

Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja

Šalinović, Lucija

Master's thesis / Diplomski rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:752957>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-26**



Sveučilište u Zadru
Universitas Studiorum
Jadertina | 1396 | 2002 |

Repository / Repozitorij:

[University of Zadar Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



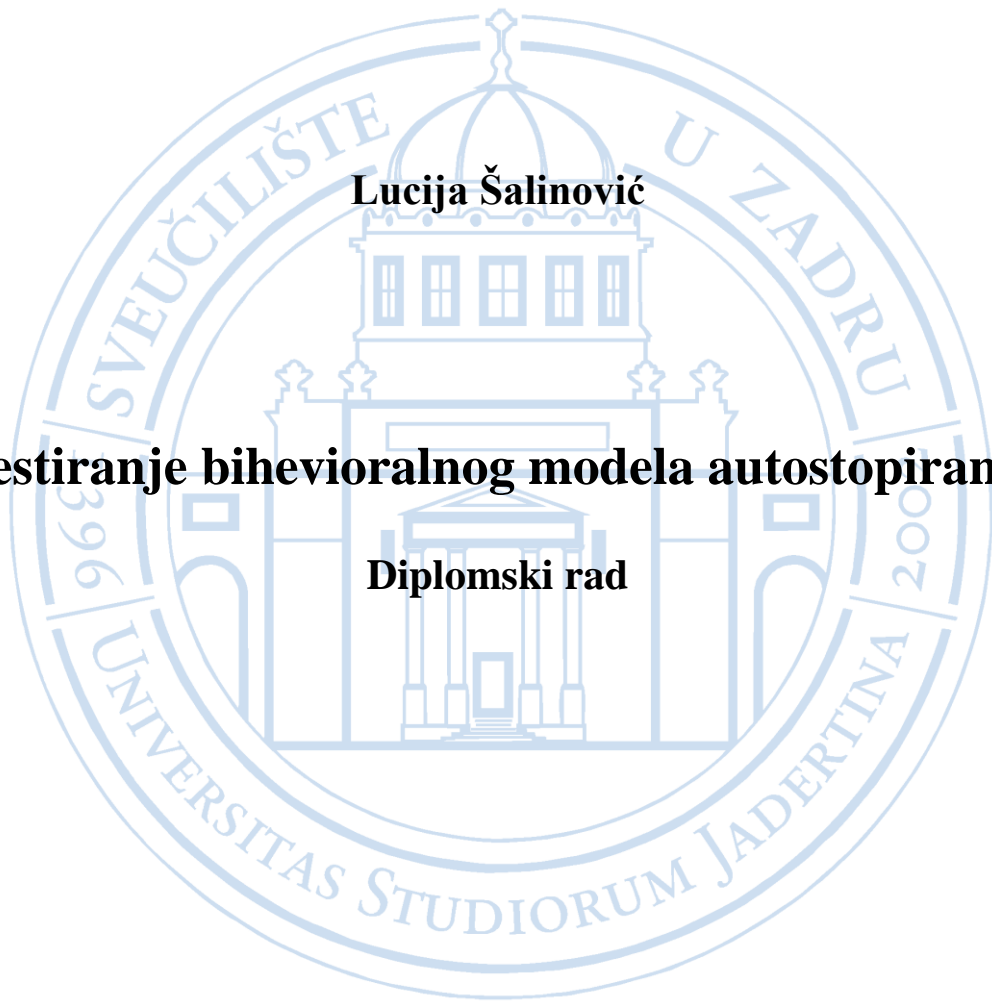
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište u Zadru
Odjel za psihologiju
Diplomski studij psihologije

Lucija Šalinović

Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja

Diplomski rad



Zadar, 2021.

Sveučilište u Zadru
Odjel za psihologiju
Diplomski studij psihologije

Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja

Diplomski rad

Student/ica:
Lucija Šalinović

Mentor/ica:
Izv. prof. dr. sc. Irena Burić

Zadar, 2021.



Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Lucija Šalinović**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom „**Bihevioralni model autostopiranja**“ rezultat mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojega rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojega rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 5. siječanj 2021.

SADRŽAJ

SAŽETAK.....	1
ABSTRACT.....	2
1. UVOD.....	3
1.1. Povijest i razvoj autostopiranja.....	4
1.2. Biološka i psihološka osnova autostopiranja kao rizičnog ponašanja	6
1.3. Autostopiranje, prošlo iskustvo i povjerenje.....	9
1.4. Autostopiranje i motivacija.....	10
1.5. Ličnost i autostopiranje.....	12
1.6. Povezanost namjere i ponašanja.....	17
1.7. Ciljevi istraživanja	17
2. PROBLEMI.....	18
3. HIPOTEZE.....	18
4. METODA.....	19
4.1. Postupak.....	19
4.2. Sudionici.....	19
4.3. Mjerni instrumenti.....	20
5. OBRADA REZULTATA.....	22
5.1. Provjera faktorske strukture novokonstruiranih skala.....	22
5.2. Deskriptivni pokazatelji i korelacije među analiziranim varijablama	25
5.3. Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja.....	29
6.1. RASPRAVA.....	36
6.2. Nedostaci i preporuke za buduća istraživanja.....	41
7. ZAKLJUČCI.....	42
8. LITERATURA.....	43
9. PRILOG.....	46

Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja

Sažetak

Autostopiranje je način prijevoza u kojem putnik ostvaruje svoju namjeru „hvatajući“ besplatan prijevoz koji će mu pružiti drugi putnik sa svojim vozilom. Cilj istraživanja bio je pomoću osobina ličnosti, motivacije i povjerenja u svijet, osmisliti model koji bi objašnjavao ponašanje autostopera, odnosno buduću namjeru autostopiranja. U svrhu istraživanja razvijene su nove mjere ekstrinzične i intrinzične motivacije za autostopiranjem, skala povjerenja prema drugima i skala namjere autostopiranja. U istraživanju je sudjelovalo 388 ispitanika iz različitih država, od kojih je 56,2 % bilo žena, 40,5 % muškaraca, a 3,3 % se drugačije rodno identificiralo. Prosječna dob iznosila je $M=28,43$ te su ispitanici većinom bili autostoperi. Ispunili su *online* upitnik koji se dijelio putem putničkih grupa na društvenoj mreži *Facebook* i tehnikom snježne grude. Primjenom tehnike modeliranja strukturnim jednadžbama pokazalo se da su povjerenje prema drugima, ekstraverzija i ugodnost direktno i pozitivno povezane s namjerom autostopiranja, a neuroticizam i savjesnost direktno su negativno povezani s namjerom autostopiranja. Ekstraverzija i ugodnost indirektno su pozitivno povezane s namjerom autostopiranja preko ekstrinzične motivacije, dok je povjerenje prema drugima indirektno pozitivno povezano s namjerom autostopiranja preko obje vrste motivacije. Naposljetku, utvrđeno je da su ekstrinzična i intrinzična motivacija za autostopiranjem direktno i pozitivno povezane s namjerom autostopiranja.

Ključne riječi: autostopiranje, rizično ponašanje, motivacija, intinzična motivacija, ekstrinzična motivacija, petofaktorski model ličnosti, ekstraverzija, otvorenost, savjesnost, ugodnost, emocionalna stabilnot, povjerenje prema drugima, model autostoperskog ponašanja

Testing a behavioural model of hitchhiking

Abstract

Hitchhiking is a method of transport from one location to another in which a passenger fulfills his intention to get a free ride from another traveler. The goal of this research was to build a functional behavioural model, which would explain hitchhiking behaviour using extrinsic and intrinsic motivation, personality, trust, and the intention to hitchhike. To conduct the research, three new scales were constructed, one of which had two subscales: subscales of extrinsic and intrinsic motivation, the scale of hitchhiking intention, and the trust scale. A sample of 388 took part in an online survey, 56,2% of which were women, 40,5% men, and 3,3% identified differently. The average age of the participants was $M=28,43$, and the participants were mostly hitchhikers. The questionnaire was distributed in different traveling groups on “Facebook” and with snowball sampling. Structural equation modeling showed that trust, extroversion, and agreeableness are directly and positively correlated to the intention of hitchhiking. Neuroticism and conscientiousness are negatively and directly correlated to the intention of hitchhiking, while extroversion and agreeableness are indirectly and positively correlated with the intention of hitchhiking through extrinsic motivation as a mediator, and trust is indirectly and positively correlated with the intention of hitchhiking through both intrinsic and extrinsic motivation. Finally, extrinsic and intrinsic motivation for hitchhiking are directly and positively correlated with the intention to hitchhike.

Key words: hitchhiking, motivation, extrinsic motivation, intrinsic motivation, Big-five model of personality, extroversion, openness, conscientiousness, agreeability, risky behaviour, trust, model of hitchhiking behavior, emotional stability

1. UVOD

Putovanja, zanimljive priče i neobični ljudi oduvijek su zaokupljali pažnju ljudi. O nečijim putovanjima i doživljajima ljudi obično rado slušaju, bez obzira na to bi li se i oni sami upuštali u takve pothvate. Posebnu vrstu neuobičajenih i zanimljivih putnika pritom čine autostoperi. Pristajući na slabu mogućnost kontroliranja situacija u kojima se nađu i planiranja vlastitog putovanja, oni odlaze korak dalje u sferi kontakata, otvorenosti, rizika i slobode no što to obično ljudi čine. Autostopiranje je vrsta prijevoza i putovanja koja zahtijeva da autostoper privuče pažnju vozača i potakne ih da mu omoguće besplatnu vožnju u svom vozilu. Pritom, ljudi koji staju autostoperima najčešće su im nepoznati (O'Regan, 2012). Tema autostopiranja, sama po sebi, može se smatrati plodnim područjem za nova saznanja, kako o autostopiranju, tako i o rizičnom i avanturističkom ponašanju.

Iako autostopiranje postoji već dugo i privlači puno medijske pozornosti, vrlo je malo znanstvenih istraživanja provedenih o njemu. Postojeća istraživanja većinom su se koncentrirala na faktore koji utječu na količinu vremena provedenog autostopirajući, a ne na ono što autostopere navodi na takvo ponašanje. Preciznije, ranije se istraživalo u kojim slučajevima češće i brže vozači staju autostoperima. Tako je utvrđeno da vozači češće staju: kad je sunčano vrijeme (Crasweller i sur., 1972), kad autostoper gleda prema vozilima i pokušava ostvariti kontakt očima (Snyder i sur., 1974) te kad vozilom upravljaju muškarci (Clifford, Cleary, 1971). Žene, prema istraživanju Pudinskija (1974), staju samo u 10 % slučajeva, dok muški vozači češće staju ako autostopiraju žene te ako su atraktivnijeg fizičkog izgleda – ako imaju veće grudi, nose više šminke, nose crvenu boju te kad imaju privlačniju odjeću (Gueguen, 2007; Geugen, 2010).

Godine 2020. još uvijek ne postoje adekvatni mjerni instrumenti kojima se mogu ispitivati konstrukti relevantni za objašnjavanje autostopiranja ili sličnih rizičnih ponašanja. Kreiranje skala prilagođenih ovoj temi omogućilo bi lakše istraživanje autostoperskog ponašanja u budućnosti. Stoga će se u ovom diplomskom radu nastojati razviti nove mjerne instrumente s ciljem zahvaćanja konstrukata koji mogu objasniti autostopersko ponašanje te testirati bihevioralni model u kojem se pomoću osobina ličnosti, povjerenja prema drugima i motivacije može predviđati buduća namjera autostopiranja.

1.1. Povijest i razvoj autostopiranja

Pretpostavlja se da je praksa autostopiranja započela početkom prošlog stoljeća izumom automobila (Chesters, Smith, 2001) iako je fenomen pružanja besplatnih prijevoznih usluga neznancima pomoću brodova, kočija, konja itd. poznat od davnina. Jedan od prvih zapisa o „stopiranju“ prijevoznog sredstva nalazimo u antičkom djelu „Odiseja“. Glavni lik epskog djela, Odisej, jedino je mogao doći do Itake „stopiranjem“. Tijekom njegova putovanja kući svi su mu brodovi bili uništeni te se trebao osloniti na Feačane da ga brodom prevezu na Itaku. Prvi zapis o modernom autostoperskom putovanju nalazimo u knjizi „Lift Luck“ Ticknera Edwardsa izdanoj 1910. godine. Autor je putujući uspio zaustaviti različita prijevozna sredstva, među kojima je bio i automobil (Portis, 2015). Iako se autostoperi povezuju sa zaustavljanjem automobila na cestama, njihovo djelovanje znatno je šire pa „zaustavljaju“ i brodove, privatne avione, helikoptere i ostale oblike prijevoznih sredstava (O'Regan, 2012).

Zašto uopće dolazi do pojave autostopiranja? Najvjerojatniji su razlozi praktičnost i manjak bolje prijevozne alternative. Nekada osobni automobili nisu bili dostupni svima pa je vozača i vozila bilo vrlo malo. Uz to, javni prijevoz, ako je uopće postojao na nekim mjestima, bio je često neredovit i nedostupan. Stoga, uopće ne čudi da su se poznanici počeli oslanjati jedni na druge za prijevozne usluge. U nekom je trenutku postalo uobičajeno prevesti nekoga kome je to potrebno. Podaci upućuju na to da se kroz povijest najviše stopiralo u dvama slučajevima. Prvi se odnosi na razdoblja ekonomske potrebe, tj. tijekom različitih kriza, štrajkova javnih prijevoza, ratnih doba i sl. (Garner, 2008). Primjer autostopiranja tijekom ratnih i kriznih razdoblja možemo naći u židovskih cionista koji žive na zapadnoj obali Izraela. Iz praktične perspektive, njima je autostopiranje najlakši, a nekad i jedini način da dođu do različitih dijelova zapadne obale. Autostopiranje je često u opasnim dijelovima države u kojima javni prijevoz ne prometuje redovno (Stern, 2012). Drugi slučaj porasta autostopiranja veže se za kulture i supkulture koje se pojavljuju u određenim vremenskim razdobljima. Autostopiranje je postalo širom poznata supkultura slobode tijekom različitih razdoblja poput hipijeuskog pokreta 60-ih godinama i u današnjem vremenu u kojem su „digitalni nomadi“ – putopisci, „blogeri“ i „backpackeri“ – sve učestalija i sve popularnija pojava. U nekim bivšim socijalističke zemljama poput Poljske, država je nagrađivala ljude koji su prevozili autostopere jer se to smatralo simbolom solidarnosti kod radničke klase.

Zbog teškoća u nabavi osobnih vozila i nedostupnosti javnog prijevoza, autostopiranje je bilo normalno i široko rašireno u cijelom SSSR-u (Garner, 2008). Hipiji su 60-ih godina prošlog, vođeni traženjem novih iskustva, produbljivanjem vjere u dobrotu ljudi i ostvarivanjem zajedništva, pokrenuli veliki val autostopiranja koji je odjeknuo svijetom (Packer, 2008, prema O'Regan, 2012).

Zanimljivo je da je još u prvoj polovici 20. stoljeća devetnaestogodišnja gospođica Linda Folkard dobila nagradu „Miss Hitchhiker of 1946.“ od gradonačelnika New Yorka zbog prijeđenih 15 000 milja kroz SAD. Mogućnost dobivanja nagrade za autostopiranje od političara danas je nezamisliva. U Sjedinjenim Američkim Državama, Australiji, Španjolskoj i u mnogim drugim zemljama više gotovo da i nema autostopera, pogotovo onih ženskog spola. Mediji obično ne promoviraju i ne potiču autostopersko ponašanje (Garner, 2008). Moglo bi se čak reći da ga obeshrabruju izvještavajući o ubojstvima, krađama i silovanjima koja se ponekad događaju prilikom autostopiranja. Zato se u ljudima počeo razvijati strah, obeshrabrilo je čak i one s pozitivnim autostoperskim iskustvom. Smanjenje broja autostopera dodatno se poticalo različitim zakonskim zabranama koje su neke države postavile te rastućim trendom posjedovanja osobnih automobila kao i sve boljim i dostupnijim javnim prijevozom. Vlastiti automobil dokaz je suvremenog životnog stila, prvi automobil znak je da smo odrasli, a prestižni automobil svjedoči društvenom statusu. Automobil se danas smatra nezaobilaznim dodatkom suvremenog života koji je odavno prestao biti luksuz. Potreba za autostopiranjem pritom je prestala postojati kao motiv, a ilegalnost, medijski prenaplašena opasnost i veća dostupnost ostalih mogućnosti prijevoza pretvorile su lik autostopera u ugroženu vrstu, u nešto što ide protiv normi današnjeg društva (Packer, 2008, prema O'Regan, 2013).

