Vinokur & Schull, 2002). Zbog toga se u zemaljama koje ozbiljno tretiraju problem nezaposlenosti primenjuju programirane intervencije sa ciljem ubrzanja procesa zapošljavanja. Eфикаsne intervencije su bazirane na rezultatima istraživanja koja rasvetljavaju vezu između brzine zapošljavanja i socijalnih, obrazovnih, psiholoških i drugih karakteristika nezaposlenih osoba.

U ovom radu razmatramo psihološke karakteristike nezaposlenih koje značajno utiču na brzinu zapošljavanja. Istraživanja pokazuju da je brzina zapošljavanja u vezi sa psihološkim blagostanjem (Vinokur & Caplan, 1987)) i koping resursima nezaposlene osobe (Leana & Feldman, 1995; Wanberg, 1999), socijalnom podrškom tokom procesa traženja posla (Wanberg et al, 1997), normativnim pritiskom i dužinom nezaposlenosti (McFadyen & Thomas, 1997), kao i intenzitetom traženja posla (Vinokur & Caplan, 1987). Testiranje prediktivne vrednosti pojedinih varijabli pokazuje da intenzitet traženja posla predstavlja najznačajniji prediktor brzine nalaženja posla. U jednom novijem istraživanju koje je obuhvatalo brojne psihološke prediktore zapošljavanja nakon gubitka posla dobijeno je da su najznačajniji prediktori u periodu do šest meseci bili intenzitet traženja, namera traženja i nivo depresivnosti, a u periodu od jedne do dve godine bili su namera, nivo depresivnosti i nalaženje posla u prvih šest meseci nakon otpuštanja (Vinokur & Schull, 2002).

1.1. Prediktori intenziteta traženja posla

Koliko se intenzitet traženja posla smatra značajnim za zapošljavanje ilustruju podaci iz prakse nekih razvijenih zemalja (npr. Australija) gde se od nezaposlenih osoba zahtevaju dokazi da intenzivno traže posao, kako bi se kvalifikovale za socijalnu pomoć namenjenu nezaposlenima (Wiener et al, 1999). Takođe, empirijski validirani psihološki programi koji se primenju sa ciljem ubrzanje procesa zapošljavanja sadrže komponentu intervenisanja na dimenziji intenziteta traženja posla (Vinokur et al, 1995; Vinokur & Schull, 1997; Wiener et al, 1999; Vuori et al, 2002).

Traženje posla se sastoji od ekstenzivne ili pripremne faze i intenzivne ili aktivne faze. Ekstenzivnu fazu čine specifična ponašanja preko kojih se vreme i trud koriste za dobijanje informacija o mogućnostima na tržištu rada (Bretz et al, 1994), dok intenzivnu ili aktivnu fazu, čine ponašanja preko kojih se dobija više informacija o potencijalnim poslovima, na osnovu kojih se donosi odluka (Blau, 1993) U celini gledano, intenzitet traženje posla zavisi od učestalosti raznovrsnih ponašanja kao što su praćenje oglasa, raspitivanje preko socijalne mreže, raspitivanje preko ovlašćene agencije, priprema i slanje radne biografije i propratnog pisma, razgovori sa potencijalnim poslodavcima, itd.

Postoji više empirijskih pokušaja rasvetljavanja potencijalnih uticaja na intenzitet traženja posla. Intenzitet traženja posla je u pozitivnoj vezi sa finansijskom potrebom (Schwab et al, 1987; Vinokur i Caplan, 1987), namerom da se traži posao (Vinokur & Caplan, 1987), socijalnom podrškom, ekstraverzijom i savesnošću (Wanberg et al, 1997), samopoštovanjem (Schwab et al, 1987), kompetencijom (Lay & Brokenshire, 1997), očekivanjem pozitivnog ishoda (Wanberg et al, 2000), samoeфикасношću u pogledu veština traženja posla (Kanfer & Hullin, 1985; Eden &

Aviram, 1993), vrednovanjem rada (Feather, 1992), vladanjem životom (Vinokur & Schull, 2002), a u negativnoj sa simptomima depresije (ibid). U jednoj ranoj studiji pokazano je da duže nezaposlene osobe manje intenzivno traže posao (Feather, 1982), dok u kasnijim istraživanjima nije nađena veza između dužine nezaposlenosti i intenziteta traženja posla (Warr & Jackson, 1984), ili je veza bila značajno pozitivna (Feather & O'Brien, 1986).

