

## PSIHOLOŠKE KARAKTERISTIKE LIČNOSTI I TEŽNJA KA POSTIGNUĆU

**Eldis Dacić**

Univerzitet u Novom Pazaru  
*eldisdacic6@gmail.com*, ORCID: 0009-0006-4880-3162

**Almedina Numanović**

Univerzitet u Novom Pazaru  
*dzeneta.nicevic@uninp.edu.rs*, ORCID: 0000-0003-3079-7180

**Semrija Smailović**

Univerzitet u Novom Pazaru  
*semrija.smailovic@uninp.edu.rs*, ORCID: 0009-0000-0815-5048

**Merima Beganović-Dacić**

Univerzitet u Novom Pazaru  
*merima15@live.com*

### Apstrakt

Rad istražuje složenu povezanost između psiholoških karakteristika ličnosti i težnje ka postignuću. Cilj ovog istraživanja jeste da se utvrdi da li psihološke karakteristike i sociodemografske varijable mogu uticati na težnju ka postignuću. Kroz analizu relevantne literature, empirijske studije i psihološke modele, ovaj rad istražuje različite aspekte veze između ličnosti i težnje ka postignuću. Razumijevanje ovih veza pruža dragocjen uvid u ljudsku motivaciju i ponašanje te ima široki spektar praktičnih implikacija za podršku pojedincima u ostvarivanju svojih ciljeva. Rezultati pokazuju da sociodemografske varijable su objasnile 34% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla spol ( $\beta = -.296$ ,  $p < 0,01$ ) i varijabla godine starosti ( $\beta = -.232$ ,  $p < 0,05$ ). Karakteristike ličnosti su objasnile 64% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla negativna valenca ( $\beta = .426$ ,  $p < 0,01$ ) zatim agresivnost ( $\beta = .237$ ,  $p < 0,01$ ) i pozitivna valenca ( $\beta = .214$ ,  $p < 0,05$ ). Ovo istraživanje tematizira kompleksnu interakciju između psiholoških karakteristika ličnosti i težnje ka postignuću, i radi produbljivanja i razumijevanja osobina ličnosti i postignuća.

**Ključne riječi:** karakteristike ličnosti, postignuća, ličnost i uspjeh, motivacija, psihološki modeli.

## PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF PERSONALITY AND THE STRIVING FOR ACHIEVEMENT

### Abstract

This paper explores the complex relationship between personality's psychological characteristics and the striving for achievement. The aim of this research is to determine whether psychological characteristics and sociodemographic variables can influence the pursuit of achievement. Through an analysis of relevant literature, empirical studies, and psychological models, this paper examines various aspects of the connection between

personality and achievement motivation. Understanding these connections provides valuable insight into human motivation and behavior and has a wide range of practical implications for supporting individuals in achieving their goals. The results show that sociodemographic variables explain 34% of the variance. The variables *gender* ( $\beta = -0.296, p < 0.01$ ) and *age* ( $\beta = -0.232, p < 0.05$ ) contribute most significantly to the model. Personality characteristics explain 64% of the variance, with the highest contributions coming from the variable *negative valence* ( $\beta = 0.426, p < 0.01$ ), followed by *aggressiveness* ( $\beta = 0.237, p < 0.01$ ) and *positive valence* ( $\beta = 0.214, p < 0.05$ ). This study addresses the complex interaction between the psychological characteristics of personality and the striving for achievement, aiming to deepen the understanding of personality traits and achievements.

**Keywords:** personality characteristics, achievement, personality and success, motivation, psychological models.

## UVOD

Ličnost je dinamičan i organiziran skup osobina koje poseduje pojedinac koji na jedinstven način utiče na njegovo okruženje, spoznaju, emocije, motivacije i ponašanja u različitim situacijama (Friedman i sar., 2016). Reč ličnost potiče od latinskog *persona*, što znači „maska“.