Usprkos negativnom društvenom kontekstu, broja autostopera u novije vrijeme ipak je u porastu. Kao svojevrsan protest protiv negativne percepcije autostopiranja i konzumerizma modernog čovjeka, ono je postalo dio sve popularnije alternativne „scene“ nomadskog načina života koja promovira održivi način života, putovanja i gostoprimstva. Susreti, interakcija, opažanje drugih i njihovih potreba, želja da se pomogne drugome i davanje koje obogaćuje, njegove su sastavnice. Potiču ga i festivali poput „Road Junky Festivala“ i autobiografske putopisne knjige (primjerice, „1000 dana proljeća: puto-peace jednog autostopera“ i „1000 dana ljeta“ autora Tomislava Perke te „Riding with Strangers: A Hitchhikers Journey“ autora Elijah Walda), promovira se glazbom (npr. „Europe“ od Ghost Micea), dokumentarcima

(npr. „Paris 888“), filmove („Into the Wild“, Seana Penna), i beletrističkim djelima („Norton's Ghost“ R. Canepa), kao i u *online* časopisima (*randomroads.org*), grupama za diskusiju, portalima i blogovima (*hitchwiki.org*) te u raznim novoorganiziranim putničkim školama i kućama (*.klubputnika.org/putnicka-kuca*). Autostopiranje donosi različite socijalne, ekonomske, političke i ekološke prednosti koje ljudima postaju sve privlačnije. Zahvaljujući internetu, znanja i praktične preporuke su samo jedan klik dalje. Mrežne stranice kao što su *hitchbase.com*, *digihitch.com* i *hitchwiki.org* prikazuju autostopiranje kao simbol solidarnosti između ljudi (O'Regan, 2012) odmičući se od konzumerizma suvremenog svijeta, ali i široko prihvaćene filozofije straha, zatvorenosti i samodostatnosti.

Početak prošlog stoljeća samo autostopiranje nije bilo povezano sa stvaranjem autostoperskog identiteta, već je bilo potaknuto nuždom. No, kako su se ljudi udaljavali od obvezanosti različitim običajima i tradicijom, takva je praksa omogućila mladim ljudima biti dio generacijskog pokreta koji nije određen obiteljskim ili ekonomskim razlozima. Autostopiranje je, naravno, nastalo iz praktičnih razloga, ali je kod nekih ljudi motivacija za autostopiranjem u jednom trenutku prešla iz praktične u svrhu zabave, osjećaja slobode, avanture, širenja svijesti, religije i poštovanja osobnih uvjerenja te tako napravila iskorak iz ekstrinzične u intrinzičnu motivaciju za autostopiranjem (Šalinović, 2017; Chester i Smith, 2001; Garner 2008).

1.1. Biološka i psihološka osnova autostopiranja kao rizičnog ponašanja

Danas se autostopiranje svakako može smatrati rizičnim ponašanjem, odnosno ponašanjem u kojem postoji vjerojatnost da pojedinac uzrokuje štetu samome sebi ili drugima. Ljudi generalno imaju tendenciju da ne riskiraju. U situacijama gdje postoji 50 % mogućnosti rizika, 2/3 ih se odlučuje za sigurniji izbor (Zalocusky i sur, 2013). Gray (1987, prema Larsen i Buss, 2008) je razvio teoriju osjetljivosti na potkrepljenja u kojoj opisuje dva biološka sustava u mozgu koja tvore temelj stabilnih obrazaca ljudske percepcije i ponašanja. Ta dva sustava je nazvao biheviornalni inhibicijski (BIS) te biheviornalni aktivacijski sustav (BAS) (Larsen i Buss, 2008). Biheviornalni aktivacijski sustav odgovara na inicijativu i stimulanse kao što su znakovi za nagradu. Znakovi za nagradu potkrjepljuju prilaženje i poduzimanje akcije, to jest, potiču željena ponašanja fokusiranjem na užitek i nagrade koje se mogu dobiti takvim ponašanjem. Biheviornalni inhibicijski sustav je aktivan tokom doživljavanja uvjetovanih averzivnih podražaja, to jest, aktivira se tokom mogućnosti da

osoba doživi neku vrstu kazne ili izostanka vrijedne nagrade i kod novih okolinskih podražaja. Funkcija tog sustava je signaliziranje mogućih opasnosti i neugodnih situacija. BIS djeluje tako da povećava pobuđenost organizma te ga pomaže usmjeriti prema trenutno relevantnim podražajima. Na taj način se inhibira ponašanje koje bi moglo dovesti do nepoželjnih ishoda. Kod rizičnog ponašanja moglo bi se reći da BAS ima snažniju ulogu u odnosu na BIS (Larsen i Buss, 2008).

Autostoperi postižu veće rezultate prilikom ispunjavanja upitnika traženja uzbuđenja od osoba koji to nisu (Šalinović, 2017). Ljudi koji postižu visoke rezultate na skali traženja uzbuđenja su skloniji preuzimanju rizika i imaju tendenciju isprobavanja novih i neobičnih stvari (Larsen i Buss, 2008). Nadalje, takvi pojedinci visoko vrednuju uzbuđenje koje dobiju od rizičnih i neobičnih ponašanja zbog toga što im to dovodi sustav do optimalne razine pobuđenosti koja djeluje nagrađujuće po njih (Larsen i Buss, 2008). Ljudi su skloni prema traženju uzbuđenja opravdavaju svoju odluku za rizičnim ponašanjem različitim tvrdnjama o relativnoj mogućnosti kontrole situacija koja je moguća zbog njihovih osobnih znanja, iskustva, vještina i sposobnosti. Oslanjanje na vlastite sposobnosti i intuiciju im daje dovoljno osjećaja kontrole nad situacijom da mogu ignorirati moguće opasnosti koje dolaze s njihovim ponašanjem (Larsen i Buss, 2008). Zuckerman (1994, prema Rosenbloom, 2003) je u svojim istraživanjima ustanovio da pojedinci s većom potrebom za uzbuđenjem drugačije percipiraju opasnost od ostatka populacije. Oni različite rizične situacije smatraju manje opasnim nego što ih smatraju ljudi s nižim rezultatima na skali traženja uzbuđenja. Takva razlika u percepciji se može objasniti pomoću biološke i kognitivne perspektive. Primjerice, ljudi skloniji traženju uzbuđenja luče veće količine norepinefrina koje imaju adaptivni učinak na pojedinca i smanjuju averziju prema riziku. To dovodi do toga da ti pojedinci ne iskuse paralizirajući efekt anksioznosti kakav iskuse pojedinci koji postižu niže rezultate na skali traženja uzbuđenja. Ta promjena u percepciji rizičnih situacija navodi one koje osjećaju anksioznost da izbjegavaju moguće opasnosti, a one koje osjećaju uzbuđujući efekt norepinefrina da ih zanemare (Rosenbloom, 2003). Monoaminoksidaze (MAO) su još jedno od bioloških objašnjenja povišenog traženja uzbuđenja. MAO su enzimi koji razgrađuju neurotransmitere nakon što oni prebace živčani impuls s jednog neurona na drugi. Kod nedostatka MAO enzima se ne razgradi dovoljno neurotransmitera u sinapsi što dovodi do viška živčanog uzbuđenja. Dosadašnji rezultati pokazuju da je postizanje visokih rezultata na

skali traženja uzbuđenja povezano s nižim razinama MAO enzima u krvi (Zuckerman, 1991, prema Larsen, Buss, 2008).

Postoji više kortikalnih sustava koje su istraživači povezali s inhibicijom rizičnog ponašanja, primjerice, dorzalni anteriori cingularni korteks (Hewig i sur, 2009), čija pojačana aktivnost upućuje na averziju prema situacijama koje se percipiraju negativno. Također se aktiviraju dorzalni prefrontalni korteks i parijetalni korteks koji su inače aktivni u situacijama s predstojećim izborom. Aktivira se i anteriorna insula, poznata kao centar za averzivne emocije poput anksioznosti, razočaranja, žalosti i sl. Sve to pokazuje da je procesiranje rizika i mogućih gubitaka povezano s emocijama (Mohr i sur., 2010). U istraživanjima je utvrđena veza između izvršnih funkcija i impulzivnosti koja je povezana s rizičnim ponašanjem (Adolphs, 2003). Izvršne funkcije obuhvaćaju radno pamćenje, kognitivnu kontrolu i procesuiranje nagrade i kazne te su pod kontrolom prefrontalnog korteksa i subkortikalnog motivacijskog sistema s kojim je on povezan (Adolphs, 2003).

Rizično ponašanje je na svom vrhuncu tijekom adolescencije i mlađeg odraslog doba, kad najviše ljudi autostopira (Šalinović, 2017). Prilikom adolescencije povećano je ispuštanje dopamina u ventralnom striatumu i prefrontalnom korteksu, što se može povezati sa sklonošću da se u adolescenciji poduzima više rizika nego u ostalim životnim razdobljima (Romer i sur, 2009). Prema teoriji subkortikalnog i kortikalnog razvoja (Romer i sur., 2009), ovi dijelovi mozga razvijaju se različitim tempom kod različitih pojedinaca. Kako je već navedeno, subkortikalni dio odnosi se na motivaciju i dopaminergične puteve i predstavlja dio mozga koji se povezuje sa željom za poduzimanjem rizika i većom osjetljivosti za moguće nagrade. Kortikalni dio odnosi se na izvršne funkcije, pravilnu procjenu i kontrolu. Pretpostavlja se da neki adolescenti pokazuju manje kontrole i više rizičnog ponašanja zbog toga što im se subkortikalni dio mozga razvija brže od kortikalnog (Romer i sur, 2009; Steinberg, 2007).

Moguće je da rizično ponašanje pozitivno potkrepljuje samo sebe – ukoliko netko propusti neku vrstu javnog prijevoza i svejedno uspije doći do svoje destinacije na vrijeme zbog odluke da će riskirati i „podignuti palac“, veća je šansa da će to ponašanje ponoviti. Većina autostopera svjesna je opasnosti stopiranja u vidu alkoholiziranih vozača, vozača koji ne poštuju prometna pravila, potencijalnih silovatelja i ubojica. Upravo oni mogu biti osobe

koje će stati autostoperu i primiti ga u svoj automobil. Unatoč svemu, oni nastavljaju stopirati, optimistično i u nadi da će sve proći u redu (Garner, 2008).

1.2. Autostopiranje, prošlo iskustvo i povjerenje

Za odvažnost u stopiranju potrebna je određena razina povjerenja između autostopera i vozača. Obje strane trebaju stvoriti aktivni odnos povjerenja, što je danas jako teško kada se uzme u obzir stalno naglašavanje moguće opasnosti i potrebe izbjegavanja rizika. Ljudi imaju tendenciju da se boje nepoznatoga i onoga što je drugačije od nas samih (Compagni-Portis, 2015). Autostopiranje izaziva pojedince da se suoče sa strahom od nepoznatog te da se oslanjaju na dobrotu neznanaca. Autostoperi često vjeruju u to da su ljudi generalno dobri i da smo kao vrsta vjerojatno međusobno sličniji nego što smo različiti (Greenly, Rice, 1974). Takva uvjerenja su vjerojatno povezana s time da su autostoperi bili u prilici češće iskusiti dobrotu od neznanaca u odnosu na nekog, prosječnog čovjeka. Često su ih u vozilo primali ljudi koji su spremni pomoći, nerijetko čak i s hranom i smještajem, te većinom nisu bili izloženi negativnim posljedicama autostopiranja. Oni koji su imali negativno prvo iskustvo najčešće nakon toga ne nastave autostopirati. Oni koji nastave autostopirati uglavnom su ohrabreni pozitivnim prvim iskustvima (Garner, 2008). Čak i kad povremeno dožive neku neugodnu vožnju nakon prvih pozitivnih iskustava, to ih ne obeshrabri da dalje nastave autostopirati (Garner, 2008). Objašnjenje se može pronaći u teorijama operantnog uvjetovanja i socijalnog učenja. Prema Skinnerovoj teoriji operantnog uvjetovanja (1938, prema Berk, 2004), različita ponašanja mogu se ojačati promjenom različitih vrsta potkrepljenja koja slijede nakon njega, poput hrane ili pohvale koji izazivaju povezivanje osjećaja ugone s ponavljanjem određenog ponašanja. Buduće ponavljanje ponašanja također se može i obeshrabriti primjenom različitih kazni koje povezuju neugodu s određenim ponašanjem (Berk, 2004). Tako se i autostopiranje može potkrijepiti uspješnom i zabavnom vožnjom, dok odvratajuća kazna može biti neugodna prva vožnja ili neuspješno stopiranje.

Teorija socijalnog učenja Alberta Bandure (1977, prema Berk, 2008) ističe modeliranje, također zvano imitacija i učenje opažanjem, kao važan aspekt usvajanja novih ponašanja. Bandura je primijetio kako djeca stječu mnoga poželjna i nepoželjna ponašanja gledajući i slušajući druge oko sebe. Kako se razvijaju kognitivne sposobnosti, postajemo sve selektivniji u tome što imitiramo jer primjećujemo kako zajednica reagira na različita ponašanja modela te to djeluje potkrepljujuće ili obeshrabrujuće za razvoj ponašanja (Berk,

2004). Tako vlastita uspješna iskustva, slušanje o tuđim uspješnim i zadivljujućim podvizima autostopiranja i/ili model kojeg pojedinac cijeni ili je cijenjen od društva izvodi takvo ponašanje, mogu potkrijepiti razvoj tog ponašanja u nama motivirajući potencijalne autostopere i stvarajući potencijalne namjere za tim ponašanjem. Isto tako, i slušanje o negativnim ishodima tog ponašanja te društvena osuda autostopera mogu obeshrabriti razvoj autostoperskog ponašanja.

1.3. Autostopiranje i motivacija

Može se smatrati da je kulturalna norma imati svoj automobil i financijska sredstva koja se mogu koristiti za strukturiranje i reguliranje svog stila života u odrasloj dobi. Stoga je u današnje vrijeme zanimljivo razmišljati o razlozima koje navode ljude na autostopiranje. Istraživanja motivacije najčešće postavljaju sljedeća dva pitanja: „Što uzrokuje neko ponašanje?“ i „Zašto ponašanje varira u svom intenzitetu?“ (Reeve, 2015). Prvo pitanje istražuje zbog čega započinjemo, ustrajemo, mijenjamo i prestajemo s određenim ponašanjima i usmjerujemo se prema različitim ciljevima (Reeve, 2015). Odgovor na to pitanje opisuje razloge ljudskog ponašanja, odnosno što je to što im daje energiju i smjer. Pod energijom se podrazumijeva snaga ponašanja koja se odnosi na jačinu, intenzivnost i ustrajnost ponašanja. Smjer se odnosi na svrhu ponašanja, odnosno je li ponašanje usmjereno prema određenom cilju ili ne (Reeve, 2015). Ljudsko ponašanje mogu pokretati unutarnji motivi koji se dijele na potrebe, kognicije i emocije. Potrebe mogu biti fiziološke, psihološke i socijalne te njihovo zadovoljavanje omogućuje održavanje života pojedinca i dobro stanje organizma. Kognitivni motivi su misaone tvorevine koje utječu na čovjekovo ponašanje pomoću njegovih misli. Emocije su kratkotrajni fenomeni, subjektivne, fiziološke, ekspresivne i funkcionalne prirode. Njihova svrha je pomaganje čovjeku u adaptaciji tijekom važnih životnih trenutaka (Reeve, 2015). Vanjski motivi su također veoma važni za objašnjavanje čovjekovog ponašanja. Vanjski događaji, isto kao i unutarnji motivi, imaju kapacitet energiziranja i usmjeravanja različitih ljudskih ponašanja. Oni se mogu pojaviti kao nagrada (npr. ušteđen novac), kao događaji (npr. kvar automobila može inicirati želju za autostopiranjem) te se mogu kriti u našem okruženju i u kulturi u kojoj živimo (Reeve, 2015).