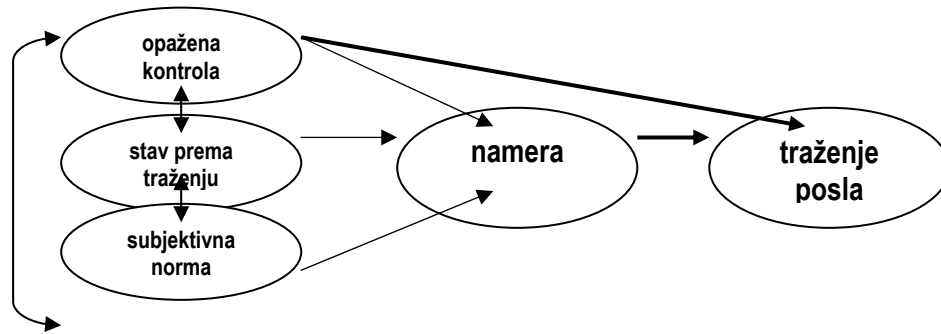
Iako rezultati istraživanja nisu malobrojni, teško je izvući konačne zaključke o značajnim prediktorima intenziteta traženja posla. Jedan od razloga je taj što je većina do sada ispitivanih prediktorskih varijabli u veoma kompleksnim međusobnim odnosima, sa velikim brojem medijacionih uticaja (Vinokur & Schull, 2002). Na primer, u jednom ranijem istraživanju sugerisan je medijacioni mehanizam uticaja po kojem prolongirana nezaposlenost dovodi do snižavanja osećaja samoeфикаsnosti u pogledu veština traženja, a snižena samoeфикаsnost utiče na količinu zalaganja u traženju posla (Eden & Aviram, 1993). Ipak, istraživanja urađena u poslednjih par godina pokazuju da je namera najuticajniji neposredni prediktor intenziteta traženja posla (Vinokur & Schull, 2002).

1.2. Formativni elementi namere traženja posla

Istraživanja namere traženja posla obično polaze od dopunjene verzije teorije promišljene akcije (Ajzen, 1985), poznate kao teorija planiranog ponašanja (Ajzen, 1991). Prema ovoj teoriji, namera neposredno prethodi svakoj planiranoj akciji i predstavlja motivacionu kontrolu planiranog ponašanja. Najznačajniji formativni elementi namere su stav prema ponašanju (uverenja o ponašanju), subjektivna norma (normativna uverenja) i opažena kontrola nad ponašanjem. Opaženu kontrolu čine dva tipa uverenja o kontroli ponašanja: uverenja o samoeфикаsnosti u pogledu izvođenja ponašanja (Bandura, 1997) i uverenja o kontrolabilnosti ponašanja, odnosno "mogućnostima za prevazilaženje prepreka" (Ajzen, 2002, str. 13). Stav i norma utiču na ponašanje preko namere, dok samoeфикаsnost i kontrolabilnost utiču na ponašanje direktno i preko namere (ibid).

Kada se teorija planiranog ponašanja primeni na traženje posla, sledi da intenzitet traženja direktno zavisi od intenziteta namere osobe da se angažuje u traženju posla i opažene kontrole nad procesom traženja. Naime, u onoj meri u kojoj su ljudi realistični u svom sudu o vladanju veštinama traženja posla i mogućnostima kontrolisanja procesa traženja, mera opažene kontrole može služiti i kao proksimalna mera stvarne kontrole koju nezaposlena osoba ima nad procesom traženja posla (ibid). Prema tome, stav prema traženju posla i subjektivna norma utiču na traženje posla indirektno preko namere, dok opažena kontrola nad procesom traženja posla utiče na intenzitet traženja posla ne samo preko namere, već i direktno. Šematski odnos ovih varijabli je prikazan na Slici 1

Slika 1. : Uticaj varijabli teorije planiranog ponašanja na intenzitet traženja posla



Rezultati više istraživanja izvedenih na uzorku nezaposlenih podržavaju pretpostavke koje slede iz teorije planiranog ponašanja. Intenzitet traženja posla se u najvećoj meri može objasniti jačinom namere osobe da se angažuje u traženju posla (Vinokur & Schull, 2002; Caska, 1998). Samoefikasnost utiče na intenzitet traženja posla direktno i preko namere da se traži posao (Vinokur & Schul, 2002), dok stav i socijalna norma značajno utiču na nameru traženja posla (Wanberg et al, 2000). Međutim, neka istraživanja sugerisu da finansijski pritisak može uticati na intenzitet traženja posla nezavisno od uticaja varijabli teorije planiranog ponašanja (Vinokur & Schull, 2002).

1.3. Svrha, ciljevi i hipoteze istraživanja

Svrha ovog istraživanja je stvaranje empirijske baze podataka za usavršavanje postojećih i razvijanje novih intervencija sa ciljem ubrzanja procesa zapošljavanja i prevencije osiromašenja mentalnog zdravlja nezaposlenih osoba. Istraživanje je u skladu sa savremenim pristupom po kojem psihološke kompetencije utiču na povećanje intenziteta traženja posla i ubrzanje procesa zapošljavanja (Vinokur et al, 1995; Vinokur & Schull, 1997). Iako postoji značajna akumulacija rezultata inostranih istraživanja, neproverena generalizacija tih rezultata na populaciju nezaposlenih iz Srbije i Crne Gore nije opravdana, s obzirom na drugačiji socijalno - ekonomski kontekst. Cilj istraživanja je da otkrijemo koji su značajni psihološki prediktori intenziteta i namere traženja posla na uzorku nezaposlenih iz Srbije i Crne Gore. Za obe kriterijumske varijable testiran je model prediktora konceptualizovan na osnovu rezultata više inostranih istraživanja. Model obuhvata: varijable teorije planiranog ponašanja, (Wiener et al, 1999; Vinokur & Schull, 2002), finansijski pritisak, simptome depresivnosti, vladanje životom i samopoštovanje (Vinokur & Schull, 2002). U obe analize su takođe uključene demografske karakteristike uzorka.