Ličnost se takođe odnosi na obrazac misli, osjećanja, društvenih prilagođavanja i ponašanja koji se uporno ispoljava tokom vremena i koji snažno utiče na nečija očekivanja, samopercepciju, vrijednosti i stavove. Ličnost takođe predviđa ljudske reakcije na druge ljude, probleme i stres (Winnie i sar., 1973). Gordon Allport (1937) opisao je dva glavna načina proučavanja ličnosti: nomotetički i idiografski. Nomotetička psihologija traži opće zakone koji se mogu primijeniti na mnogo različitih ljudi, kao što su princip samoaktualizacije ili osobina ekstraverzije. Idiografska psihologija je pokušaj da se razumiju jedinstveni aspekti određene osobe. Proučavanje ličnosti ima široku i raznoliku historiju u psihologiji s obiljem teorijskih tradicija. Glavne teorije uključuju perspektivu dispozicije (osobine), psihodinamičku, humanističku, biološku, biheviorističku, evolucionu i perspektivu socijalnog učenja. Mnogi istraživači i psiholozi se ne identificiraju eksplicitno sa određenom perspektivom i umjesto toga imaju eklektičan pristup. Istraživanja u ovoj oblasti su empirijski vođena – kao što su dimenzionalni modeli, zasnovani na multivarijantnoj statistici kao što je faktorska analiza – ili naglašavaju razvoj teorije, kao što je psihodinamička teorija. Također, značajan je naglasak na primijenjenom polju testiranja ličnosti. U psihološkom obrazovanju i obuci proučavanje prirode ličnosti i njenog psihološkog razvoja se obično razmatra preduslovom za kurseve abnormalne psihologije ili kliničke psihologije.

Psihologija ličnosti je jedna od najvećih i najpopularnijih grana psihologije, istraživači u ovoj oblasti takođe nastoje bolje razumjeti kako ličnost utiče na naše misli i ponašanje. Naša jedinstvena ličnost čini nas onim što jesmo; utiče na sve, od naših odnosa do načina na koji živimo. Važno je saznati više o tome šta je ličnost, teorijama koje okružuju njen razvoj, kako se ličnost testira i šta znači imati neki poremećaj ili problem ličnosti, a sa druge strane i to kako ličnost utiče na nas same i naše želje, težnje, ciljeve i ostalo. Psiholozi ličnosti često posmatraju kako se ličnost razlikuje od

pojedince do pojedinca, kao i kako može biti slična. Ovi stručnjaci također mogu biti zaduženi za procjenu, dijagnozu i liječenje poremećaja ličnosti (Gerlach i sar., 2018). Psihologija ličnosti ima fundamentalnu važnost u širem kontekstu psiholoških istraživanja i ljudskog razumijevanja.

Psiholog Gordon Allport bio je jedan od prvih koji je opisao ličnost u smislu individualnih osobina. U svojoj dispozicionoj perspektivi Allport je sugerirao da postoje različite vrste osobina (Allport, 1937):

1. Zajedničke osobine (*common traits*) – zajedničke osobine ličnosti su karakteristike koje dijelimo s mnogim drugim ljudima. To su osobine koje su uopćene i uobičajene u ljudskom ponašanju, poput želje za druženjem s prijateljima ili osnovnih potreba za hranom i sigurnošću. Zajedničke osobine čine temeljne aspekte ljudske prirode.
2. Centralne osobine (*central traits*) – centralne osobine su specifične osobine ličnosti koje čine jedinstvenost svake osobe. To su karakteristike koje su ključne za naš identitet i oblikuju našu osobnost. Primjera radi, neka osoba može biti "savjesna" ili "ekstrovertna," a te osobine često su najvažnije u opisu njezine ličnosti.
3. Kardinalne osobine (*cardinal traits*) – kardinalne osobine su iznimno rijetke i specifične karakteristike koje oblikuju život i ponašanje pojedinca. Ove osobine su tako snažne da definiraju cijelu osobnost osobe. Naprimjer, "opsesivna potreba za uspjehom" ili "nesavladiv altruizam" mogu biti primjeri kardinalnih osobina. Kardinalne osobine su rijetke i obično se promatraju samo kod nekoliko pojedinaca.

## O MOTIVU POSTIGNUĆA

Interes za postizanje uspjeha je jedan od najčešće istraživanih motiva u oblasti psihologije. Kada je riječ o počecima proučavanja ovog motiva, psiholog Murray se smatra jednim od prvih istraživača koji su ukazali na njegovu prisutnost (Rot, 1994). Murray je sugerirao da motivacija za postizanje ima mnogo zajedničkih karakteristika sa drugim motivima, kao što su potreba za samopouzdanjem, želja za takmičenjem i potreba za prestižom. On je ovaj motiv svrstao među dvadeset osnovnih potreba koje pokreću ličnost i opisao ga kao želju za ostvarenjem određenih ciljeva i prevazilaženjem prepreka koje se javljaju tokom tog puta. Također, ovaj motiv se manifestira kroz napor, upornost i težnju za nadmašivanjem drugih (Rot, 1994).