Jedna od najutjecajnijih suvremenih teorija motivacije jest teorija samodeterminacije (Deci i Ryan, 2020). Prema ovoj teoriji mogu se razlikovati dva tipa motivacije: intrinzična i ekstrinzična motivacija. Desetljeća istraživanja pokazala su da su kvaliteta iskustva i sama

izvedba određenog ponašanja drugačije kad su motivirane intrinzičnim nasuprot ekstrinzičnim pobudama i obrnuto (Deci i Ryan, 2000). Prema teoriji samodeterminacije tri osnovne ljudske potrebe su: autonomija, kompetencija i povezanost. Autonomija se odnosi na stupanj internaliziranosti naših odluka, mogućnost izbora i slobodne volje. Pojedinci s visokim stupnjem autonomije osjećaju da sami upravljaju svojim ponašanjem u skladu s vlastitim vrijednostima i osjećajem sebe, umjesto da ih usmjeravaju vanjski pritisci (Brinkman, 2013; Reeve, 2015). Kompetencija se odnosi na osjećaj da možemo biti učinkoviti u svom ponašanju i svojim ciljevima te da možemo izraziti naše vještine i sposobnosti (Deci, 1975; Harter, 1983; White, 1959, prema Brinkman, 2013). Kompetencija se ne odnosi toliko na razinu uspješnosti u izvođenju određene vještine ili sposobnosti, već na osjećaj samopouzdanja unutar čovjeka. Zadnja je potreba osjećaj povezanosti s drugima koja je inherentna ljudskoj prirodi i želji za stvaranjem, održavanjem i razvijanjem bliskih, privrženih odnosa s drugima (Reeve, 2015).

Praksa autostopiranja mogla bi pružiti ispunjenje za sve tri potrebe. Ukoliko je motivacija za autostopiranjem proizašla iznutra, tj. ako je ona intrinzična, to znači da tako motivirani pojedinci djeluju u skladu s vlastitim vrijednostima, željama i mišljenjima. Autostopiranje je izazovno, nesigurno i rizično. Uspješan podvig zahtijeva određenu razinu spremnosti za čekanje i nepredviđene situacije, znanje o tome gdje je u blizini najlakše „uloviti“ prijevoz u željenom smjeru, sposobnost brze procjene vozača u pogledu vlastite sigurnosti i sposobnost brze prilagodbe situaciji. Ako se uspije dobiti prijevoz, uvijek je prisutna mogućnost stvaranja novih značajnih međuljudskih odnosa. Tako autostoper može sebi ispuniti potrebu osjećaja za autonomijom, kompetencijom i privrženosti.

Intrinzična motivacija proizlazi iz užitka obavljanja određene aktivnosti, a ne kao kod ekstrinzične, iz poželjnih posljedica određene radnje. Intrinzično motivirana osoba će se upustiti u određenu aktivnost zato što joj je zabavna, zanimljiva ili izazovna. Fenomen intrinzične motivacije prvo je opažen u istraživanjima životinjskog ponašanja. Naime, ne samo ljudi, već i mnoge životinje upuštale su se u različita ponašanja bez prisutnosti vanjskog potkrjepljenja ili kazne, te se činilo da to rade iz čiste znatiželje ili užitka (White, 1959, prema Deci i Ryan, 2000). Intrinzično motivirani ljudi će se u autostopiranje upuštati zato što im je to zabavna i zanimljiva aktivnost. Suprotno tome, ekstrinzično motivirana osoba obavlja aktivnosti radi posljedica koje ona donosi. Potkrjepljenja za ponašanje dolaze iz vanjskog, a

ne unutarnjeg izvora. Ipak, ekstrinzična motivacija može varirati po razini autonomije koju čovjek osjeća (Deci i Ryan, 2000). Primjerice, netko može autostopirati jer mu je pobjegao autobus te na taj način stići na vrijeme na važan ispit. Nije intrinzično motiviran jer pokušava izbjeći negativne posljedice. Također, netko može autostopirati zbog toga što vjeruje da time smanjuje razinu zračnog zagađenja jer ne koristi vlastito vozilo. No, opet osoba to ne čini zbog vlastitog užitka, već zbog instrumentalne vrijednosti autostopiranja. Oba primjera donose neku vanjsku nagradu, no u prvom primjeru autonomija je manja. U oba se slučaja radi o namjernom ponašanju, ali u drugom slučaju postoji veći osjećaj osobnog izbora te je prisutan cilj koji je u skladu s unutarnjim vrijednostima.

1.4. Ličnost i autostopiranje

Analizirajući obilježja autostoperskog ponašanja, prepoznaje se važna uloga ličnosti (Šalinović, 2017). Ličnost se može smatrati skupom različitih, relativno trajnih mehanizama i karakternih osobina koji utječu na interakcije pojedinca te na njegovu adaptaciju na okolinu (Larsen, Buss, 2008). Do sada su istraživanja pokazala da autostoperi imaju profil ličnosti koji ukazuje na potrebu za autonomijom, izraženu karakternu impulzivnost, visoku toleranciju na kompleksne situacije i nestabilnost te zanimanje za interpersonalne odnose (Franzoi, 1985). Autostoperi su osobe koje preferiraju živjeti spontano i fleksibilno, neograničeni rasporedom ili obavezama. Oni teže tome da bolje razumiju život i biraju prilagoditi se situaciji umjesto da je kontroliraju (Franzoi, 1985). Autostoperi postižu više rezultate na skalama traženja uzbuđenja, ekstraverzije, otvorenosti prema iskustvu i zadovoljstva životom te niže rezultate na skali anksioznosti (Šalinović, 2017).

U posljednjih nekoliko desetljeća taksonomija osobnosti koja se najviše istraživala i koristila u znanstvenoj zajednici je petofaktorski model ličnosti (Larson i Buss, 2008). Model je nastao kombinacijom leksičkog i statističkog pristupa. Allport i Odbert (1936, prema Larson i Buss, 2008) su u engleskom rječniku pronašli tisuće riječi koje su se mogle smjestiti u kategoriju stabilnih dispozicija. Drugi su znanstvenici kasnije te dispozicije svrstavali u šire kategorije koje su se faktorskom analizom svele na pet osobina ličnosti: ekstraverziju, ugodnost, savjesnost, emocionalnu stabilnost i otvorenost/intelekt (Larson i Buss, 2008). Petofaktorski model pokazao je veliku pouzdanost i to koristeći različite čestice, različite uzorke i različite jezike (Goldber, 1990; John, 1990, prema Larsen i Buss, 2008). Brojna

istraživanja dokazala su povezanost petofaktorskog modela ličnosti s različitim vrstama motivacije (Brinkman, 2013).

Ekstraverzija

Ekstraverti su ljudi koji vole socijalne interakcije, uživaju isprobavati nove stvari i upoznavati nove ljude. Često se druže s drugima, imaju tendenciju razveseljavati svoje društvo i pričati s različitim ljudima. Karakterizira ih energičnost i u manjoj mjeri impulzivnost. Godi im prisustvo drugih ljudi te im nije mrsko biti u centru pozornosti (Larsen i Buss, 2008). Puno češće i prirodnije utječu na svoje društvene krugove od introverata (Ashton i sur., 2002, prema Larsen i Buss, 2008). Također su puno sigurniji u sebe pri novim društvenim interakcijama od introverata koji prilikom novih upoznavanja puno češće osjećaju sramežljivost. Vjerojatno zbog učestalosti i kvaliteta svojih društvenih reakcija, ekstraverti često postižu veće rezultate na skalama za mjerenje životnog zadovoljstva i sreće (Fleeson i sur., 2002, prema Larsen i Buss, 2008). Ekstraverti imaju tendenciju češćeg upuštanja u rizična ponašanja poput brze vožnje, slušanja glazbe dok voze tako da češće stradavaju u prometnim nesrećama. Introverti ostaju sigurniji od ekstraverata zbog svoje tendencije izbjegavanja rizičnih i kaotičnih situacija. Introverti naspram ekstraverata preferiraju samoću ili društvo tek nekolicine prijatelja. Također im je draže organizirati svoje vrijeme i držati se rutina, a ne se ubacivati u nove i nepoznate situacije (Lajunen, 2001, prema Larsen i Buss, 2008).

Autostoperi imaju više rezultate na skali ekstraverzije od ljudi koji ne autostopiraju (Šalinović, 2017). Ekstraverti se češće upuštaju u stopiranje jer ono sadrži aktivnu društvenu komponentu. Pružanje društva vozačima, sposobnost za međusobno razumijevanje, solidarnost, voljnost upoznavanja neodređenog broja ljudi i izlaganje nepoznatima sastavni je dio autostopiranja (O'Regan, 2013). Ekstraverzija je u prijašnjim istraživanjima bila povezana s većom razinom i intrinzične i ekstrinzične motivacije u sportskim i akademskim okruženjima (Brinkman, 2013) pa je očekivano da će predviđati i motivaciju i namjeru autostopiranja.

Eysenck je pretpostavio da introverti imaju veću aktivnost u dijelu mozga koji se zove retikularni aktivacijski sistem (ARAS) od ekstraverata. ARAS je struktura u moždanom deblu koja kontrolira generalnu kortikalnu aktivaciju. Eysenck tvrdi da introverti tokom mirovanja

doživljavaju veću razinu kortikularne aktivacije u njihovom ARAS-u od ekstraverata. Zbog toga svoju optimalnu razinu uzbuđenja traže u miru i aktivnostima niske stimulacije, naspram ekstraverata koji traže uzbuđljivije situacije kako bi dosegli svoju optimalnu razinu uzbuđenja (Claridge i sur., 1981, prema Larsen i Buss, 2008). Hebb (1955, prema Larsen i Buss, 2008) pretpostavlja postojanje optimalne razine uzbuđenja za normalno funkcioniranje pojedinca. Prema njegovoj teoriji optimalnog uzbuđenja, introverti već doživljavaju pretjeranu kortikalnu stimulaciju pa će stoga izbjegavati situacije koje izazivaju veće uzbuđenje te će biti suzdržaniji i inhibiraniji, a ekstraverti će gravitirati prema stimulirajućim situacijama i aktivnostima (Larsen i Buss, 2008).

Otvorenost prema iskustvu

Pokazalo se da autostoperi imaju više rezultate na skali otvorenosti prema iskustvu od ljudi koji ne stopiraju (Šalinović, 2017). Otvorenost prema iskustvu karakteriziraju intelektualni interes i znatiželja, inteligencija, maštovitost, kreativnost, umjetničke preferencije, emocionalno bogatstvo i nekovencionalnost (Kaufman, 2013). Otvorenost k iskustvu povezana je s eksperimentiranjem i isprobavanjem novih stvari. Povezuje se i s pamćenjem i živopisnošću snova kao i snovima u kojem rješavaju probleme (Buss, 1993, prema Larsen i Buss, 2008). Ova osobina ličnosti povezana je s kušanjem novih vrsta hrane, uživanjem u novim i drukčijim iskustvima te čak i sa sklonošću prijevari romantičnih i bračnih partnera (Buss, 1993, prema Larson i Buss, 2008). Ljudi s visokim rezultatima na skali otvorenosti k iskustvu, imaju manje predrasuda prema manjinama i ljudima koji se razlikuju od njih samih te imaju manju vjerojatnost da oforme negativne rasne stereotipe (Flynn, 2005, prema Larson i Buss, 2008).

Jedan od mogućih uzroka veće otvorenosti k iskustvu možda je u individualnim razlikama u načinu procesuiranja informacija. Istraživanjem Peterson i suradnika (2002, prema Larsen i Buss, 2008) otkriveno je da oni koji su otvoreniji prema iskustvu često imaju više poteškoća u ignoriranju prije doživljenih podražaja. Čini se da su perceptivni i informacijski senzori otvorenih ljudi doista više otvoreni primanju informacija iz različitih izvora. Ljudi koji imaju manje izraženu otvorenost k iskustvu, lakše ignoriraju pojedine podražaje koji se događaju istovremeno i mogu svoju pažnju potpuno usmjeriti jednom izvoru podražaja (Larson i Buss, 2008). Otvorenost prema iskustvu također korelira s pozitivnim

afektom, osjećajem sigurnosti i percipiranim izazovom nasuprot percipiranom problemu (Van Der Zee i sur., 2004).

Može se reći da autostoperi kao populacija pokazuju visoku toleranciju i prihvaćanje za različitosti unutar i između različitih grupa ljudi te da nisu skloni diskriminaciji. Greenly i Rice (1974) u toj su populaciji utvrdili sklonost prema egalitarnom razmišljanju i sklonost k poštovanju marginaliziranih i diskriminiranih grupa. Neki autostoperi mogu se povezati s hipijeuskim životnim stilom te imaju interese koje se, prema prijašnjim istraživanjima, mogu povezati s otvorenošću k iskustvu. Takvi interesi uključuju ezoteriju, spiritualnost, jogu, pacifizam, meditaciju, vegetarijanstvo/veganstvo, sklonost prema boravku u prirodi, planinarenje i organsku agrokulturu (Greenly, Rice, 1974) što upućuje na zaključak da bi otvorenost prema iskustvu mogla biti jedna od karakteristika autostopera.

Savjesnost

Savjesni su ljudi osobe na koje se može osloniti. Marljivi su, poštuju rokove, izvršavaju zadane zadatke. Ponašanje svojstveno savjesnim ljudima rezultira različitim pozitivnim ishodima poput viših ocjena u školi, većeg zadovoljstva poslom, veće financijske sigurnosti te stabilnijih, pozitivnijih i vjernijih međuljudskih odnosa (Langford, 2003, prema Larsen i Buss, 2008). U suprotnosti s njima, ljudi koji ostvaruju niske rezultate na skali savjesnosti vjerojatno će imati lošije rezultate i na poslu i u školi. Činjenica da savjesni ljudi uspijevaju u poslovnim i školskim okruženjima može se pripisati njihovoj predanošću obavezama, izostanku prokrastiniranja, ekstrinzičnoj i intrinzičnoj motivaciji te radišnosti (Brinkman, 2013). Ljudi s nižim rezultatima na skali savjesnosti također su više skloni različitim rizičnim i neodgovornim ponašanjima (Trobst i sur., 2002, prema Larsen i Buss, 2008) te bi vjerojatnije riskirali i autostopiranjem.

Emocionalna stabilnost

Život svima zadaje prepreke i stresore s kojima se moramo suočiti. Osobina emocionalne stabilnosti ili neuroticizma opisuje način na koji se ljudi nose s tim stresorima. Ljudi koji imaju visoke rezultate na skali neuroticizma emocionalno su nestabilniji i teže podnose životne prepreke. Također, neurotični ljudi puno češće mijenjaju raspoloženja i variraju između pozitivnih i negativnih afektivnih stanja u jačem intenzitetu i češće od emocionalno stabilnih ljudi, koji mogu puno lakše podnijeti jače stresore ili više stresora

(Murray i sur., Trinder, 2002, prema Larsen i Buss, 2008). Moguće je da zbog tih jakih i češćih izmjena emocija, neurotične osobe češće se osjećaju psihički umornije od emocionalno stabilnih pojedinaca (De Vries i Van Heck, 2002, Larsen i Buss, 2008). Neurotični ljudi lošijeg su zdravlja, kako psihičkog (npr. anksioznost, depresivnost, suicidalnost), tako i fizičkog. Također se manje angažiraju oko ponašanja koja dovode do zdravlja i češće se ponašaju na način koji im ugrožava zdravlje (Chioqueta i Stiles, 2005; Williams i sur., 2004, prema Larsen i Buss, 2008). Oni s visokim rezultatima na skali neuroticizma često se podcjenjuju i samohendikepiraju. No, jedno istraživanje pokazalo je da bolje rade pod promjenjivim uvjetima od emocionalno stabilnijih ljudi (Smillie i sur., 2006, prema Larsen i Buss, 2008).

Autostoperi su generalno manje anksiozni od osoba koje ne stopiraju (Šalinović, 2017) te je teško da će takvo rizično ponašanje odabrati raditi već emocionalno nestabilni ljudi, zbog toga što bi im već postojeću negativnu afektivnost moglo pogoršati rizično ponašanje bez sigurnog ishoda. Neurotični ljudi obično imaju manju motivaciju za poduzimanje rizika te ih češće znaju motivirati vanjski faktori (Brinkman, 2013).