Hipoteze u ovom istraživanju su postavljene u skladu sa teorijom planiranog ponašanja (Ajzen, 2002).. Prema teoriji planiranog ponašanja, jedini značajni prediktori intenziteta traženja posla bi bili namera i opažena kontrola ponašanja. Značajni prediktori namere bi bili stav, norma i opažena kontrola ponašanja.

METOD

2.1 Procedura i uzorak

Uzorak čini 650 nezaposlenih osoba registrovanih u nacionalnim službama za zapošljavanje Srbije i Crne Gore (70 % ispitanika je iz Republike Srbije). Testiranje je urađeno u filijalama u nekoliko gradova. Ispitanici su popunili testovni materijal na dobrovoljnoj bazi. Demografske karakteristike uzorka su ispitane upitnikom koji je sadržavao pitanja o polu (1 - ženski; 2 - muški), obrazovanju (1 - srednje, 2 - više, 3 - visoko), starosti, bračnom stanju (1 - udata / oženjen; 2 - neudata / neoženjen) i dužini nezaposlenosti. Prosečna starost je 30 godina (prosečno odstupanje je 10 godina), 67 % ispitanika su žene, 65 % ispitanika ima srednje obrazovanje, 39 % ispitanika ima bračnog partnera. Prosečna dužina nezaposlenosti je 22 meseca.

2.2. Varijable i instrumenti

Intenzitet traženja posla

Korišćen je upitnik koji se sastoji od 10 tvrdnji (Vinokur & Caplan, 1987). Svaka tvrdnja se odnosila na jednu strategiju traženja posla. Ispitanici su trebali da na šestostepenoj skali (od 1 - "nisam uopšte" do 6 - "svaki dan") odgovore koliko često su u proteklih mesec dana koristili svaku od nabrojanih strategija. Tipične strategije su bile "čitati ponude za posao u oglasima"; "raspitivali se za posao kod prijatelja ili ljudi koje poznajete". U našem istraživanju pouzdanost izražena koeficijentom alfa iznosi .89.

Namera traženja posla

U većini dosadašnjih istraživanja namera za traženje posla je merena direktno (Caska, 1998). Klasično pitanje je "U kojoj meri nameravate da se trudite i zalažete da nađete posao u narednih četiri meseca?" (Vinokur & Caplan, 1987). Ispitanici treba da daju odgovor na petostepenoj skali (od "ni malo" do "ekstremno"). U ovom istraživanju smo se opredelili za pomenutu tvrdnju jer je vremenski ekonomična, što je značajno kada ispitanici ne dobijaju nadoknadu za učešće u istraživanju.

Stav prema traženju posla

Dosadašnja istraživanja su pokazala da su globalni stavovi osobe validniji prediktori namere u odnosu na uverenja (Caska, 1998; Van Ryn & Vinokur, 1992). Stoga je od ispitanika traženo da odgovore na tri tvrdnje (npr. "Koliko je za vas dobro da se u naredna četiri meseca trudite i zalažete da nađete posao?"). Ispitanici su davali odgovore na sedmostepenoj skali (od ekstremno loše do ekstremno dobro). U našem istraživanju koeficijent alfa je iznosio .87.

Subjektivna norma

Koristili smo direktno merenje pomoću indeksa od tri tvrdnje (Caska, 1998). Ispitanici su na petostepenoj skali (od "nimalo" do "ekstremno") odgovarali u kojem stepenu treba da se trude u traženju posla prema mišljenju njima bliskih osoba (npr. "Po mišljenju vašeg supružnika ili osobe koja vam je najbliža u kojoj meri treba da se trudite i zalažete da u naredna četiri meseca nađete posao"). Pouzdanost izražena koeficijentom alfa je bila 0.83.

Opažena kontrola ponašanja

Opažena kontrola je merena pomoću upitnika od 10 tvrdnji (Caska, 1998). Šest tvrdnji meri samoeфикаsnost u pogledu veština traženja posla ("U kojoj meri ste sigurni u svoje umeće da ostavite najbolji mogući utisak tokom intervju za posao?"), a četiri meri osećaj spremenosti da se izađe na kraj sa teškoćama i preprekama ("U kojoj meri ste u stanju da se ne osvrćete na neuspele pokušaje?"). Ispitanici odgovaraju na petostepenoj skali (od "ni malo" do "potpuno"). Koeficijent alfa iznosio je .79.