Motivacija za postizanje se definira kao sklonost da se uloži napor kako bi se postigao neki cilj koji se smatra vrijednim i koji omogućava isticanje pred drugima. McClelland smatra da ova motivacija proističe iz ličnih iskustava pojedinca i sistema vrijednosti njegove kulture. Također, naglašava da se intenzitet ovog motiva može razlikovati među pojedincima istog društva i da je oblikovan djelovanjem roditelja (Rot, 1994).

Havelka i Lazarević (Rot, 1994) sugerišu postojanje opće motivacije za postizanjem, koja se manifestuje kroz težnju ka postizanju kompetencije i što boljeg rezultata u svakoj aktivnosti. Pored toga, ovi autori prepoznaju i specifične oblike motivacije za postizanjem.

Možemo reći da je motiv postignuća je duboko ukorijenjen psihološki koncept koji se odnosi na unutrašnju potrebu pojedinca da ostvari izvanredne rezultate, postigne ciljeve i prevaziđe prepreke. Ovaj motiv igra ključnu ulogu u ljudskoj motivaciji i ponašanju te ima značajan uticaj na naše ambicije, uspjehe i zadovoljstvo životom. Evo nekoliko ključnih tačaka o motivu postignuća (Rot, 1994):

- Unutrašnja motivacija – motiv postignuća uglavnom proizilazi iz unutrašnjih faktora, kao što su lični ciljevi, aspiracije i želja za samopoboljšanjem. Osobe koje su visoko motivirane postignućem obično teže izazovima i nastoje se konstantno unapređivati.
- Stvaranje ciljeva – motivacija za postizanjem često podrazumijeva postavljanje jasnih ciljeva. Ovi ciljevi mogu biti akademske, profesionalne, sportske ili lične prirode. Postavljanje ciljeva pruža usmjerenost i svrhu pojedincu.
- Izazov i rast – osobe sa visokim motivom postignuća često traže izazove i ne plaše se napora koji su potrebni za postizanje ciljeva. Upravo iz takvih situacija dolazi prilika za lični rast i razvoj.
- Samoocjenjivanje – motivacija za postizanjem podstiče samoocjenjivanje. Osobe koje sebe vide kao kompetentne i uspješne u ostvarivanju svojih ciljeva imaju tendenciju da budu više motivisane za dalji rad.
- Uticanje na uspjeh – motivacija za postizanjem često je povezana sa postizanjem uspjeha. Osobe motivirane postignućem obično su sklonije da postignu izvanredne rezultate u svojim oblastima interesovanja.
- Kulturološki faktori – motivacija za postizanjem može varirati u zavisnosti od kulture i socijalnog okruženja pojedinca. Neke kulture mogu više vrednovati postignuće i takmičenje, dok druge mogu težiti kolektivnim vrijednostima.
- Različite vrste postignuća – postoje različite vrste motivacije za postizanjem, kao što su motivacija za akademskim uspjehom, sportskim uspjehom, karijernim uspjehom ili ličnim dostignućima. Svaka od ovih vrsta motivacije može imati svoje karakteristike.

Motiv postignuća predstavlja ključnu komponentu ljudske motivacije koja pokreće pojedinca da postavlja ciljeve, trudi se, izaziva sebe i ostvaruje izvanredne rezultate. Razumijevanje ovog motivacionog faktora može pomoći pojedincima da bolje razvijaju svoj potencijal i ostvaruju svoje ambicije.