Ugodnost

Ljudi s visokim rezultatima na skali ugodnosti teže dobrim odnosima sa što manje konflikata s drugima. Oni su skloni diplomaciji i ne rješavaju konflikte silom (Graziano Tobin, 2002; Jensen-Campbell i Graziano, 2001, prema Larsen i Buss, 2008). Dapače, konflikte čak i izbjegavaju jer ne žele biti u situacijama koje nisu kooperativne i harmonične. Njihova dispozicija im omogućuje da imaju dobre odnose s ljudima. Ljudi koji imaju niske rezultate na skali ugodnosti su agresivniji, češće upadaju u socijalne konflikte te su generalno manje dragi drugim ljudima (Larsen i Buss, 2008).

Autostoperima vještina da budu ugodni dobro dolazi prilikom druženja s vozačima tijekom vožnji. Na taj način mogu izbjeći potencijalne sukobe koji bi mogli nositi neugodne posljedice i mogu pridobiti sklonost vozača. Također, pokazalo se da ljudi s visokim rezultatima na skali ugodnosti bolje podnose stresore te da teže dolaze do visokih razina uzbuđenja (Brinkman, 2013), što je korisna kvaliteta za autostopere. Iako je ugodnost korisna osobina, pretpostavlja se da ona nije povezana s autostoperskom motivacijom i namjerom autostopiranja.

1.5. Povezanost namjere i ponašanja

Namjere su sebi zadane naredbe za izvođenje određenih ponašanja ili za ostvarivanje različitih ciljeva (Triandis, 1980, prema Webb, Sheeran, 2006; Arosnon, 2016). Namjere se obično mjere česticama poput „Namjeravam napraviti ____!“ i „U slučaju x napravio bih y“. Formiranje cilja ili namjernog ponašanja može pokazati što je netko voljan učiniti i koliko je truda voljan uložiti za ostvarenje svoje namjere (Ajzen, 1991; Gollwitzer, 1990; Webb, Sheeran, 2005, prema Webb, Sheeran, 2006). Pretpostavlja se da namjere sadrže motivacijske faktore koje pokreću ponašanja (Ajzen, 1991, prema Webb, Sheeran, 2006). Tako će vjerojatno i intrinzična i ekstrinzična motivacija za autostopiranjem biti povezane s autostoperskom namjerom. Različite teorije koje objašnjavaju odnose između ponašanja i namjera, modeli zdravstvenih ponašanja i teorije ciljeva, oslanjaju se na pretpostavku da je namjera ključna determinanta ponašanja (Abraham i sur., 1998, prema Webb, Sheeran, 2006). Webb i Sheeran (2006) su u svojoj metaanalizi 47 eksperimentalnih istraživanja odnosa ponašanja i namjere pokazali da srednja do velika promjena u namjeri vodi do male do srednje promjene u ponašanju. Stoga se pretpostavlja da će namjera autostopiranja biti povezana i sa samim autostoperskim ponašanjem.

1.6. Ciljevi istraživanja

Prvi cilj ovog istraživanja razvoj je skala intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem, namjere autostopiranja i povjerenja prema drugima. Drugi cilj ovog istraživanja je pomoću konstrukata ličnosti, motivacije i povjerenja u svijet osmisliti funkcionalni model koji bi preko namjere autostopiranja mogao objasniti ponašanje autostopera. Različita istraživanja pokazala da određene osobine ličnosti povećavaju vjerojatnost za određena ponašanja (Larsen i Buss, 2008). Prijašnjim istraživanjem se pokazalo da autostoperi ostvaruju više rezultate na skalama ekstraverzije, otvorenosti prema iskustvu i traženja uzbuđenja te niže rezultate na skali anksioznosti (Šalinović, 2017). Stoga se može pretpostaviti da bi ekstraverzija i otvorenost prema iskustvu mogli biti pozitivno povezani s namjerom autostopiranja (Šalinović, 2017; Larsen i Buss, 2008; O'Regan, 2013; Greenly, Rice, 1974), dok bi viši rezultati na mjerama savjesnosti i neuroticizma mogli pridonijeti manje izraženoj namjeri autostopiranja (Larsen i Buss, 2008). Osobine ličnosti su u ranijim istraživanjima bile povezane s motivacijom (Ljubin-Golub i sur., 2019; Garner, 2008), pa se može očekivati da će vjerojatno intrinzična i ekstrinzična motivacija biti povezane s

različitim osobinama ličnosti. Pretpostavlja se da će intrinzična i ekstrinzična motivacija biti pozitivno povezane s namjerom autostopiranja (Ajzen, 1991, prema Webb, Sheeran, 2006).

2. PROBLEMI

- 1) Konstruirati skale kojima se može ispitati motivacija za autostopiranjem (intrinzična i ekstrinzična), namjera autostopiranja i povjerenje prema drugima
- 2) Ispitati posredujuću ulogu intrinzične i ekstrinzične motivacije u odnosu između osobina ličnosti te povjerenja prema drugima i namjere autostopiranja

3. HIPOTEZE

1) Pretpostavlja se da će skala intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem, u skladu s teorijom samodeterminacije o postojanju dvije dimenzije motivacije, imati dvofaktorsku strukturu, a skala namjere autostopiranja i skala povjerenja prema drugima jednofaktorsku strukturu. Također, pretpostavlja se da će ove skale imati zadovoljavajuće metrijske karakteristike u pogledu njihovih pouzdanosti i osjetljivosti.

2)

a. Povjerenje u druge i osobine ličnosti autostopera (ekstraverzija, otvorenost prema iskustvu, savjesnost i emocionalna stabilnost) bit će direktno povezane s namjerom autostopiranja. Pojedinci koji imaju više izraženo povjerenje prema drugima te koji postižu veće rezultate na skalama ekstraverzije i otvorenosti prema iskustvima iskazivat će veću namjeru autostopiranja. Suprotno tome, pojedinci koji postižu veće rezultate na skali savjesnosti i niže rezultate na skali emocionalne stabilnosti iskazivat će slabiju namjeru autostopiranja. Pretpostavlja se da jedino ugodnost neće biti povezana s namjerom autostopiranja.

b. Osobine ličnosti (ekstraverzija, otvorenost prema iskustvu, savjesnost, emocionalna stabilnost i ugodnost) bit će pozitivno povezane s namjerom autostopiranja i indirektno preko intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem. Drugim riječima, intrinzična i

ekstrinzična motivacija djelomično će posredovati odnos između osobina ličnosti i namjere autostopiranja.

c. Ekstrinzična i intrinzična motivacija za autostopiranjem bit će povezane s namjerom autostopiranja – osobe koje iskazuju veću motivaciju za autostopiranjem ujedno će iskazivati i snažniju namjeru za autostopiranjem.

4. METODA

4.1. Postupak

Ispitanici su ispunjavali *online* upitnik preko *Google* obrasca na engleskom jeziku. Sakupio se prigodan uzorak koji se sastojao od dobrovoljaca koji su regrutirani na društvenoj mreži *Facebook*, putem različitih autostoperskih i putničkih foruma te tehnikom snježne grude. Upitnik je bio dostupan za rješavanje tijekom lipnja 2020 godine. Pri početku istraživanja sudionicima je opisana svrha istraživanja te im je zagarantirana anonimnost podataka. Navelo se da mogu odustati u bilo kojem trenutku te su bili su upućeni da se jave na *e-mail* adresu istraživača u slučaju bilo kakvih pitanja.

4.2. Sudionici

Online upitnik ispunilo je 388 ispitanika od kojih je 56,2 % bilo žena, 40,5 % muškaraca, a 3,3 % se rodno drugačije identificiralo. Većinom su to bili mladi, obrazovani autostoperi (27,8 % ima završenu srednju školu, 47,4 % njih dostigli su prvostupništvo ili višu školu, 21,9 % ih je magistriralo, a 1,3 % doktoriralo) iz različitih država diljem svijeta (Prilog 4). Ispitanici su imali između 15 i 70 godina, a njihova prosječna dob iznosila je $M=28,43$ ($SD=7,77$). 74,9 % ispitanika zaposleno je ili studira, dok ostali nemaju novčana primanja. Najveći udio ispitanika (njih 48,7 %) ima ispodprosječna mjesečna primanja, 11,3 % ima prosječna primanja, a 39,9% iznadprosječna. U ukupnom uzorku udio sudionika koji imaju iskustvo stopiranja iznosio je 96%. Od njih 82% planira sigurno autostopirati u budućnosti, 14% možda, a 3% sigurno neće autostopirati u budućnosti.

4.3. Mjerni instrumenti

Mini-IPIP (Donnellan, Oswald, Baird, Lucas, 2006)

Mini-IPIP skala se sastoji od 20 čestica i predstavlja kratku inačicu 50-čestičnog *International Personality Item Poola* – skale za mjerenje petofaktorskog modela ličnosti koji je validiran i razvijen kroz pet različitih istraživanja. Mini-IPIP svaki faktor opisuje sa četiri različite čestice i ima prihvatljivu unutarnju konzistentnost u istraživanjima (Ekstraverzija: $\alpha=.83$, Ugodnost: $\alpha=.72$, Savjesnost: $\alpha=.73$, Neuroticizam: $\alpha=.83$, Otvorenost: $\alpha=.69$; Donnellan, Oswald, Baird, Lucas, 2006). Koeficijenti pouzdanosti u ovom istraživanju iznose: $\alpha=.72$ (ekstraverzija), $\alpha=.68$ (ugodnost), $\alpha=.69$ (savjesnost), $\alpha=.74$ (neuroticizam) i $\alpha=.57$ (otvorenost). Primjeri čestica su „Rado pričam s različitim ljudima na zabavi“ (ekstraverzija), „Suosjećam s drugima“ (ugodnost), „Odmah obavljam svoje obaveze“ (savjesnost), „Imam česte promjene raspoloženja“ (neuroticizam), „Imam živopisnu maštu“ (otvorenost). Ispitanici trebaju izraziti svoje slaganje s određenim tvrdnjama na skali Likertovog tipa s 5 stupnjeva (1 *U potpunosti se ne slažem*, 2 *Donekle se ne slažem*, 3 *Niti se slažem, niti se ne slažem*, 4 *Donekle se slažem*, 5 *U potpunosti se slažem*). Ukupan rezultat na pojedinim skalama računa se kao aritmetička sredina svih procjena slaganja s tvrdnjama unutar skale.

Novokonstruirane skale

Skala intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem je novokonstruirana skala kojom se nastojao ispitati konstrukt motivacije za stopiranjem. Skala se sastoji od adaptiranih čestica odabranih iz subskala intrinzične i ekstrinzične motivacije konstruiranih prema kvalitativnom istraživanju Šalinović (2017) (*Osjećam se motivirano za autostopiranje jer mi omogućuje uštedjeti novac koji mogu upotrijebiti na druge stvari*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer mi daje osjećaj slobode*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer me tjera na preispitivanje vlastitih uvjerenja i stajališta*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer su rasporedi javnih prijevoza loši*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer nemam drugog načina da dođem do željenog odredišta*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer tako uspijem uštedjeti vrijeme*, *Osjećam se motivirano za autostopiranje jer mi to budi osjećaje radosti i zadovoljstva*), subskala intrinzične i ekstrinzične motivacije Amabile i sur. (1994) (*Osjećam se motivirano za autostopiranje jer*

me to čini sretnim/om) te skale intrinzične motivacije od Isen i Reevea (2005) (*Osjećam se motivirano za autostopiranje jer je stopiranje zanimljivo, Osjećam se motivirano za autostopiranje jer mi to pomaže zadovoljiti potrebu za avanturom, Osjećam se motivirano za autostopiranje jer mi stimulira znatiželju*). Ispitanici su procjenjivali razinu slaganja s tvrdnjama na Likertovoj skali od 1 (*U potpunosti se ne slažem*) do 7 (*U potpunosti se slažem*). Ukupan rezultat računa se kao aritmetička sredina svih procjena slaganja s tvrdnjama.

Skala povjerenja u druge sastoji se od adaptiranih čestica dvaju upitnika tj. Upitnika općeg povjerenja u druge (engl. General Trust Questionnaire, Siegrist i sur., 2003) (*Ne možeš više vjerovati ljudima koje ne znaš*) i Upitnika općeg pouzdanja u druge (engl. General Confidence Questionnaire; Siegrist i sur., 2003) (*U budućnosti će biti sve više nesreća i katastrofa naspram toga koliko smo ih imali u prošlosti, Izgleda da stvari sve više izlaze van naše kontrole, Osoba nikad ne može biti dovoljno osigurana da se zaštiti od neizbježnih tragedija života, Više nitko ne može računati na to da će sve ići po očekivanjima*) i dviju čestica koje ispituju prošlo osobno i vikarijsko iskustvo (*Većinom sam imao/la pozitivna iskustva prilikom autostopiranja, Čuo/la sam puno dobrih priča o autostopiranju*). Ispitanici su izražavali svoje slaganje s tvrdnjama od 1 (*U potpunosti se ne slažem*) do 7 (*U potpunosti se slažem*) te su čestice preuzete iz upitnika općeg povjerenja u druge i upitnika općeg pouzdanja u druge obrnuto bodovane. Ukupan rezultat računa se kao aritmetička sredina svih procjena slaganja s tvrdnjama.

Skala namjere autostopiranja sastoji se od 9 čestica konstruiranih za ovo istraživanje: *Stopirao/la bih ukoliko bih imao/la vremena za to, Stopirao/la bih dok putujem, Stopirao/la bih da me prijatelji pozovu stopirati s njima, Stopirao/la bih ukoliko bi mi se činilo da je to praktičnija opcija od javnog ili osobnog prijevoza, Stopirao/la bih čak iako je vremenska prognoza loša, Stopirao/la bih negdje čak iako bih čuo/la da je tamo teško stopirati, Stopirao/la bih čak iako mi prijatelji s kojima sam trebao/la autostopirati kažu da ipak neće, Stopirao/la bih čak iako imam dovoljno novaca za javni prijevoz, Stopirao/la bih da me ne priječe obaveze i drugi ljudi*. Ispitanici su izražavali svoje slaganje s tvrdnjama od 1 (*U potpunosti se ne slažem*) do 7 (*U potpunosti se slažem*). Ukupan rezultat se računa kao aritmetička sredina svih procjena slaganja s tvrdnjama.

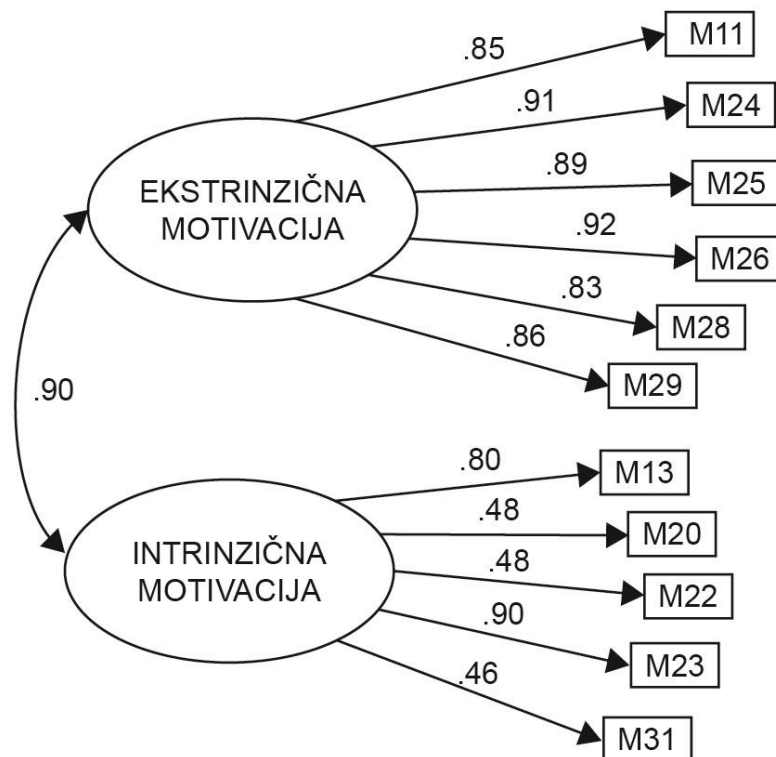
Novokonstruirane skale su prikazane u prilogima 1, 2 i 3.