Finansijski pritisak

Finansijski pritisak se može definisati kao osećaj ekonomske depriviranosti u kontekstu zadovoljenja potreba (Vinokur & Caplan, 1987). Meren je na uobičajen način pomoću indeksa od tri tvrdnje ("U ovom trenutku koliko vam je teško da živite sa novčanim sredstvima koja imate u domaćinstvu"). Ispitanici treba da daju odgovore na petostepenoj skali (od "ni malo" do "ekstremno"). Koeficijent alfa je iznosio .86.

Vladanje životom

Kao meru vladanja životom koristili smo Skalu vladanja životom (Pearlin et al 1981; Vinokur & Schull, 1997). Skala je četvorostepena (od "izrazito se slažem" do "izrazito se ne slažem") i sastoji se od 7 tvrdnji (npr. "Često se osećam bespomoćno u odnosu na probleme u svom životu"). Koeficijent alfa iznosio je .83.

Samopoštovanje

Koristili smo ranije korišćenju (Vinokur & Schull, 1997) Rozenbergovu (Rosenberg, 1965) skalu, koja se sastoji od 10 tvrdnji (npr. "Ponekad mislim da ništa ne valjam."). Odgovori se daju na četvorostepenoj skali (od "izrazito se slažem" do "izrazito se ne slažem"). Pouzdanost izražena koeficijentom alfa iznosila je .80.

Simptomi depresije

Simptomi depresije su mereni subskalom Hopkins liste za proveru simptoma (Derogatis et al, 1974). Ispitanici daju odgovore na petostepenoj skali (od "nimalo" do "ekstremno") u kojoj meri su opterećeni simptomima u poslednje dve nedelje (npr. "plačljivost", "usamljenost"). Pouzdanost izražena koeficijentom alfa iznosila je .89.

2.3. Rezultati

2.3.1. Deskriptivni podaci

Tabela 1.: Aritmetičke sredine i standardne devijacije

	AS	SD
intenzitet traženja posla	26.90	9.82
namera	4.05	.67
stav	16.96	2.83
subjektivna norma	7.79	1.51
opažena kontrola	37.61	5.97
finansijski pritisak	9.25	2.86
samopoštovanje	17.31	4.84
vladanje životom	20.35	4.22
depresija	18.23	7.05

Tabela 2: Korelaciona analiza

		1	2	3	4	5	6	7	8
1	ITP								
2	NAM	.466**							
3	ST	.341**	.594**						
4	SN	.314**	.525**	.399**					
5	OKP	.376**	.319**	.195**	.156**				
6	FP	.303**	.171**	.126**	.177**	.014			
7	SP	.159**	.175**	.197**	- .110**	.335**	-.074		
8	VŽ	.011	.073	.124**	.075	.182**	-.225**	.416**	
9	DEP	-.066	-.077*	-.102**	-.045	-.255**	.253**	-.446**	-.523**

Napomena: **Korelacije značajne na nivou 0.01 *Korelacije značajne na nivou 0.05

Legenda: ITP = Uпитnik intenziteta traženja posla; NAM = Indeks namere; ST =Indeks stava; SN =

Indeks subjektivne norme; OKP = Upitnik opažene kontrole ponašanja; FP = Indeks finasijskog pritiska; SP = Skala samopoštovanja; VŽ= Skala vladanja životom; DEP = Skala depresije

2.3.2. Predikcija intenziteta traženja posla

Primenjena je multipla regresiona analiza (stepwise). Prediktorski skup je obuhvatao demografske varijable, finansijski pritisak, vladanje životom, samopoštovanje, depresiju, nameru, stav, normu i opaženu kontrolu ponašanja. Sve varijable su prethodno transformisane Log10 transformacijom.

Značajni prediktori su bili namera traženja, opažena kontrola ponašanja, finansijski pritisak, bračno stanje i stav prema traženju. Model koji je obuhvatao ovih pet varijabli bio je značajan, $F(5, 644) = 74,446, p < .001$, objašnjavajući oko 36 % varijanse intenziteta traženja posla (korigovan kvadrat R iznosi .361). Da bi smo preciznije utvrdili doprinos opažene bihejvioralne kontrole, dekomponovali smo ovu varijablu faktorkom analizom. Faktorka analiza je dala tri faktora koji objašnjavaju 62 % varijanse: 1) ostavljanje pozitivnog utiska 2) prevazilaženje prepreka 3) korišćenje poznanstava i veza. Kada smo u regresionu jednačinu umesto nefaktorisane mere opažene kontrole uneli ova tri faktora dobili smo da su značajni prediktori intenziteta traženja posla namera, finansijski pritisak, samoeфикаsnost u pogledu ostavljanja pozitivnog utiska, prevazilaženje prepreka, bračno stanje i stav. Model je značajan, $F(6,643) = 62,226, p < .001$, i objašnjava 36 % varijanse intenziteta traženja posla.

Na tabelama 3 i 4 su prikazani parcijalni regresioni koeficijenti za modele sa nefaktorisanim i faktorisanim Upitnikom opažene kontrole ponašanje.