Psiholozi koji proučavaju težnju ka postignuću usmjerenu na postignuće smatraju je općom sklonošću ka želji za uspjehom, koja varira i može biti generalizirana na aktivnosti osobe u različitim domenima (McClelland i sar., 1949). Također, prepoznali su da se to razlikuje među ljudima i da se na to može uticati po situacijama. Zato su koristili projektivne mjere koje se oslanjaju na pojedinačne interpretacije situacija po dimenzijama u vezi sa postignućem, umjesto da traže od njih da ih sami prijave (Tomkins, 1947). Naprimjer, McClelland i saradnici (1949) su tražili od učesnika da generišu narative o ljudima i događajima u dvosmislene slike (npr. slika zamišljenog dječaka u prvom planu sa muralom hirurgije a to je bio postupak u

pozadini), i kodirao ih kao odgovore na teme postignuća (npr. priče o budućem uspjehu u karijeri). Istraživači su takođe prilagodili u kojoj mjeri je u studiji i kontekstu naglašeno postignuće i evaluacija (npr. opušteni kontekst ili kontekst testiranja), kako bi se identificirale teme koje su se pojavile kada je dostignuće postalo istaknuto. Uz ovaj način, identificirali su teme o izazovima, ciljeve i prepreke koje je izazvao kontekst evaluacije koji je više orijentiran na postignuće. Vremenom je došlo do težnji za postignućem i to se može posmatrati kao odraz vjerovanja o mogućnostima, a smatralo se da su motivi subjektivni i pristupačani. Istraživači su počeli koristiti eksplicitne mjere postignuća težnje koje su tražile pojedince da razmisle i izvještavaju o postignućima motiva i ponašanja (Fineman, 1977), a mjere koje su sami prijavili su postajale sve više široko prihvaćene. Naprimjer, Jackson (1974) razvio mjeru samoizvještavanja koja je od učesnika tražila da izvještavaju o svom ponašanju u vezi sa postignućem i neuspjehom, uz pretpostavku da neki pojedinci više žele postignuće nego drugi i da će njihovi odgovori odraziti ove tendencije. Slična očekivanja se nastavljaju i informišu samostalne mjere postignuća motivacija, i oni su ugrađeni u mjere konstrukata ličnosti višeg reda kao što je savjesnost (McCrae i sar., 1997).

Opći naglasak u takvim studijama (gore navedenih) je na intenzitetu stremljenja kao osobine pojedinca, a ne na tome kako se težnje neke osobe mijenjaju sa jednog domena na drugi (npr. od ekologije do ptica) ili kako bi se mogle razviti težnje za postignućem u novim domenima. Koristeći gotovo isključivo eksplicitne mjere, mnogi istraživači su suzili svoje razmatranje težnji ka postignuću da bi se fokusirali prvenstveno na eksplicitne težnje za postizanjem. Ovo naglašava sopstvo kao agendu budućih ishoda i uvjerenja o kompetencijama i vrijednostima i da se razumije težnja ka eksplicitnim ciljevima za odabir aktivnosti koji neguju kompetenciju (Elliot i sar., 2001). Neki istraživači procjenjuju motivaciju unutar domena, uviđajući da uvjerenja o kompetenciji i vrijednosti mogu biti dramatično različita sa jednog domena na drugi, i to vjerovanja da više predviđaju ponašanje kada vjerovanje i ponašanje se procjenjuju u okviru istog domena (Bandura, 1986).

U ranijim radovima (McClelland i sar., 1949) je primijećeno da eksplicitni i implicitni motivi djeluju istovremeno i da mogu biti kvalitativno različiti i relativno nezavisni konstrukti. Težnje za postizanjem uspjeha koje se prirodno javljaju kada je interesovanje razvijeno može biti implicitno i ne može se predvidjeti. Zato su težnje za postignućem danas veoma značajne i veoma ih je važno proučavati i detaljno analizirati. One predstavljaju ključni element ljudske motivacije i ponašanja. U savremenom društvu ove težnje postaju sve značajnije i izazovnije zbog kompleksnosti okoline u kojoj živimo.

## **ODNOS OSOBINA LIČNOSTI I MOTIVA ZA POSTIGNUĆEM**

Razmotrimo sada kako dimenzije ličnosti mogu uticati na težnju ka postignuću (McCrae i sar., 2005):

- Ekstraverzija i introverzija – ekstravertne osobe obično imaju sklonost ka težnji ka postignuću kroz socijalne interakcije i timski rad. Oni često traže priznanje i podršku od drugih, što ih može motivirati da ostvaruju svoje ciljeve. S druge