5. OBRADA REZULTATA

5.1. Provjera faktorske strukture novokonstruiranih skala

Kako bi se provjerila pretpostavljena struktura modela autostoperskog ponašanja prvo se konfirmatornom faktorskom analizom provjeravala adekvatnost novoformiranih skala (Skala motivacije za autostopiranjem, Skala namjere autostopiranja i Skala povjerenja u druge) te ostalih korištenih skala (IPIP-20). Analiza se provodila pomoću programa Mplus 6.0 (Muthén i Muthén, 2014) uz primjenu metode maksimalne vjerojatnosti u svrhu procjenjivanja parametara. Stupanj slaganja modela s podacima se procijenio uz pomoć sljedećih kriterija: omjera hi kvadrata i stupnjeva slobode, inkrementalnih indeksa slaganja *CFI* i *TLI*, te indeksa *RMSEA* i *SRMR*. Vrijednosti χ^2/df manje od 3, *CFI* i *TLI* veće od .90 te *RMSEA* manja od .10 i *SRMR* manji od .08 ukazuju na adekvatno slaganje modela s podacima (Hu i Bentler, 1999). Čestice koje su imale visoke rezidualne korelacije s ostalim česticama i koje su bile nisko zasićene pretpostavljenim faktorom (<.30) su izbačene, kao i čestice koje su imale nisku, nultu ili negativnu korelaciju s ukupnim rezultatom.

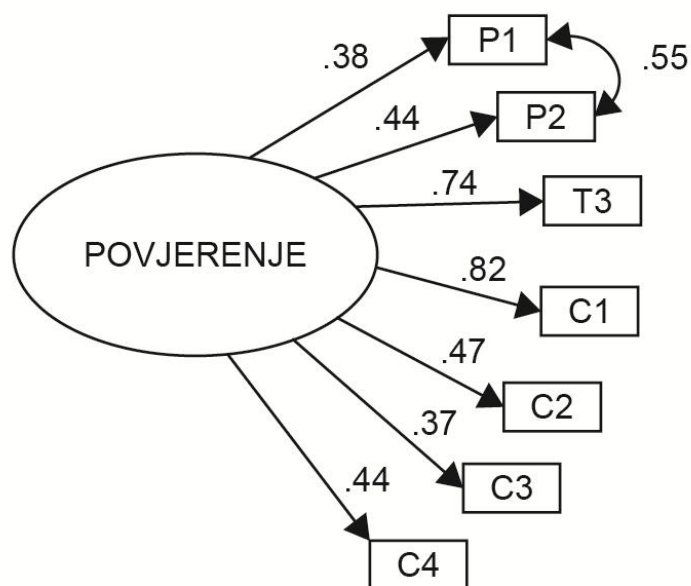
Kod **Skale intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem** se pretpostavilo postojanje dvaju faktora – intrinzične i ekstrinzične motivacije. Pristajanje dvofaktorskog modela podataka je bilo adekvatno prema većini indeksa slaganja: $\chi^2=254.652$, $df=43$, $p<.01$; $\chi^2/df=5.92$; *CFI*=.939 i *TLI*=.922; *RMSEA*=.113 (90% *C.I.* .099- .126) i *SRMR*=.041.



Slika 1 Prikaz konfirmatorne faktorske analize dvofaktorske skale motivacije za autostopiranjem

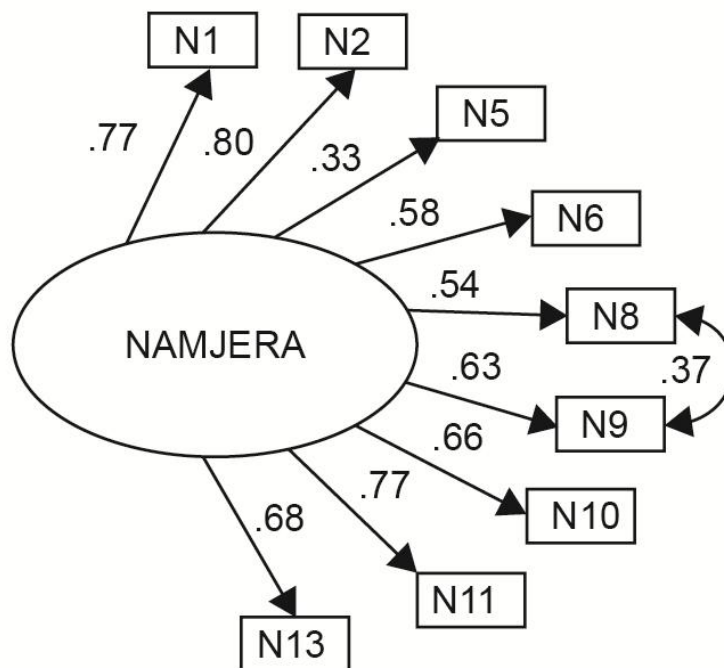
Povezanost između faktora ekstrinzične i intrinzične motivacije pozitivna je i visoka ($r=.90$), što upućuje na veliki stupanj preklapanja varijance dvaju latentnih faktora. Zbog toliko visoke korelacije između intrinzične i ekstrinzične motivacije preporučuje se bolja razrada čestica za pretpostavljene faktore u budućim istraživanjima.

Test jednofaktorske strukture **Skale povjerenja u druge** rezultirao je sljedećim indeksima slaganja modela s podacima: $\chi^2=164.706$, $df=14$, $p<.01$; $\chi^2/df=11.77$; $CFI=.762$ i $TLI=.742$; $RMSEA=.167$ (90% C.I. .144 - .190) i $SRMR=.081$. S obzirom na neadekvatno slaganje modela s podacima, a uvidom u predložene modifikacijske indekse, model je revidiran na način je uvedena korelacija između sljedećih dviju čestica: *Većinom sam imao/la pozitivna iskustva prilikom autostopiranja* i *Čuo/la sam puno dobrih priča o autostopiranju*. Uvođenjem ovog parametra u model, došlo je do značajnog poboljšanja u slaganju modela s podacima: $\chi^2=36.223$, $df=13$, $p<.01$; $\chi^2/df=2.79$; $CFI=.963$ i $TLI=.941$; $RMSEA=.068$ (90% C.I. .042-.095) i $SRMR=.041$.



Slika 2 Rezultati konfirmatorne faktorske analize Skale povjerenja u druge

Naposljetku, testiranje jednofaktorske strukture Skale namjere autostopiranja rezultiralo je sljedećim indeksima slaganja modela s podacima: $\chi^2=167.945$, $df=27$, $p<.01$; $\chi^2/df=6.22$; $CFI=.903$ i $TLI=.871$; $RMSEA=.116$ (90 % C.I. .100- .133) i $SRMR=.051$. S obzirom da neki indeksi ukazuju na slabije pristajanje modela s podacima, na temelju predloženih modifikacijskih indeksa, uvedena je korelacija između dviju čestica: *Stopirao/la bih čak iako je vremenska prognoza loša* i *Stopirao/la bih negdje čak iako bih čuo/la da je tamo teško stopirati*. Nakon ove modifikacije postiglo se adekvatno slaganje modela s podacima: $\chi^2=113.198$, $df=26$, $p<.01$; $\chi^2/df=4.35$; $CFI=.940$ i $TLI=.917$; $RMSEA=.093$ (90% C.I. .076- .111) i $SRMR= .041$.



Slika 3 Prikaz konfirmatorne faktorske analize skale namjere za autostopiranjem

Zaključno, može se ustvrditi da su modeli pretpostavljenih faktorskih struktura novokonstruiranih skala dobro pristajali podacima, a sve čestice u modelima su zadovoljavajuće visoko zasićene pretpostavljenim faktorima ($>.30$). Također, korelacije pojedinačnih čestica s ukupnim rezultatom bile su veće od $.30$, dok su pouzdanosti unutarnje konzistencije bile zadovoljavajuće: $\alpha=.78$ (subskala intrinzične motivacije), $\alpha=.95$ (subskala ekstrinzične motivacije), $\alpha=.87$ (Skala namjere autostopiranja) i $\alpha=.73$ (Skala povjerenja u druge).

5.2. Deskriptivni pokazatelji i korelacije među analiziranim varijablama

Deskriptivni pokazatelji korištenih skala i subskala su prikazani u Tablici 1. Na temelju vrijednosti u tablici može se uočiti određeno odstupanje distribucija od normalne u varijablama koje se odnose na motivaciju za autostopiranjem, namjeru autostopiranja i povjerenje u druge u smjeru negativne asimetričnosti i leptokurtičnosti. To odstupanje se može objasniti selekcioniranošću uzorka. Naime, većina ispitanika je autostopiralo (96%) i planira opet autostopirati (86%) što dovodi do značajnije koncentracije ispitanika prema višim vrijednostima. Međutim, veličina ovih odstupanja dovoljno je niska pa je opravdana provedba složenijih multivarijatnih analiza (Kim, 2013).

Tablica 1 Deskriptivni pokazatelji analiziranih varijabli

	Intrinzična motivacija	Ekstrinzična motivacija	Povjerenje	Namjera	Otvorenost prema iskustvu	Ekstraverzija	Savjesnost	Ugodnost	Neuroticizam
M	5.77	5.20	4.36	5.71	3.30	2.49	2.54	3.33	2.23
SD	1.38	1.23	.72	1.13	.58	.44	.68	.59	.60
Varijanca	1.90	1.51	.52	1.27	.34	.20	.46	.35	.36
Raspon	1-7	1-7	1.43-5.57	1.44-7	.80-4	1.40-4	.80-4	.80-4	.80-4
Shapiro-Wilk test	W=.81	W=.92	W=.95	W=.92	W=.15	W=.11	W=.08	W=.13	W=.10
	p<.01	p<.01	p<.01	p<.01	p<.01	p<.01	p<.05	p<.01	p<.01
Asimetričnost (standardna pogreška)	-1.67 (.12)	-1.11 (.12)	-.95 (.12)	-1.14 (.12)	-1.10 (.12)	-.07 (.12)	-.03 (.12)	-1.06(.12)	.03 (.12)
Spljoštenost (standardna pogreška)	2.79 (.25)	1.71 (.25)	1.42 (.25)	1.98 (.25)	1.39 (.25)	-.35 (.25)	-.35(.25)	1.39(.25)	-.17(.25)
Cronbach α	.78	.95	.73	.87	.72	.68	.69	.74	.57

U Tablici 2 prikazane su korelacije dobi, spola i ostalih analiziranih varijabli. Žene su generalno postizale više rezultate na subskali intrinzične motivacije, ugodnosti i neuroticizma, a muškarci na skali namjere za autostopiranjem. Dob ispitanika značajno je negativno korelirala s intrinzičnom motivacijom za autostopiranjem, povjerenjem u druge i sa savjesnošću. Povjerenje u druge pozitivno je povezano sa svim varijablama osim savjesnosti, s kojom nema značajne povezanosti, te neuroticizmom, s kojim je negativno povezano. Intrinzična i ekstrinzična motivacija za autostopiranjem značajno su pozitivno povezane sa svim varijablama, osim savjesnosti, s kojima nisu povezane, te neuroticizma, s kojim je intrinzična motivacija negativno povezana. Namjera autostopiranja je pozitivno povezana sa svim varijablama osim sa otvorenošću te je negativno povezana s neuroticizmom i savjesnosti. Otvorenost je značajno pozitivno povezana s obje vrste motivacije, povjerenjem u druge, ekstraverzijom i ugodnošću. Ekstraverzija je pozitivno povezana s povjerenjem u druge, otvorenošću, ugodnošću, motivacijom i namjerom autostopiranja, dok s neuroticizmom i savjesnosti nije značajno povezana. Savjesnost je značajno negativno povezana s namjerom autostopiranja, dok s ostalim varijablama nije značajno povezana. Ugodnost je pozitivno povezana sa svim varijablama osim sa savjesnošću, dobi i neuroticizmom. Neuroticizam je negativno povezan s povjerenjem prema drugima, intrinzičnom motivacijom i namjerom autostopiranja.

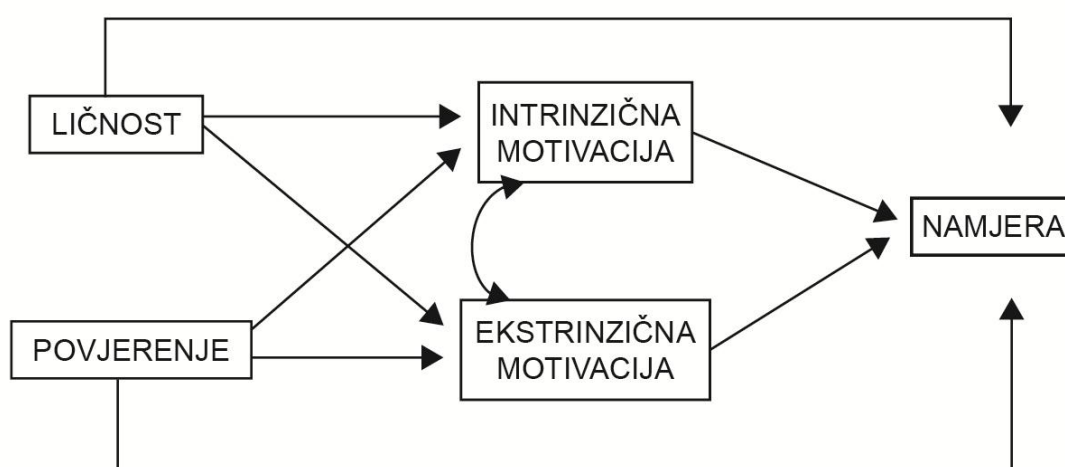
Tablica 2 Korelacije među analiziranim varijablama

	Spol	Dob	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Spol	1	.07	.01	-.14*	-.08	.13*	.05	.05	-.02	-.24*	-.13*
Dob		1	-.13*	-.13*	-.07	-.08	-.04	-.08	-.10*	-.06	-.03
1			1	.53*	.37*	.38*	.17*	.17*	-.06	.18*	-.23*
2				1	.72*	.52*	.12*	.15*	-.05	.24*	-.14*
3					1	.55*	.13*	.17*	-.07	.27*	-.09
4						1	.09	.24*	-.13*	.14*	-.20*
5							1	.20*	-.06	.27*	-.01
6								1	-.06	.32*	-.07
7									1	.01	-.09
8										1	.04
9											1

Legenda: 1 – povjerenje prema drugima; 2 – intrinzična motivacija; 3 – ekstrinzična motivacija; 4 – namjera za autostopiranje; 5 – otvorenost prema iskustvu; 6 – ekstraverzija; 7 – savjesnost; 8 – ugodnost; 9 – neuroticizam; *p<.05

5.3. Testiranje bihevioralnog modela autostopiranja

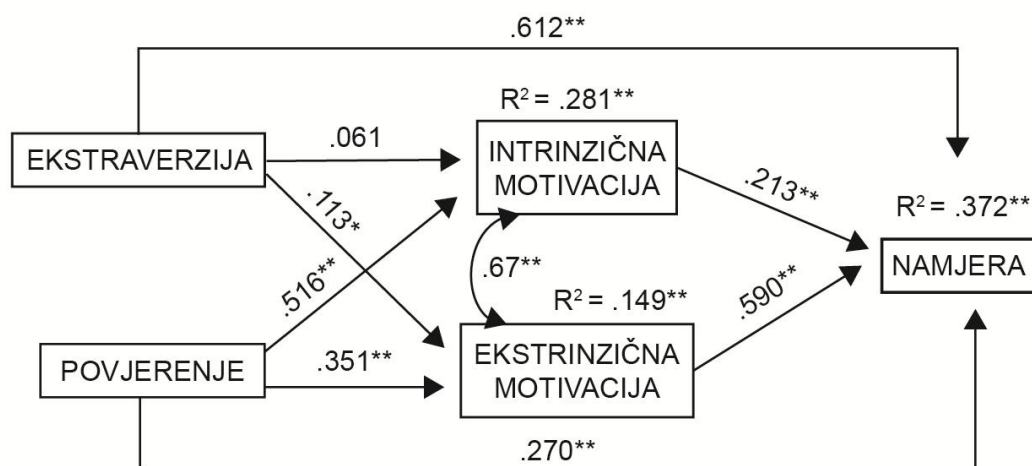
Kako bi se ispitala medijacijska uloga intrinzične i ekstrinzične motivacije u odnosu između ličnosti, povjerenja prema drugima i namjere za autostopiranjem, provedena je analiza traga na manifestnim varijablama u programu Mplus. Preciznije, testirao se model prikazan na Slici 4, pri čemu je, s ciljem očuvanja parsimonije, za svaku dimenziju ličnosti iz petofaktorskog modela je testiran zasebni model.