Tabela 3. : Parcijalni regresioni koeficijenti za model sa nefaktorisanim Upitnikom OKP

	Beta	t	sig.	sr
konstanta		-3,530	.000	
NAM	.267	6,512	.000	,204
OKP	.283	8,495	.000	,266
FP	.285	8,789	.000	,276
BS	.094	2,939	.003	,092
ST	-.088	2,236	.026	,070

Legenda: NAM = Indeks namere; OKP = Upitnik opažene kontrole ponašanja; FP = Indeks finasijskog pritiska; BS = Bračno stanje; ST = Indeks stava;

Tabela 4. : Parcijalni regresioni koeficijenti za model sa faktorisanim Upitnikom OKP

	Beta	t	sig.	sr
konstanta		6,659	,000	
NAM	,258	6,240	,000	,196
FP	,277	8,552	,000	,268
OKP - utisak	,221	6,201	,000	,195
OKP - prepreke	,109	3,087	,002	,097
BS	,100	3,125	,002	,098
ST	,100	2,517	,012	,079

Legenda: ST = Indeks stava; SN = Indeks subjektivne norme; OKP - utisak = faktor samoeфикаsnosti u pogledu ostavljanja pozitivnog utiska; OKP - prepreke = faktor prevazilaženja prepreka; FP = Indeks finasijskog pritiska

2.3.3. Predikcija namere traženja posla

Da bi smo ispitali značajne prediktore namere da se traži posao, postupkom multiple regresione analize (stepwise) testirali smo model koji obuhvata demografske varijable, finansijski pritisak, vladanje životom, samopoštovanje, depresiju i varijable teorije planiranog ponašanja. Sve varijable su prethodno transformisane Log10 transformacijom. Značajni prediktori su stav, subjektivna norma, opažena kontrola traženja i finansijski pritisak. Model koji je obuhvatao ove četiri varijable je značajan, $F(4, 645) = 151,636$, $p < .001$, objašnjavajući 48 % varijanse namere (korigovan kvadrat R iznosi .481).

Na kraju smo u regresionu jednačinu umesto nefaktorisane mere opažene kontrole uneli faktore samoeфикаsnost u ostavljanju pozitivnog utiska, sposobnost prevazilaženja prepreka i samoeфикаsnost u korišćenju poznanstava i veza. Značajni prediktori su stav, norma, samoeфикаsnost u pogledu ostavljanja pozitivnog utiska i finansijski pritisak. Model je značajan, $F(4, 645) = 157,506$, $p < .001$, i objašnjava 49 % varijanse namere. Na tabelama 5 i 6 su dati regresioni koeficijenti za modele sa nefaktorisanim i faktorisanim Upitnikom opažene kontrole ponašanja.

Tabela 5. : Parcijalni regresioni koeficijenti sa nefaktorisanom OKP

	Beta	t	sig.	sr
konstanta		-8,007	,000	
ST	,421	13,205	,000	,373
SN	,300	9,419	,000	,266
OKP	,187	6,466	,000	,183
FP	,080	2,783	,006	,079

Legenda: ST = Indeks stava; SN = Indeks subjektivne norme; OKP = Upitnik opažene kontrole ponašanja; FP = Indeks finasijskog pritiska

Tabela 6. : *Parcijalni regresioni koeficijenti sa faktorisanom OKP*

	Beta	t	sig.	sr
konstanta		-3,715	.000	
ST	,431	13,732	.000	,385
SN	,304	9,642	.000	,270
OKP - utisak	,209	7,395	.000	,207
FP	,069	2,421	.016	,068

Legenda: ST = Indeks stava; SN = Indeks subjektivne norme; OKP - utisak = samoeфикаsnosti u pogledu ostavljanja pozitivnog utiska; FP = Indeks finasijskog pritiska

2.4. Diskusija

Cilj istraživanja je bio da se ispita prediktivna vrednost varijabli koje su prema rezultatima inostranih istraživanja u značajnoj korelaciji sa intenzitetom i namerom traženja posla. Na osnovu dobijenih rezultata možemo zaključiti da na uzorku nezaposlenih u Srbiji i Crnoj Gori, od 14 demografskih i psiholoških varijabli koliko je testirano, samo nekoliko ima značajan nezavisni doprinos objašnjenju intenziteta i namere traženja posla.

Značajni prediktori intenziteta traženja posla su finasijski pritisak, namera da se traži posao, opažena kontrola ponašanja, bračno stanje i stav prema traženju, tako da je hipoteza teorije planiranog ponašanja delimično podržana. Prema teoriji planiranog ponašanja, finasijski pritisak ne bi trebao da ima uticaja mimo namere i opažene kontrole. Jedno moguće objašnjenje je da finasijski pritisak barem delimično predstavlja objektivni pokazatelj materijalne ugroženosti, koja deluje direktno na implementaciju ponašanja. Osobe koje su intenzivno finasijski deprivirane mogu objektivno imati više prilika da intenzivnije traže posao (npr. na tržištu može biti više ponuda za niži ekonomski sloj), bez obzira na intenzitet namere i obratno.