- strane, introvertne osobe mogu preferirati rad u tišini i samostalno postavljanje i praćenje svojih ciljeva (Busato i sar., 2000).
- Savjest – osobe sa visokim nivoom savjesti obično postavljaju visoke standarde za sebe i pažljivo planiraju sopstvene korake prema dostizanju cilja.
  - Neuroticizam – osobe sa visokim nivoom neuroticizma mogu biti sklonije brizi, sumnji i strahu od neuspjeha. Ovo ih može usporiti u ostvarivanju ciljeva, jer mogu izbjegavati izazove ili se povući ako se suoče sa preprekama. Smanjenje nivoa neuroticizma može pomoći u povećanju motivacije i sposobnosti za suočavanje sa izazovima (Busato i sar., 2000).
  - Otvorenost prema iskustvu – osobe koje su otvorene prema iskustvu često su kreativne, inovativne i spremne eksperimentirati sa novim pristupima ka postizanju ciljeva. Ova dimenzija ličnosti može podstaći težnju ka postignuću kroz nekonvencionalne i originalne putove.
  - Saradljivost – ovo je osobina ličnosti koja se odnosi na sklonost pojedinca da bude prijateljski nastrojen, kooperativan i voljan da pomaže drugima. Osobe koje pokazuju visok stepen saradljivosti često su empatične, iskrene i spremne na timski rad, a njihova ponašanja često uključuju dijeljenje, podršku i izgradnju pozitivnih međuljudskih odnosa.

U konačnici, važno je razumijeti da dimenzije ličnosti igraju interaktivnu ulogu u našim težnjama ka postignuću. Svaka osoba je jedinstvena kombinacija ovih osobina, što znači da nema univerzalnog obrasca. Razumijevanje svoje ličnosti i kako ona utiče na težnju ka postignuću može pomoći pojedincima da bolje isplaniraju svoje ciljeve, razviju strategije za postizanje uspjeha i efikasnije upravljaju svojim motivacijama i emocijama tokom tog procesa.

Kroz postignuća, ljudi često razvijaju dublje razumijevanje sebe i svojih sposobnosti, što doprinosi razvoju ličnosti. Postignuća često služe kao ogledalo koje nam odražava našu snagu i slabosti (Busato i sar., 2000). Kroz proces postizanja ciljeva, možemo bolje razumijeti svoje granice i raditi na njihovom proširenju. Na taj način, postignuća nam omogućavaju da rastemo kao osobe. Također, postignuća mogu oblikovati našu percepciju uspjeha. Kroz iskustvo postizanja ciljeva, shvatamo da uspjeh često zahtijeva rad, trud i posvećenost. To nas može naučiti vrijednosti napornog rada i upornosti, što su ključni elementi za postizanje dugoročnih ambicija (Busato i sar., 2000).

## **PROBLEM I CILJ ISTRAŽIVANJA**

Problem ovog istraživanja je otkrivanje uticaja psiholoških karakteristika ličnosti na težnju ka postignuću kod opće populacije i različitih sociodemografskih karakteristika (godine starosti, spol, materijalno stanje, bračni status, obrazovanje, broj članova u porodici, potpunost porodice, mjesto stanovanja).

Cilj ovog istraživanja jeste da se utvrdi da li psihološke karakteristike i sociodemografske varijable mogu uticati na težnju ka postignuću.

## METOD

### Uzorak i odabir testova

Istraživanje je realizirano na prigodnom uzorku od 121 ispitanika, oba spola, uzrasta od 18 do 70 godina ( $M = 41$  godina). Uzorak ispitanika sastojao se od odraslih osoba starijih od 18 godina. Metoda odabira ispitanika bila je putem Google Forms ankete, koja je distribuirana širokoj populaciji. Fokus je bio na osobama koje se smatraju ambicioznima, što je omogućilo prikupljanje reprezentativnih odgovora iz opće populacije.

**Struktura testa "pet plus dva" (5+2): Osnovna struktura** – test "pet plus dva" obično se sastoji od pet glavnih dimenzija, koje se nadovezuju na dvije dodatne dimenzije. Ova struktura omogućava da se dublje istraže različiti aspekti osobnosti ili fenomena koji se proučavaju.

**Prilagodavanje potrebama istraživanja** – izbor ovog testa može se objasniti njegovom sposobnošću da pokrije širok spektar osobina ili fenomena vezanih za težnju ka postignuću, pružajući višedimenzionalni uvid u kompleksnost teme.