Slika 4 Pretpostavljeni model u kojem intrinzična i ekstrinzična motivacija imaju medijacijsku ulogu u odnosu između ličnosti, povjerenja prema drugima i namjere za autostopiranjem

S obzirom na to da je model djelomične medijacije po svojoj definiciji upravo identificiran, tj. nema pozitivnih stupnjeva slobode, valjanost modela evaluirala se na temelju smjera, veličine i statističke značajnosti pojedinih parametara u modelu. Parametri u modelu procijenjeni su uz pomoć metode maksimalne vjerojatnosti, dok su 95%-tne i 99%-tne granice pouzdanosti indirektnih efekata određene pomoću tehnike *bootstrap* ($n=5000$). Rezultati testiranja modela prikazani su na slikama 5, 6, 7, 8, i 9, a statistička značajnost indirektnih efekata u tablicama 3, 4, 5, 6 i 7.

Ekstraverzija



Slika 5 Prikaz modela djelomične medijacije između ekstraverzije i povjerenja u druge na namjeru autostopiranja putem intrinzične i ekstrinzične motivacije

U „modelu ekstraverzije“ (Slika 5), intrinzična i ekstrinzična motivacija imaju značajnu i pozitivnu povezanost s namjerom autostopiranja. Ekstraverzija ima značajan pozitivan doprinos u objašnjenju namjere autostopiranja te ekstrinzične motivacije. Povjerenje u druge pozitivno je povezano s obje vrste motivacije i s namjerom autostopiranja.

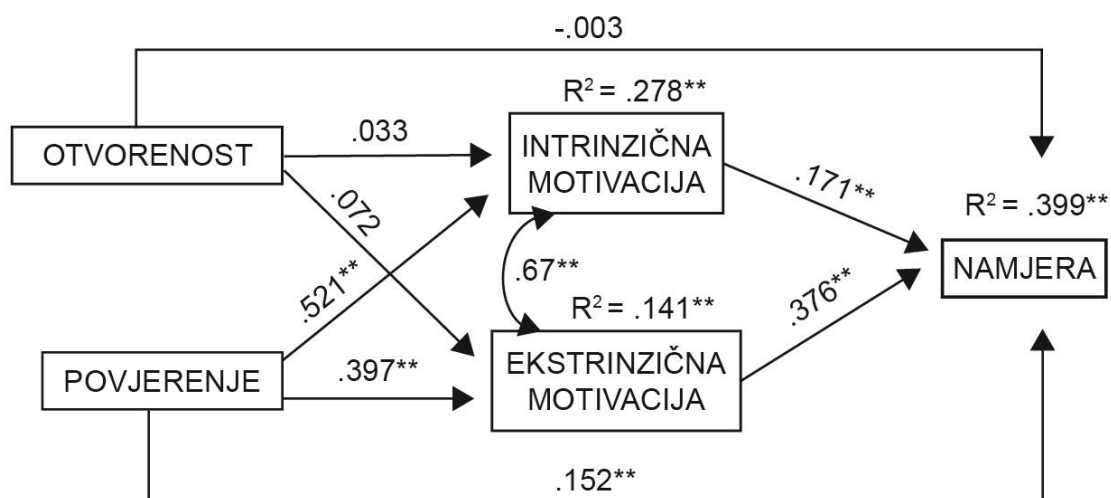
Tablica 3 Prikaz rezultata indirektnih efekata povjerenja u druge i ekstraverzije na namjeru autostopiranja preko intrinzične i ekstrinzične motivacije

Indirektni efekti	Procjena	95% g. p.	99% g. p.
Ekstraverzija - intrinzična motivacija - namjera	.011	-.012-.033	-.015-.037
Ekstraverzija - ekstrinzična motivacija - namjera	.040*	0-.094	-.009-108
Povjerenje - intrinzična motivacija - namjera	.090*	.010-.169	-.014-.194
Povjerenje - ekstrinzična motivacija - namjera	.125**	.067-.186	.052-.202

*p<.05; **p<.01

Dobiven je značajan pozitivan indirektan efekt ekstraverzije na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične motivacije uz rizik od pogrešnog zaključivanja manji od 5 %. Značajan je i pozitivan indirektan efekt povjerenja u druge na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične i intrinzične motivacije s razinom rizika od pogrešnog zaključivanja manjim od 1 % (Tablica 3).

Otvorenost prema iskustvu



Slika 6 Prikaz modela djelomične medijacije između otvorenosti prema iskustvu i povjerenja u druge na namjeru autostopiranja putem intrinzične i ekstrinzične motivacije

Kao što je vidljivo iz Slike 6, intrinzična i ekstrinzična motivacija imaju značajan i pozitivan doprinos u objašnjenju namjere autostopiranja. Otvorenost prema iskustvu nema značajan doprinos u objašnjenju ni ekstrinzične ni intrinzične motivacije, a povjerenje u druge ima značajan pozitivan doprinos u objašnjenju obje vrste motivacija i namjere autostopiranja.

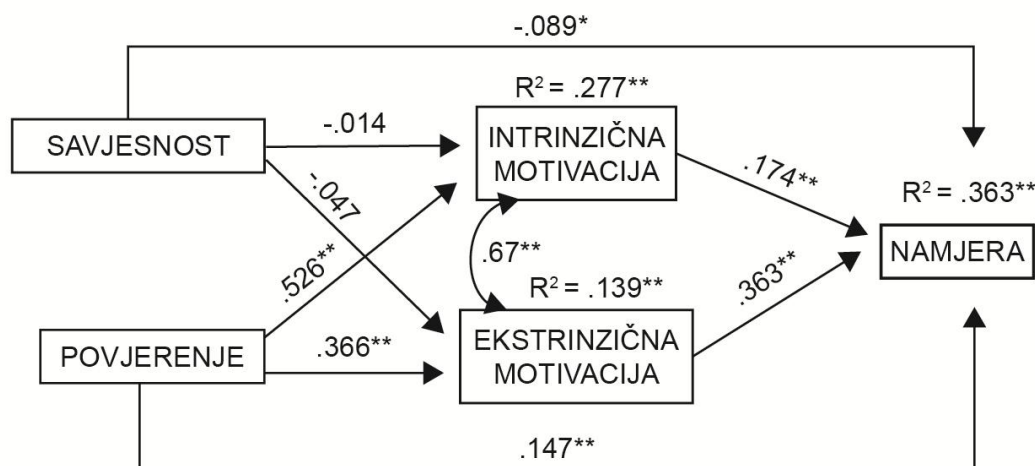
Tablica 4 Prikaz rezultata indirektnih efekata povjerenja u druge i otvorenosti na namjeru autostopiranja preko intrinzične i ekstrinzične motivacije

Indirektni efekti	Procjena	95% g. p.	99% g. p.
Otvorenost -intrinzična motivacija- namjera	.006	-.012-.023	-.017-.028
Otvorenost- ekstrinzična motivacija- namjera	.027	-.011-.079	-.023-.077
Povjerenje- intrinzična motivacija- namjera	.089*	.04-.174	-.022-.201
Povjerenje -ekstrinzična motivacija- namjera	.134**	.068-.200	.048-.221

*p<.05; **p<.01

Dobiven je značajan pozitivan indirektan efekt povjerenja u druge na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične i intrinzične motivacije. Ostali indirektni efekti nisu bili značajni (vidi Tablicu 4).

Savjesnost



Slika 7 Prikaz modela potpune medijacije između savjesnosti i povjerenja u druge na namjeru autostopiranja putem intrinzične i ekstrinzične motivacije

Na slici 7 vidljivo je da intrinzična i ekstrinzična motivacija imaju značajan i pozitivan doprinos u objašnjenju namjere autostopiranja. Povjerenje prema drugima ima značajan pozitivan doprinos u objašnjenju obje vrste motivacije i namjere autostopiranja. Dimenzija

savjesnosti nije značajno povezana ni s jednom vrstom motivacije, ali ima značajan negativan doprinos u objašnjenju namjere autostopiranja.

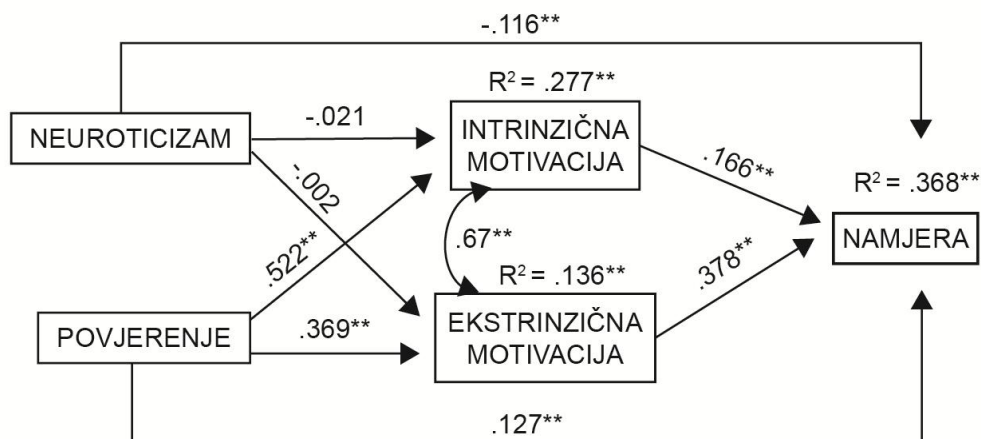
Tablica 5 Prikaz rezultata indirektnih efekata povjerenja u druge i savjesnosti na namjeru autostopiranja preko intrinzične i ekstrinzične motivacije

Indirektni efekti	Procjena	95% g. p.	99% g. p.
Savjesnost - intrinzična motivacija - namjera	-.002	-.019-.014	-.025 -.020
Savjesnost - ekstrinzična motivacija - namjera	-.017	-.052-.018	-.063-.028
Povjerenje - intrinzična motivacija - namjera	.092*	.007-.176	-.019-.203
Povjerenje - ekstrinzična motivacija - namjera	.135 **	.070-.201	.049-.221

*p<.05; **p<.01

U tablici 5 vidi se da je dobiven značajan pozitivan indirektan efekt povjerenja u druge na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične motivacije uz razinu rizika manju od 1 % te preko intrinzične motivacije uz razinu rizika manju od 5 %. Indirektni efekti savjesnosti na namjeru autostopiranja nisu bili značajni.

Neuroticizam



Slika 8 Prikaz modela djelomične medijacije između i povjerenja u druge na namjeru autostopiranja putem intrinzične i ekstrinzične motivacije

Ekstrinzična i intrinzična motivacija imaju značajan i pozitivan doprinos objašnjenju namjere za autostoperskim ponašanjem. Povjerenje prema drugima ima značajan pozitivan doprinos objašnjenju obje vrste motivacije. Dimenzija neuroticizma značajno i negativno doprinosi intrinzičnoj namjeri za autostopiranjem (Slika 8).

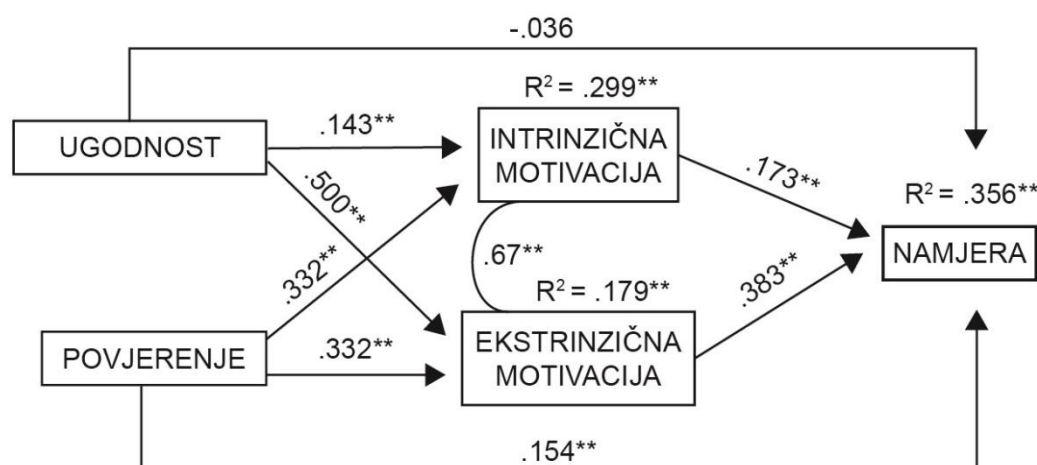
Tablica 6 Prikaz rezultata indirektnih efekata u druge i neuroticizma na namjeru autostopiranja preko intrinzične i ekstrinzične motivacije

Indirektni efekti	Procjena	95 % g. p.	99 % g. p.
Neuroticizam - intrinzična motivacija - namjera	-.003	-.019-.012	-.024-.017
Neuroticizam - ekstrinzična motivacija - namjera	-.001	-.036-.034	-.047-.045
Povjerenje - intrinzična motivacija - namjera	.087*	.002-.171	-.025-.198
Povjerenje - ekstrinzična motivacija - namjera	.140**	.070-.210	.048-.231

* $p < .05$; ** $p < .01$

U tablici 6 vidi se značajan pozitivan indirektni efekt povjerenja u druge na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične motivacije uz razinu rizika od pogrešnog zaključivanja manju od 1 % te prekop intrinzične motivacije uz razinu rizika manju od 5 %.

Ugodnost



Slika 9 Prikaz modela potpune medijacije između ugodnosti i povjerenja u druge na namjeru autostopiranja putem intrinzične i ekstrinzične motivacije

I intrinzična i ekstrinzična motivacija imaju značajan i pozitivan doprinos objašnjenju namjere autostopiranja. Povjerenje u druge značajno je pozitivno povezano s obje vrste motivacije i namjerom autostopiranja. Dimenzija ugodnosti značajno i pozitivno doprinosi objašnjenju ekstrinzične i intrinzične motivacije za autostopiranjem.

Tablica 7 Prikaz rezultata indirektnih efekata povjerenja u druge i ugodnosti na namjeru autostopiranja preko intrinzične i ekstrinzične motivacije

Indirektni efekti	Procjena	95 % g. p.	99 % g. p.
Ugodnost - intrinzična motivacija - namjera	.026	-.03-.054	-.011- .063
Ugodnost - ekstrinzična motivacija - namjera	.080**	.030-.131	.014-.147
Povjerenje - intrinzična motivacija - namjera	.086*	.004-.169	-.022-.195
Povjerenje - ekstrinzična motivacija - namjera	.127**	.063-.191	.043-.211

*p<.05; **p<.01

Dobiven je značajan indirektan efekt ugodnosti na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične motivacije uz mogućnost pogreške manju od 1 %. Dobiven je značajan indirektan efekt povjerenja u druge na namjeru autostopiranja preko ekstrinzične motivacije uz mogućnost pogreške manju od 1% i intrinzične motivacije uz razinu rizika manju od 5 % .

Zaključno, ljudi koji imaju više povjerenja u druge obično će biti i motiviraniji, ekstrinzično i intrinzično, za autostopiranje i imati veću namjeru autostopirati. Osobine ličnosti doprinose objašnjenju namjere za autostopiranjem. Ekstravertiraniji ljudi obično imaju i veću namjeru autostopiranja. Neuroticizam i savjesnost negativno su povezane s namjerom za autostopiranje. To jest, što je osoba neurotičnija i savjesnija, to je manja vjerojatnost da će namjeravati autostopirati. Veća ekstrinzična i intrinzična motivacija doprinose većoj namjeri za autostopiranjem. Osobine ličnosti također indirektno djeluju na namjeru autostopiranja. Ekstraverzija i ugodnost indirektno su i pozitivno povezane s namjerom autostopiranja preko ekstrinzične motivacije, dok povjerenje u druge indirektno doprinosi objašnjenju namjere autostopiranja preko obje vrste motivacije. Povjerenje u druge i ugodnost općenito doprinose objašnjenju povećanja obje vrste motivacije za autostopiranjem, a ekstraverzija ekstrinzičnoj motivaciji za autostopiranjem.