Drugo objašnjenje može biti nacrt istraživanja, jer je intenzitet traženja posla meren preko procene nivoa aktivnosti u poslednjih mesec dana, a namera i osećaj finasijskog pritiska preko indeksa koji se odnosi na naredna četiri meseca. Pretpostvllamo da je u ovom istraživanju finasijski pritisak dobio na značajnosti zato što je ta varijabla vremenski stabilnija u odnosu na nameru. Intenzitet namere je možda opao nakon neuspešnog jednomesečnog traženja posla, dok je finasijski pritisak mogao ostati isti, ili se čak povećati nakon neuspeha, budući da predstavlja subjektivnu procenu finasijskih potreba osobe. Sličan rezon može objasniti dobijeni nalaz da postoji značajan minimalni doprinos stava prema traženju posla, iako bi prema teoriji planiranog ponašanja uticaj stava trebao biti potpuno apsorbovan kroz uticaj namere. Prema tome, moguće je da bi se validniji podaci dobili ukoliko bi nacrt istraživanja bio prospektivan. U tom slučaju intenzitet traženja posla bi merili četiri meseca nakon merenja namere, stava i finasijskog pritiska. Ipak, u tom

slučaju bi bio poznat identitet ispitanika, što bi moglo uticati na validnost dobijenih podataka.

Istraživanje je donelo i jedan do sada neispitan nalaz u vezi sa uticajem dekomponovane opažene kontrole ponašanja. Prema rezultatima faktorske analize, opažena kontrola se sastoji od tri faktora a) samoeфикаsnost u pogledu ostavljanja utiska, 2) sposobnost da se prevaziđu prepreke i 3) samoeфикаsnost u pogledu korišćenja veza i poznanstava. Prema našim rezultatima, osećaj samoeфикаsnosti u pogledu ostavljanja utiska i spremnost da se prevaziđu prepreke imaju značajan nezavisni doprinos intenzitetu traženja posla, dok samoeфикаsnost u pogledu korišćenja veza i poznanstava nema.

Ovaj nalaz se može objasniti na osnovu pretpostvki teorije planiranog ponašanja. Naime, očekivanja u pogledu izvođenja ponašanja od kojih se sastoji traženje posla i očekivanja u pogledu mogućnosti savladavanja stresnih situacija mogu biti pokazatelji objektivnog stanja koje deluje na intenzitet traženja posla direktno. Dobijeni nalaz sugeriše da osobe koje su sposobnije da ostave pozitivan utisak i kontrolišu prepreke i teškoće imaju više prilika i stoga mogu intenzivnije tražiti posao, dok sposobnost da se koriste veze i poznanstva objektivno niti ometa, niti unapređuje intenzitet traženja posla.

Analiza uticaja demografskih karakteristika dala je jedan interesantan nalaz u vezi sa bračnim statusom. Naime, osobe koje imaju bračnog partnera nešto manje intenzivno traže posao u odnosu na osobe koje nemaju, bez obzira na intenzitet namere, opaženu kontrolu nad ponašanjem, osećaj finasijskog pritiska i stav. Ovaj nalaz može da se objasni obavezama koje proističu iz partnerskog odnosa, a onemogućavaju intenzivno traganje za poslom. Uloga nezaposlene osobe na žalost ne podrazumeva beneficije koje bi omogućile neometano angažovanje nosioca uloge. Kada bi se uloga nezaposlene osobe redefinisala u ulogu tražioca posla, verovatno da bi nezaposlena osoba lakše ostvarila neophodne beneficije u partnerskom odnosu, koje bi joj omogućile da neometano traži posao (Price et al, 2002). Uticaj ostalih demografskih varijabli (pol, starost, obrazovanje, dužina nezaposlenosti i republička pripadnost), nije bio značajan, iako nalazi nekih inostranih istraživanja pokazuju muškarci, mlađe osobe i osobe višeg obrazovanja intenzivnije traže posao (Kanfer et al, 2001).

Što se tiče prediktora namere traženja posla, nalazi pokazuju da stav prema traženju posla, norma, opažena kontrola i finasijski pritisak imaju nezavisni doprinos obajšnjenju namere traženja posla za razliku od ostalih ostalih psiholoških i demografskih varijabli, što podržava hipotezu teorije planiranog ponašanja. Regresiona analiza sa dekomponovanom merom opažene kontrole ponašanja pokazala je da je jedino faktor ostavljanja pozitivnog utiska značajan prediktor namere, dok spremnost da se prevazilaze teškoće i korišćenje veza ne utiču u značajnoj meri. Dakle, spremnost da se prevaziđu teškoće direktno utiče na intenzitet traženja posla, ali nema značajnog uticaja na motivaciju osobe da se trudi i angažuje u traženju posla.