**Kriterijumi odabira testa "pet plus dva": Validnost i pouzdanost** – odluka o korišćenju testa "pet plus dva" zasniva se na njegovoj dokazanoj validnosti i pouzdanosti u mjerenju osobina ličnosti ili motivacije, specifično vezanih za težnju ka postignuću. **Relevantnost za istraživačko pitanje** – test je odabran zbog svoje sposobnosti da pruži relevantne informacije o karakteristikama ispitanika koje su bitne za postignuće i motivaciju. Prednosti testa "pet plus dva" su: širok spektar pokrivenosti, strukturalna jasnoća i validnost. Nedostaci testa "pet plus dva" su: složenost u primeni i specifičnost testa.

**Značaj korišćenja O'Neilovog Upitnika o konfliktu rodne uloge: Kontekstualna relevantnost** – ova skala se koristi zbog svoje sposobnosti da pruži uvid u kako rodni konflikti mogu uticati na težnju ka postignuću. **Dodatna dimenzija analize** – integracija ove skale omogućava istraživačima da dublje razumiju kako socijalni i kulturni faktori mogu uticati na osobne motive i ciljeve.

Kombinacija ovih alata i pristupa omogućila je istraživačima da sveobuhvatno pristupe temi težnje ka postignuću, uzimajući u obzir širok spektar faktora koji mogu biti relevantni za razumijevanje individualnih razlika u ovom kontekstu.

### Instrumenti

**Karakteristike ličnosti** su mjerene testom Velikih pet plus dva (skraćena verzija) – od 70 pitanja (Smederevac i sar., 2005). On je konstruiran na osnovu leksičkih opisa ličnosti u srpskom jeziku. Obuhvata pet skala namijenjenih za procjenu prototipskih dimenzija modela Velikih pet dimenzija ličnosti (Neuroticizam, Ekstraverzija, Savesnost, Agresivnost, Otvorenost, Pozitivna valenca, Negativna valenca). Stavke imaju Likertov format sa pet stepeni slaganja. U dosadašnjim istraživanjima, konvergentna i diskriminativna validnost upitnika bila je zadovoljavajuća (Smederevac i sar., 2005). Koeficijenti pouzdanosti ( $\alpha$ ) kretali su se u rasponu od .72 za skalu Prijatnost do .80 za skalu Otvorenost.

**Skala težnje ka postignuću** – skala težnje ka postignuću je skala O'Neilovog Upitnika konflikta rodne uloge (*eng.* GRCS), koja se sastoji od ukupno 37 pitanja (Cubela i sar., 2014). Faktorskom analizom O'Neil je utvrdio da postoje 4 faktora koja utiču na percepciju rodne uloge: ograničena emocionalnost, ograničeno afektivno ponašanje, konflikt radne i porodične uloge te težnja ka postignuću. Skala težnje ka postignuću sastoji se od 13 pitanja za koje ispitanici procjenjuju u kojoj mjeri se (ne)slažu sa navedenim pitanjima na skali od 5 nivoa (1 - uopće se na slažem, 5 - u potpunosti se slažem); (O'Neil, 2008; O'Neil i sar., 1986). Ukupan rezultat na skali određuje se kao zbroj procjena, tako da je teoretski raspon rezultata između 13 i 65. Veći ukupni rezultat upućuje na veću težnju ka postignuću. Sociodemografski upitnik se sastojao od slijedećih varijabli: godine starosti; spol; materijalno stanje; bračni status; obrazovanje; mjesto stanovanja; potpunost porodice; broj članova u porodici; radni status.

### Statistička obrada

Podaci dobijeni u istraživanju analizirani su pomoću programskog paketa SPSS 25.0 (*Statistical Package for social Sciences*). Pre nego što se pristupilo analizi izvršena je priprema podataka, logička inspekcija podataka, ispitivanje nedostajućih vrijednosti i nevalidnih unosa. Pored deskriptivne statistike kao glavna metoda korišćena je linearna regresiona analiza.