6.1. Rasprava

Cilj istraživanja bio je pomoću konstrukata ličnosti, motivacije i povjerenja u druge napraviti funkcionalni model koji bi objašnjavao ponašanje autostopera preko namjere autostopiranja.

Prema prvoj hipotezi, novokonstruirane skale imat će zadovoljavajuće metrijske karakteristike te će skala motivacije imati dvofaktorsku strukturu, a skale namjere autostopiranja i povjerenja u druge jednofaktorsku strukturu. Analizom podataka potvrdila se dvofaktorska struktura Skale intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem, jednofaktorska struktura Skale namjere autostopiranja i jednofaktorska struktura Skale povjerenja u druge. Pouzdanosti skala su zadovoljavajuće te su sve čestice bile adekvatno zasićene pretpostavljenim faktorima. Tako se prva hipoteza u potpunosti prihvaća.

Prema drugoj hipotezi, povjerenje prema drugima i osobine ličnosti (sve dimenzije ličnosti u petofaktorskoj strukturi osim ugodnosti) autostopera direktno i indirektno preko intrinzične i ekstrinzične motivacije bit će povezani s namjerom autostopiranja. Također, pretpostavljalo se da će ekstrinzična i intrinzična motivacija za autostopiranjem biti povezane s namjerom autostopiranja. Obradom podataka ustvrdila se direktna pozitivna povezanost povjerenja u druge i ekstraverzije s namjerom autostopiranja. Autostoperi često vjeruju u dobrotu ljudi te ne percipiraju ljude iz drugih nacija i manjinskih pripadnosti puno različitijima od njih samih (Greenly, Rice, 1974). Moguće je da je do takvih stavova dovelo to što je većina njih imala mnogo pozitivnih iskustava i različitih prilika da iskuse dobrotu stranaca tijekom autostopiranja (Greenly, Rice, 1974; Chester, Smith, 2001; Šalinović, 2017). Ta vjera u druge i u to da će im biti ponuđen prijevoz pozitivno utječe na njihovu namjeru za autostopiranjem.

Ekstraverzija je povezana s namjerom autostopiranja te se primijećuje veća izmjerena korelacija nego kod ostalih odnosa između osobina ličnosti i namjere. Takav rezultat koji izdvaja ekstraverziju kao karakteristiku autostopera se može naći i u radu od Šalinović (2017) gdje se primijetila neobično visoka veličina učinka ekstraverzije. Autostoperi su imali više rezultate na skali ekstraverzije od ljudi koji ne stopiraju, no taj efekt je baš bio najjači kod kod ekstraverzije naspram drugih testiranih razlika. Takvi rezultati nisu iznenađujući kad se pomisli da autostoperi moraju biti voljni razgovarati, upoznavati neznance i dijeliti s njima prostor tijekom dijeljenog putovanja. Stoga će autostopiranje kao aktivnost sigurno biti

privlačnije u slučaju da smo više voljni upoznavati nove ljude, razgovarati i družiti se. Još jedno objašnjenje za ovakve rezultate može se naći i u Eysenckovoj teoriji kortikalne pobuđenosti (Larson i Buss, 2008). Eysenck je pretpostavio da se introverti i ekstroverti razlikuju u osjetljivosti sustava ARAS koji je zadužen za aktivaciju kortikalne pobuđenosti. Smatra se da ekstraverti imaju manju kortikalnu pobuđenost te da oni traže i pokreću aktivnosti koje ih dovode do optimalnog uzbuđenja i funkcioniranja. Suprotno tome, u teoriji se smatra da introverti sami po sebi imaju dovoljno visoke razine kortikalne pobuđenosti i imaju prirodnu tendenciju izbjegavati ponašanja i situacije koje bi ih mogle dodatno pobuditi (Larsen, Buss, 2008). Alternativu Eysenkovim dimenzijama ličnosti nudi Grayev model BIS (bihevioralno inhibirajućeg sustava) i BAS (bihevioralno aktivirajući sustav). BAS se povezuje s karakternim crtama impulzivnosti i ekstraverzije, a BIS s karakternim crtama anksioznosti i neuroticizma (Larsen, Buss, 2008). Prema tom modelu, moglo bi se reći da ekstraverti prirodno više primjećuju mogući dobitak nagrade dok autostopiraju, a bihevioralno inhibicijski sustav im nije dovoljno aktivan da ih spriječi u namjeri i ponašanju autostopiranja.

Otvorenost prema iskustvima nije bila značajno povezana s namjerom za autostopiranjem. To je osobito iznenađujući nalaz jer je otvorenost jedna od karakteristika autostopera po kojoj se oni razlikuju od populacije koja ne autostopira (Šalinović, 2017). Moguće je da se u podlozi ovog kontradiktornog nalaza nalazi činjenica da se pomoću Mini-IPIP skale otvorenost ispituje česticama koje su najviše povezane uz maštu (Donnellan, i sur., 2006) koja se ne čini kao bitna karakteristika autostopera. Potrebno je više istraživanja na tu temu kako bi se donio konačni zaključak.

Savjesnost negativno značajno doprinosi objašnjenju namjere autostopiranja. Savjesni ljudi generalno izbjegavaju neodgovorno, rizično i opasno ponašanje. U prošlim istraživanjima su visoki rezultati na skali ekstraverzije i niski rezultati na skali savjesnosti bili dobri prediktori rizičnog ponašanja. Niska savjesnost facilitira puštanje kontrole nad događajima (Czerwonka, 2019) kao što autostoperi puštaju kontrolu nad time tko i kada ih prevozi.

Naspram ljudi kojima je aktivniji BAS sustav, oni koji su neurotičniji i anksiozniji će imati veći živčanu aktivnost u BIS sustavu (Larsen i Buss, 2008) i tako više izbjegavati autostopiranje i sve moguće kazne koje bi ono moglo donijeti. Odnosno, neurotičniji ljudi će više percipirati moguće rizike i opasnosti koje žele izbjeći. Neurotični ljudi se slabije nose sa

stresorima, emocionalno su nestabilniji i teže podnose životne prepreke (Murray i sur., 2002, prema Larsen i Buss, 2008). Autostoperi su generalno manje anksiozni od ljudi koji ne autostopiraju (Šalinović, 2017) te je teško da će odabrati raditi takvo rizično ponašanje. U prijašnjim istraživanjima se pokazalo da je neuroticizam povezan s izbjegavanjem neugodnih podražaja (Bingboa i sur., 2012, prema Brinkman, 2013). Takvo bi rizično ponašanje bez sigurnog ishoda emocionalno nestabilnim ljudima već postojeću negativnu afektivnost moglo pogoršati, što se slaže s dobivenim rezultatima u ovom istraživanju.

Ugodnost nije značajno povezana s namjerom autostopiranja. Iako je ugodnost prilikom vožnji s nepoznatim ljudima korisna dispozicija za izbjegavanje potencijalnih sukoba i dobivanje naklonosti vozača, čini se da ona ne pridonosi vjerojatnosti autostoperskog ponašanja kao takva.

Pretpostavljalo se da će ličnost doprinosti objašnjenju namjere za autostopiranjem i indirektno preko intrinzične i ekstrinzične motivacije. Pokazalo se da ekstraverzija i ugodnost indirektno pozitivno doprinose objašnjenju namjere autostopiranja preko ekstrinzične motivacije, a povjerenje prema drugima preko obje vrste motivacije. Ostali indirektni efekti ličnosti u ovom su istraživanju bili neznačajni. Već se pokazalo da aspekti ličnosti mogu utjecati na motivaciju, primjerice akademsku i sportsku (Ljubin-Golub, Petričević, Rovanić 2019; Brinkman 2013). Specifično je pokazano da baš ugodnost i ekstraverzija mogu biti dobri prediktori motivacije (Brinkman, 2013). Također, ugodnost negativno korelira s uzbuđenjem i percipiranom količinom stresa (Binboga i sur., 2012) koji bi u većim količinama mogli smanjivati motivaciju za autostopiranjem. Veća ekstraverzija vjerojatno povećava motivaciju za druženjem i upoznavanjem novih ljudi, tj. ekstrinzično motivira ljude na autostopiranje.

Suprotno očekivanjima, savjesnost, neuroticizam i otvorenost prema iskustvu nisu korelirali niti s ekstrinzičnom niti s intrinzičnom motivacijom za autostopiranjem. Moguće je da savjesnost ne djeluje na motivaciju za autostopiranjem kao takvu, već samo na odgovorno ponašanje – to jest, na smanjenje namjere. Tako netko tko i jest motiviran za autostopiranje ne mora pretočiti svoju motivaciju u namjeru. Sličan proces možda se odvija i kod neurotičnih ljudi. Iako posjeduju određenu motivaciju na koju emocionalna nestabilnost ne može utjecati, moguće je da ih strah koči u provođenju te iste motivacije. Što se tiče otvorenosti prema iskustvu, već je rečeno kako se čestice korištene skale koja mjeri otvorenost prema iskustvu

najviše odnose na maštu (Donnellan i sur., 2006), dok bi neke druge čestice koje opisuju otvorenost možda bile relevantnije u kontekstu karakteristika samih autostopera. Također, pouzdanost subskale otvorenosti je konzistentno niža od pouzdanosti drugih subskala koje mjere osobine ličnosti Mini-IPIP-a kroz različita istraživanja (Donnellan i sur., 2006), a i u ovome. Uspoređujući prijašnje rezultate pouzdanosti Mini-IPIP subskala, primijecuje se da je pouzdanost generalno niža u ovom istraživanju, što se odnosi i na nižu pouzdanost subskale otvorenosti. To je također moglo utjecati na nepostojanje povezanosti između konstrukata otvorenosti i namjere autostopiranja.

Povezanost povjerenja u druge s ekstrinzičnom motivacijom može se objasniti time da ljudi koji imaju manje povjerenja u druge više vjeruju da je nepotrebno izlaganje sebe u rizičnoj situaciji autostopiranja opasno i da bi vozači mogli iskoristiti svoj položaj na negativan način. Prema istraživanju Greenlyja i Ricea (1974), 75 % ljudi koji nisu stopirali navelo je opasnost kao vodeći razlog zašto ne autostopiraju. To se istraživanje slaže s podacima o padu autostopiranja nakon sve većeg broja prikazivanja nesretnih događaja u medijima. Takve vijesti mogu unijeti osjećaj nepovjerenja i inhibirati želju za autostopiranjem. Sve ukazuje na to da zaista treba postojati barem neka razina povjerenja u druge ljude i u vlastite sposobnosti kako bi autostopiranje uopće bilo moguće – i autostopera i osobe koja im pruža mogućnost prijevoza (Chester, Smith, 2001).

Zanimljivo je pitanje koliko su autostoperi svjesni rizika i opasnosti koja većinu sprječava „podignuti palac“ te kako se oni odnose prema tom riziku. Podaci različitih istraživanja pokazuju da autostoperi ne negiraju opasnosti i rizike koji im se mogu dogoditi. U istraživanju Šalinović (2017) u autostoperskom uzorku postoji svjesnost da tijekom te aktivnosti treba postojati oprez, a u istraživanju Greenlyja i Ricea (1974) većina je autostopera mogla diskutirati o opasnostima koje donosi autostopiranje i realistično usporediti svoja iskustva bez ikakvih naznaka izbjegavanja stvarnosti. U istom istraživanju pokazalo se da autostoperi vjeruju kako su dovoljno snalažljivi,iskusni i/ili oprezni izvući se iz opasnih situacija. Autostoperi dobivaju veći osjećaj kontrole i sigurnosti ukoliko se pridržavaju samozadanih pravila (npr. „izbjegavanje određenih vozača“, „fotografiranje registracijskih ploča“, „slušanje intuicije“, „autostopiranje s prijateljima“, „nošenje suzavca“, „držanje prtljage pri ruci“ itd.; Šalinović, 2017). Takvo ponašanje je karakteristično za osobe koje dobivaju visoke rezultate na skali uzbuđenja, poput autostopera (Šalinović, 2017). Oni često

opravdavaju svoje rizične postupke mišljenjem da imaju kontrolu nad situacijom uz pomoć osobnih vještina te smatraju da tako uspijevaju smanjiti vlastitu percepciju opasnosti.

Što je veća pojedinčeva potreba za uzbuđenjem, to će njegova percepcija opasnosti određenih aktivnosti i situacija biti manja (Zuckerman 1994, prema Rosenbloom, 2003), što se odražava i u postojanju razlike u percepciji opasnosti ukoliko netko stopira sam ili u društvu. Naime, oni koji stopiraju samostalno često smatraju da je opasnost manja i imaju više povjerenja u sebe i u druge (Greenly, Rice, 1974). Zanimljivo je da većina autostopera ne prestane autostopirati nakon što im se dogodi neugodno iskustvo ili nakon što čuju da se nekome dogodilo neugodno iskustvo. Izgleda da se povjerenje u druge kod autostopera ne smanjuje negativnim iskustvima. Važno je samo da su prisutna pozitivna iskustva, vlastita ili vikarijska, i ona će pridonijeti intrinzičnoj i ekstrinzičnoj motivaciji i namjeri za autostopiranjem (Greenly, Rice, 1974). Možda zbog toga i sva negativna medijska pozornost koja okružuje autostopiranje nije uspjela pokolebati današnje praktikante takvog stila mobilnosti. Vrijednost intrinzične motivacije autostopiranja može dobro opisati citat jednog od Garnerovih (2008) ispitanika: „Postoje vrjednije stvari od sigurnosti, a te stvari se izgube ako se mi izgubimo u strahu“. Također, moguće je da autostoperi imaju bolju percepciju nad stvarnim rizikom u odnosu na ljude koji ne autostopiraju. Naime, nema dokaza o porastu opasnosti autostopiranja, tj. nema dokaza o porastu zločina počinjenim nad autostoperima tijekom godina (Pudinski, 1974; wandrlymagazine.com/article/hitchhiking/). Također, većina ispitanika u raznim istraživanjima ima uglavnom pozitivna iskustva (Šalinović, 2017; Compagni-Portis, 2015) te je veoma mala vjerojatnost opasnosti poput ubojstva ili silovanja (wandrlymagazine.com/article/hitchhiking/). Stoga se se pad učestalosti autostopiranja više može pripisati nepovjerenju i strahu „nestopirajuće“ populacije (Compagni-Portis, 2015).

Pretpostavljalo se da će ekstrinzična i intrinzična motivacija direktno doprinosti namjeri autostopiranja te se to i potvrdilo u svim testiranim modelima. Motivacija energizira i usmjerava određena ponašanja (Reeve, 2015) i bilo je očekivano da visoko motivirani ljudi imaju namjeru provođenja ponašanja za koja su motivirani, bilo intrinzično ili ekstrinzično. Autostopiranje može zadovoljiti sve tri glavne psihološke potrebe: autonomiju, kompetenciju i povezanost s drugima. Franzoi je već 1985. utvrdio da autostoperi dobro podnose kaotičnost i nesigurnost koje dolaze uz njihovo ponašanje. Dobro snalaženje u takvim situacijama im ukazuje na kompetencije koje imaju, dok im vlastita odluka da poduzmu tako neobičan način

putovanja pomaže da podmiri svoju potrebu za. Autostopiranje može dati osjećaj slobode i osobnog rasta ljudima koji ga prakticiraju (Šalinović, 2017). Također, nije strano da se autostoperi tijekom putovanja zbliže sa ljudima koji im nude prijevoz, primajući pažnju, nova znanja i nova poznanstva te tako ispunjavaju potrebu za bliskošću. Te ljudske potrebe doprinose motivaciji. Autostopiranje tako može pružati veliku intrinzičnu nagradu ljudima koji imaju sklop ličnosti kompatibilan s uživanjem u ovakvoj aktivnosti. No, autostopiranje također pruža i ekstrinzične nagrade. Glavna ekstrinzična nagrada je besplatan prijevoz od jednog mjesta do drugog, no to nije jedino što autostoperi dobivaju tijekom svojih avantura. Nije strano da dobiju smještaj, hranu, nova znanja i nova poznanstva, što ih sve ohrabruje i motivira da opet autostopiraju. Prema rezultatima ovog istraživanja, ekstrinzična motivacija je jače povezana s namjerom za autostopiranje nego intrinzična motivacija. To ima smisla pošto ljudi najčešće prestanu stopirati ili uveliko smanje čestinu takvog načina putovanja kad dobiju vlastito auto i dovoljno veliki stabilni prihod da si mogu bez problema priuštiti sigurnije načine prijevoza (Šalinović, 2017).