Ipak, nezavisni uticaj finasijskog pritiska na nameru traženja posla nije u skladu sa teorijom planiranog ponašanja. Iako rezultati pokazuju da je direktni uticaj

osećaja finansijske ugorženosti na nameru zanemarljivo mali u odnosu na uticaj varijabli teorije planiranog ponašanja, nalazi sugerišu mogućnost da ovaj uticaj ne mora biti potpuno apsorbovan kroz uticaj stava, norme i opažene bihevioralne kontrole. Osobe koje se osećaju finansijski deprivirane mogu imati izraženu nameru da traže posao čak i ako imaju negativni stav, ne osećaju socijalni pritisak i nemaju doživljaj kontrole nad traženjem posla i obratno.

Rezultati koje smo dobili ovim istraživanjem sugerišu da intervencije usmerene na formiranje jake namere mogu značajno direktno doprineti intenziviranju traženja posla. Namera, odnosno spremnost nezaposlenih osoba da se intenzivno trude i zalažu pri traženju posla se može formirati preko stavova prema traženju, subjektivne norme, osećaja samoeфикаsnosti u pogledu veština traženja posla i osećaja finansijskog pritiska. Pošto stav prema traženju posla proističe iz evaluativnih uverenja osobe o brojnim karakterističnim traženja posla, intervencija bi trebala biti usmerena na otkrivanje disfunkcionalnih uverenja nezaposlenih osoba, osporavanje takvih uverenja i usvajanje novih funkcionalnih uverenja. Odgovarajuća subjektivna norma se može formirati jačanjem uverenja da referentne osobe ili grupe očekuju da se osoba zalaže pri traženju posla i jačanjem njene motivacije da udovolji opaženim očekivanjima. Prema tome, intervencija treba da omogući referentni okvir za razvoj odgovarajuće subjektivne norme. Osećaj samoeфикаsnosti u pogledu ostavljanja utiska može se izgraditi formiranjem očekivanja nezaposlene osobe da će sa lakoćom izvesti ponašanja od kojih zavisi ostavljanje utiska. Ova očekivanja se formiraju ukoliko intervencija obuhvata sticanje ličnog iskustva u izvođenju ponašanja, gledanje drugih kako izvode ponašanje, verbalnu persuaziju referentnih osoba i pozitivno afektivno stanje (Bandura, 1997).

Dakle, što se tiče metodologije uticaja, kognitivne i bihevioralne intervencije, kao što su kognitivna restrukturacija (Ellis, 1994), trening samoeфикаsnosti (Bandura, 1997) i inokulacija na stresne situacije (Meichenbaum, 1996) izgledaju najprimerenije, s obzirom na to da se interveniše na uverenjima, očekivanjima, bihevioralnim navikama i specifičnim veštinama traženja posla.

LITERATURA

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. U J. Kuhl & J. Beckmann (Ur.), *Action control: From cognition to behavior*. Berlin, Springer – Verlag.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and Human Decision Processes*, **50**, 179 - 211 .
- Ajzen, I (2002). Perceived Behavioral Control, Self - Efficacy, Locus of Control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, **30**, 1-20.

- Bandura, A. (1997). *Self - Efficacy: The exercise of control*. New York: W. H. Freeman.
- Blau, G. (1993). Further exploring the relationship between job search and voluntary individual turnover. *Personel Psychology*, **46**, 313 - 330.
- Bretz, R., D., Boudreau, J., W., & Judge, T., A. (1994). Job search behavior of employed managers. *Personel Psychology*, **47**, 275 - 293.
- Caska, B., A. (1998). The search for employment: Motivation to engage in coping behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, **28**, 206 -224.
- Derogatis, L. R., Lipmann, R. S., Rackels, K., Uhlenhuth, E. H., & Covi, L. (1974). The Hopkins Symptoms Checklist (HSCL): A measure of primary symptom dimensions. In P. Pichot (Ur.). *Psychological measurements in psychopharmacology: Modern problems in pharnmacopsychiatry* (Vol. 7, str. 79 - 110). Basel, Karger.
- Eden, D. & Aviram, A. (1993). Self - efficacy training to speed reemployment: Helping people to help themselves. *Journal of Applied Psychology*, **78**, 352 - 360.
- Ellis, A. (1994). *Reason and Emotion in Psychotherapy*. A birch lane Press Book Published by Carol Publishing Group.
- Feather, N., T (Ur.). (1992). *Expectations and actions: Expectancy - value models in psychology*. Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates.
- Feather, N. T., & O' Brien, G. E. (1986). A longitudinal study of the effects of employment and unemployment on school - leavers. *Journal of Ocupational Psychology*, **59**, 121 - 144.
- Kanfer, R., & Hullin, C., J. (1985). Individual differences in successful job searches following lay - off. *Personnel Psychology*, **38**, 835 - 847.
- Kanfer, R., Wanberg, C. R., & Kantrowity, T., M. (2001). Job search and employment: A personality - motivational analysis and meta - analitic review. *Journal of Applied Psychology*, **86**, 837 - 855.
- Lay, C., H. & Brokenshire, R. (1997). Conscientiousness, procrastination and person - task characteristics in job searching by unemployed adults. *Current Psychology*, **16**, 83 - 96.
- Leana, C., R., & Feldman, D., C. (1995). Finding new jobs after a plant closing: Antecedents and outcomes of the occurrence and quality of reemployment. *Human Relations*, **48**, 1381 - 1401.
- McFadyen, R., G., & Thomas, J., P. (1997). Economics and psychological models of job search behavior of the unemployed. *Human Relations*, **50**, 1461 - 1484.
- Meichenbaum, D. (1997). Stress inocilation training for coping with stress. *The Clinical Psychologist*, **49**, 4 - 7.
- Pearlin , L. I., Lieberman, M., Menaghan, E., & Mullan, J. (1981). The stress process. *Journal of Health and Social Behavior*, **3**, 241 - 256.
- Price, H. R., Vinokur, A. D., & Friedland, D. S. (2002). The job seekers role as resource in achieving reemployment and enhancing mental health new directions. In A. Maney & J. Ramos (Ur.). *Socioeconomic conditions, stress and*