Zaključno, može se reći da se druga hipoteza djelomično prihvaća. Pojedinci koji imaju izraženije povjerenje u druge te koji postižu veće rezultate na skalama ekstraverzije, iskazuju veću namjeru autostopiranja. Suprotno tome, osobe koje postižu veće rezultate na skali savjesnosti i niže rezultate na skali emocionalne stabilnosti pokazuju manju namjeru autostopiranja. Ugodnost nije značajno povezana s namjerom autostopiranja. Suprotno očekivanjima, otvorenost prema iskustvima nije bila značajno povezana s namjerom autostopiranja kao ni s jednom vrstom motivacije za autostopiranjem. Ekstraverzija i ugodnost indirektno pozitivno doprinose objašnjenju namjere autostopiranja preko ekstrinzične motivacije, a povjerenje prema drugima preko obje vrste motivacije. Naspram prvotnih pretpostavki, ostale osobine ličnosti nemaju značajan indirektan efekt na namjeru autostopiranja. Naposljetku, ekstrinzična i intrinzična motivacija za autostopiranjem pozitivno su povezane s namjerom autostopiranja – osobe koje iskazuju veću motivaciju za autostopiranjem ujedno iskazuju i veću namjeru za autostopiranjem.

6.2. Nedostaci i preporuke za buduća istraživanja

Jedan od većih nedostataka istraživanja sastoji se u tome što su u njemu najvećim dijelom sudjelovali pojedinci koji autostopiraju. Buduća istraživanja mogla bi se usmjeriti na

testiranje predloženog modela i na uzorcima ispitanika koji nemaju toliko iskustva s autostopiranjem, odnosno koji nisu skloni takvom ponašanju. Nedostatak predstavljaju i nedovoljno ispitane karakteristike novokonstruiranih skala u ovom istraživanju. Skale su pokazale solidne metrijske karakteristike, no preporuka za buduća istraživanja bila bi da ih se testira na širem uzorku autostopera i ljudi koji ne stopiraju. Također, zbog visoke korelacije između intrinzične i ekstrinzične motivacije, preporučuje se bolja razrada čestica kojima se ispituju pretpostavljeni faktori. Također, za buduća istraživanja bilo bi bolje koristiti mjerne instrumente koji bolje i detaljnije ispituju ličnost autostopera od Mini-IPIP skale. Još je jedna moguća mana istraživanja spajanje čestica za ispitivanje povjerenja s dvije čestice koje su ispitivale pozitivno vikarijsko i osobno iskustvo u jedinstvenu skalu povjerenja. Iako se to učinilo zbog toga što je takva skala dala bolje slaganje modela s podacima i što je imala teoretsku potkrijepljenost u smislu informacija da pozitivna iskustva doprinose povjerenju prema drugima (Garner, 2008, Greenly, Rice, 1974), u budućim istraživanjima bilo bi zanimljivo ispitati koliko je povjerenje prema drugima povezano s negativnim i pozitivnim iskustvima autostopera s obzirom na to da podaci pokazuju da se povjerenje prema drugima kod autostopera ne smanjuje negativnim iskustvima (Greenly, Rice, 1974).

7. ZAKLJUČCI

1) Potvrdila se dvofaktorska struktura skale intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem te jednofaktorska struktura skala namjere autostopiranja i skale povjerenja u druge. Sve čestice u modelima bile su zadovoljavajuće visoko zasićene pretpostavljenim faktorima ($>.30$). Također, korelacije pojedinačnih čestica s ukupnim rezultatom bile su veće od $.30$, dok su pouzdanosti unutarnje konzistencije bile zadovoljavajuće: $\alpha=.78$ (subskala intrinzične motivacije), $\alpha=.95$ (subskala ekstrinzične motivacije), $\alpha=.87$ (Skala namjere autostopiranja) i $\alpha=.73$ (Skala povjerenja u druge).

2)

a. Pojedinci koji imaju više izraženo povjerenje prema drugima te koji postižu veće rezultate na skalama ekstraverzije iskazuju veću namjeru autostopiranja. Suprotno tome, pojedinci koji postižu veće rezultate na skali savjesnosti i niže rezultate na skali emocionalne stabilnosti iskazivat će slabiju namjeru autostopiranja.

b. Ekstraverzija i ugodnost indirektno su pozitivno povezane s namjerom za autostopiranjem preko ekstrinzične motivacije, dok je povjerenje u druge indirektno pozitivno povezano s namjerom autostopiranja preko obje vrste motivacije.

c. Ekstrinzična i intrinzična motivacija za autostopiranjem pozitivno su povezane s namjerom autostopiranja – osobe koje iskazuju veću motivaciju za autostopiranjem ujedno iskazuju i snažniju namjeru za autostopiranjem.

8. LITERATURA

Adolphs, R. (2003). Cognitive neuroscience of human social behaviour. *Nature Reviews Neuroscience*, 4 (3), 165-178. doi:10.1038/nrn1056

Aronson, E. (2016). *Social psychology*. Boston: Pearson.

Binboga, E., Guven, S., Catikkas, F., Bayazit, O., Tok, S. (2012). Psychophysiological responses to competitive and the Big Five personality traits. *Journal of Human Kinetics*, 33, 187-194.

Brinkman, C. (2013). *THE BIG FIVE PERSONALITY MODEL AND MOTIVATION IN SPORT* (Unpublished master's thesis). Faculty of Miami University.

Chesters, G., Smith, D. (2001). The Neglected Art of Hitch-hiking: Risk, Trust and Sustainability' *Sociological Research Online*, 6 (3) <<http://www.socresonline.org.uk/6/3/chesters.html>>

Compagni – Portis, J. A. (2015). *Thumbs Down: America and the Decline of Hitchhiking* (završni rad). Wesleyan University

Crassweller, P., Gordon, M. A., Tedford, W. H. (1972). An Experimental Investigation of Hitchhiking. *The Journal of Psychology*, 82 (1), 43-47. doi:10.1080/00223980.1972.9916967

Czerwonka, M. (2019). Cultural, cognitive and personality traits in risktaking behaviour: evidence from Poland and the United States of America, *Economic Research*, 32 (1), 894-908, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1588766

Donnellan M.B., Oswald F.L., Baird B.M., Lucas R.E.(2006). The mini-IPIP scales: tiny-yet effective measures of the Big Five factors of personality, *Psychol Assess*, 18(2):192203. PubMed PMID: 16768595.

Franzoi, S. (1985). Personality Characteristics of the Cross Country Hitchhiker, *Adolescence*, 20, 655-688

Garner, A. (2008). Risk and reward: the (lost?) art of hitch-hiking. *2nd International Colloquium on Tourism & Leisure*

Greenly, J.R., Rice, D.G. (1974). Female Hitchhiking: Strain, Control, and Subcultural Approaches, *Sociological Focus*, 7 (1), 87-100

Gueguen, N. (2007). Bust Size and Hitchhiking: A Field Study, *Perceptual and Motor Skills*, 105, 1294-1298. DOI: 10.2466/pms.105.4.1294-1298

Gueguen, N. (2010). Color and Woman Hitchhikers' Attractiveness: Gentlemen Drivers Prefer Red, *Col Res Appl*, 37, 76-78. DOI: 10.1002/col.20651

Hitchwiki.org. Zadnje posjećeno u rujnu, 30. 2020. <http://hitchwiki.org/en/Hitchhiking>

Hewig, J., Straube, T., Trippe, R. H., Kretschmer, N., Hecht, H., Coles, M. G. H., & Miltner, W. H. R. (2009). Decision-making under Risk: An fMRI Study. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 21(8), 1642–1652. doi:10.1162/jocn.2009.21112

Hu, L. T., Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1-55. <http://dx.doi.org/10.1080/10705519909540118>

Johnson, R.W., Johnson, J.H. (1978). *A Cross-Validation Of The SN Scale On The Psychological Screening Inventory With Female Hitchhikers*. University of Wisconsin/University of Utah

Kaufman, B. S. (2013). Opening up Openness to Experience: A Four-Factor Model and Relations to Creative Achievement in the Arts and Sciences, *The Journal of Creative Behavior*, 47(4), 233–255

Kim, H. (2013). Statistical notes for clinical researchers; Assessing normal distribution (2) using skewness and kurtosis. *Restorative Dentistry & Endodontics*, 38(1), 52. doi:10.5395/rde.2013.38.1.52

klubputnika.org. Zadnje posjećeno u studenom, 30. 2020. <https://www.klubputnika.org/putnicka-kuca>

Larsen, R. J., & Buss, D. M. (2008). *Personality psychology: Domains of knowledge about human nature*. London: McGraw-Hill Higher Education.

Mohr, P. N. C., Biele, G. , Heekeren, H.R. (2010). Neural Processing of Risk, *Journal of Neuroscience*, 30 (19), 6613-6619; DOI: <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.0003-10.2010>

Muthén, L.K., Muthén, B.O. (2017). *Mplus User's Guide. Eighth Edition*. Los Angeles, CA: Muthen & Muthen

O'Regan, M. (2012). 10. Alternative Mobility Cultures and the Resurgence of Hitch-hiking. *Slow Tourism*, 128-142. doi:10.21832/9781845412821-012

O'Regan, M. (2013). 10. Independant Travel: Creative Tactics in the Margins. *e-Review of Tourism Research (eRTR)*, 10 (5), 38-49

Pudinski, W. (1974). *California Crimes and Accidents Associated with Hitch-Hiking*. California Highway Patrol, Operational Analysis Section

Reeve, J. (2015). *Understanding motivation and emotion*. Hoboken, NJ: Wiley

Romer, D., Betancourt, L., Giannetta, J. M., Brodsky, N. L., Farah, M., Hurt, H. (2009). Executive cognitive functions and impulsivity as correlates of risk taking and problem behavior in preadolescents. *Neuropsychologia*, 47(13), 2916–2926. doi:10.1016/j.neuropsychologia.2009.06.

Rosenbloom, T. (2003). Risk evaluation and risky behavior of high and low sensation seekers. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 31, 375-386. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.2003.31.4.375>

Ryan, R., M., Deci, E.L. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions, *Contemporary Educational Psychology* , 25, 54–67 doi:10.1006/ceps.1999.1020, <http://www.idealibrary.com>

Snyder, M., Cketek, J., Keller, K. (1974). Staring and Compliance: A Field Experiment on Hitchhiking, *Journal of Applied Social Psychology*, University of Minnesota

Steinberg, L. (2007). Risk Taking in Adolescence. *Current Directions in Psychological Science*, 16(2), 55-59. doi:10.1111/j.1467-8721.2007.00475.x

Stern, N. (2012). HITCHHIKING AND RITUAL AMBIGUITY OF JEWISH SETTLERS IN THE WEST BANK , *Ethnology: An International Journal of Cultural and Social Anthropology*, 51 (2)

Tom, S. M., Fox, C. R., Trepel, C., & Poldrack, R. A. (2007). The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making Under Risk. *Science*, 315(5811), 515-518. doi:10.1126/science.1134239

wandrilmagazine.com/article/hitchhiking/. Zadnje posjećeno 5.1.2021.

Webb, T. L., Sheeran, P. (2006). Does Changing Behavioral Intentions Engender Behavior Change? A Meta-Analysis of the Experimental Evidence, *Psychological Bulletin*, 132 (2), 249–268

Van Der Zee, K., Van Oudenhoven, J. P. and De Grijis, E. (2004), Personality, Threat, and Cognitive and Emotional Reactions to Stressful Intercultural Situations. *Journal of Personality*, 72. 1069–1096. DOI:10.1111/j.0022-3506.2004.00290.x

9. PRILOG

Prilog 1 Skala namjere za autostopiranjem

Please evaluate how often would you hitchhike in the following circumstances:
1–Almost never, 2-Rarely, 3-Sometimes, 4-Usually, 5–Almost always

	1	2	3	4	5
I would hitchhike if I had the time for it.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike while traveling.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike if my friends invited me to do it with them.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike if it were more practical than to use my own vehicle or public transport.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike even if the weather was bad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike somewhere even if I heard it is a hard place to hitch a ride.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike even if friends who were supposed to go with me, canceled.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike even if I had enough money for public transport.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I would hitchhike if obligations and other people weren't stopping me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Prijevod čestica na hrvatski jezik: 1) „Stopirao/la bih ukoliko bih imao/la vremena za to“ 2) „Stopirao/la bih dok putujem“ 3) „Stopirao/la bih da me prijatelji pozovu stopirati s njima“ 4) „Stopirao/la bih ukoliko bi mi se činilo da je to praktičnija opcija od javnog ili osobnog prijevoza“ 5) „Stopirao/la bih čak iako je vremenska prognoza loša“ 6) „Stopirao/la bih negdje čak iako bih čuo/la da je tamo teško stopirati“ 7) „Stopirao/la bih čak iako mi prijatelji s kojima sam trebao/la autostopirati kažu da ipak neće“ 8) „Stopirao/la bih čak iako imam dovoljno novaca za javni prijevoz“ 9) „Stopirao/la bih da me ne priječe obaveze i drugi ljudi“

Prilog 2 Skala intrinzične i ekstrinzične motivacije za autostopiranjem

Below are statements describing certain thoughts, actions and emotions a person may experience in relation to hitchhiking. Please rate the amount of your agreement with each statement by using a scale from 1 to 7 (1 = I COMPLETELY DISAGREE and 7 = I COMPLETELY AGREE).

I feel motivated to hitchhike because ...

	1	2	3	4	5	6	7
It evokes feelings of joy and contentment.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schedules of public transport are impractical.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I have no other way of reaching my desired destination.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It saves time.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It helps the environment.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It's interesting.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It helps to satisfy my need for adventure.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It raises my curiosity	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It gives me a sense of freedom.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It stimulates me to question my ways of thinking.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
It leaves me more money to spend on other things.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Prijevod čestica na hrvatski jezik: Osjećam se motivirano za autostopiranje jer... 1) „**mi to budi osjećaje radosti i zadovoljstva**“ 2) „su raspoređeni javnih prijevoza loši“ 3) „nemam drugog načina da dođem do željenog odredišta“ 4) „tako uspijem uštedjeti vrijeme“ 5) „to pomaže spasiti okoliš“ 6) „**je stopiranje zanimljivo**“ 7) „**jer mi to pomaže zadovoljiti potrebu za avanturom**“ 8) „**mi stimulira znatiželju**“ 9) „**mi daje osjećaj slobode**“ 10) „**me tjera na preispitivanje vlastitih uvjerenja i stajališta**“ 11) „mi omogućuje uštedjeti novac koji mogu upotrijebiti na druge stvari“

Legenda: ***Intrinzična motivacija** *Ekstrinzična motivacija

Prilog 3 Skala povjerenja prema drugima

Below are statements that describe certain thoughts, actions and emotions a person may experience in life in general and with hitchhiking. Please rate the amount of your agreement with each statement by using a scale from 1 to 7 (1 = I COMPLETELY DISAGREE and 7 = I COMPLETELY AGREE).

	1	2	3	4	5	6	7
I mostly had good experiences when I hitchhiked.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
I heard many good hitchhiking stories.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
You can't trust strangers anymore.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
There will be more accidents and catastrophes in the future than we had in the past	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nowadays, things seem to be getting more and more out of control.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A person can never have too much insurance to protect against the inevitable disasters of life.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nowadays, nobody can count anymore on everything continuing as expected.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Prijevod na hrvatski jezik: 1) „Većinom sam imao/la pozitivna iskustva prilikom autostopiranja“ 2) „Čuo/la sam puno dobrih priča o autostopiranju“ 3) „Ne možeš više vjerovati ljudima koje ne znaš“ 4) „U budućnosti će biti sve više nesreća i katastrofa naspram toga koliko smo ih imali u prošlosti“ 5) „Izgleda da stvari sve više izlaze van naše kontrole“ 6) „Osoba nikad ne može biti dovoljno osigurana da se zaštiti od neizbježnih tragedija života“ 7) „Više nitko ne može računati na to da će sve ići po očekivanjima“

Legenda: Čestice u kurzivu se obrnuto boduju.

Prilog 4 Grafički prikaz broja ispitanika po državi