- mental health disorders: Toward a new synthesis of research and public policy.* Washington, NIMH. http://www.mhsip.org/nimhd/doc/socioeconmh_home.htm.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self - image*. Princeton (NJ), Princeton University Press.
- Schwab, D., P., Rynes, S. L., & Aldag, R., J. (1987). Theories and research on *job search and choice*. *Research in Personnel and Human Resources Management*, **5**, 129 - 166.
- Van Ryn, M., & Vinokur, A., D. (1992). How did it work? An examination of the mechanism through which a community intervention influenced job search behavior among an unemployed. *American Journal of Community Psychology*, **20**, 577 – 599.
- Vinokur, A., & Caplan, R. D. (1987). Attitudes and social support: Determinants of job - seeking behavior and well - being among the unemployed. *Journal of applied Social Psychology*, **17**, 17 – 124.
- Vinokur, A., Price, R. H., & Schull, Y. (1995). Impact of the JOBS intervention on unemployed workers varying in the risk for depression. *American Journal of Community Psychology*, **23**, 39 – 74.
- Vinokur, A., & Schull, Y. (1997). Mastery and inoculation against setbacks as active ingredients in the JOBS intervention for the unemployed. *Journal of Counseling and Clinical Psychology*, **65**, 867 – 877.
- Vinokur, A., & Schull, Y. (2002). The Web of Coping Resources and Pathways to Reemployment Following a Job Loss. *Journal of Occupational Health Psychology*, **7**, 68 – 83.
- Vuori, J., Silvonon, J., Vinokur, A., D., & Price, R., H. (2002). The Tyohon job search program in Finland: Benefits for the unemployed with risk of depression or discouragement. *Journal of Occupational Health Psychology*, **7**, 5 - 19.
- Wanberg, C. R. (1997). Antecedents and outcomes of coping behaviors among unemployed and reemployed individuals. *Journal of Applied Psychology*, **82**, 731 – 744.
- Wanberg , C. R., Kanfer, R., & Rotundo, M. (1999). Unemployed individuals: Motives, job - search competencies and job - search constraints as predictors of job - seeking and reemployment. *Journal of Applied Psychology*, **84**, 897 – 910.
- Wanberg, C. R., Kanfer, R., & Banas, J., T. (2000). Predictors and outcomes of networking intensity among unemployed job seekers. *Journal of Applied Psychology*, **85**, 491 – 503.
- Warr, P., B., & Jackson, P., R. (1984). Men without jobs: Some correlates of age and lenght of unemployment. *Journal of Occupational Psychology*, **57**, 77 – 85.
- Wiener, K.,K.,K., Oei, T., P.,S., & Creed, P., A. (1999). Predicting job seeking frequency and psychological well - being in the unemployed. *Journal of Employment Counseling*, **36**, 67 – 81.

ABSTRACT

PREDICTING JOB - SEEKING INTENSITY AND JOB - SEEKING INTENTION IN THE SAMPLE OF UNEEMPLOYED

Zorica Marić

In this study Ajzen' theory (1991) of planned behavior was used to predict job - seek intention and behavior among unemployed people (N = 650). In addition to theory of planned behavior variables (job - seek attitude, subjective norm, self - efficacy and controlability of job seek process) we used several other psychological (financial pressure, self - mastery, self - esteem and depression) and demographic (gender, age, education, marriage and length of unemployment) variables to build a model of predictors for both criterion variables. Financial pressure, intention to seek employment, job seek - self - efficacy, job - seek controlability, marriage and job - seek attitude predicted job - seeking behavior, while attitude toward job - seeking, subjective norm, job - seek self - efficacy and financial pressure predicted job seek - intention. Results are discussed in light of theory of planned behavior, current research of job - seeking behavior and recommendations are made for practice.

Keywords: Unemployed, Job - Seek Attitude, Self Efficacy, Controlability, Job Seeking Intensity, Job - Seeking Intention