## REZULTATI ISTRAŽIVANJA

**Tabela 1**

**PREDIKCIJA TEŽNJE KA POSTIGNUĆU U ODNOSU NA SOCIODEMOGRAFSKE KARAKTERISTIKE**

Prediktori		Beta	T	Sig.	Parcijalna korelacija	R <sup>2</sup>
1						0.345
	Godine starosti	-.232	-.2101	<b>.038</b>	-.196	
	Spol	-.296	-.3091	<b>.003</b>	-.282	
	Matrijalno stanje	.090	.965	.337	.091	
	Bračno stanje	.065	.583	.561	.055	
	Radni status	-.035	-.353	.725	-.034	
	Obrazovanje	-.006	-.062	.951	-.006	
	Potpunost porodice	.021	.219	.827	.021	
	Broj članova u porodici	.034	.352	.725	.033	
	Mjesto stanovanja	-.050	-.527	.599	-.050	

Prema rezultatima regresione analize iz Tabele 1. sociodemografske varijable su objasnije 34% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla spol ( $\beta = -.296$ ,  $p < 0,01$ ) i varijabla godine starosti ( $\beta = -.232$ ,  $p < 0,05$ ).



**Tabela 2****PREDIKCIJA TEŽNJE KA POSTIGNUĆU U ODNOSU NA SOCIODEMOGRAFSKE KARAKTERISTIKE**

Prediktori		Beta	T	Sig.	Parcijalna korelacija	R <sup>2</sup>
1						0.643
	Agresivnost	.237	2.655	<b>.009</b>	.242	
	Ekstraverzija	.080	.919	.360	.086	
	Neuroticizam	-.073	-.776	.439	-.073	
	Negativna valenca	.426	4.419	<b>.000</b>	.384	
	Otvorenost	-.010	-.120	.904	-.011	
	Pozitivna valenca	.214	2.195	<b>.030</b>	.202	
	Savjesnost	-.065	-.782	.436	-.073	

Prema rezultatima regresione analize iz Tabele 2. karakteristike ličnosti su objasnije 64% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla negativna valenca ( $\beta = .426$ ,  $p < 0,01$ ) zatim agresivnost ( $\beta = .237$ ,  $p < 0,01$ ) i pozitivna valenca ( $\beta = .214$ ,  $p < 0,05$ ).

**Tabela 3****DESKRIPTIVNA STATISTIKA**

Spol					
		Frekvencije	Procenat	Validni procenat	Kumulativni procenat
Validno	Muški	40	33,1	33,1	33,1
	Ženski	81	66,9	66,9	100,0
	Total	121	100,0	100,0	

Prema rezultatima deskriptivne statistike iz Tabele 3. u istraživanju smo imali 40 muških ispitanika i 81 ženskog ispitanika. U procentima je to izraženo u odnosu muški 33,1% dok ženskih ispitanika imamo 66,9%. Kumulativni procenat iznosi 100%.

**Tabela 4****OBRAZOVANJE ISPITANIKA**

		Frekvencije	Procenti	Validni procenti	Kumulativni procenat
Validno	Završena osnovna škola	7	5,8	5,8	5,8
	Završena srednja škola	43	35,5	35,5	41,3
	Završena viša škola	4	3,3	3,3	44,6
	Fakultet	67	55,4	55,4	100,0
	Total	121	100,0	100,0	

Prema rezultatima deskriptivne statistike iz Tabele 4. kolone prikazuju nivo obrazovanja ispitanika: završena osnovna škola (7), završena srednja škola (43), završena viša škola (4) i fakultet (67). Procenat ukupnog broja ispitanika koji pripada svakom nivou obrazovanja je sljedeći: završena osnovna škola 5,8%; završena srednja škola 35,5%; završena viša škola 3,3% i fakultet 55,4%.

**Tabela 5*****RADNI STATUS ISPITANIKA***

		Frekvencije	Procenti	Validni procenti	Kumulativni procenat
Validno	Zaposlen/a	53	43,8	43,8	43,8
	Nezaposlen/a	68	56,2	56,2	100,0
	Total	121	100,0	100,0	

Prema rezultatima deskriptivne statistike iz Tabele 5. ova kolona prikazuje kategorije promjenljive Zaposlenost u bazi podataka: zaposlen/a i nezaposlen/a. Apsolutni brojevi ispitanika za svaku kategoriju: zaposlen/a 53 ispitanika; nezaposlen/a 68 ispitanika; ukupno 121 ispitanik. U procentima, zaposlenih (43,8%), nezaposlenih (56,2%).

**Tabela 6*****DESKRIPTIVNA STATISTIKA***

		Sp ol	Godine starosti	Obrazovanje	Radni status
	Validni	121	121	121	121
	Nedostajući	0	0	0	0
Aritmetička Sredina		1,67	27,02	3,08	1,56
Std. devijacija		,472	7,871	1,069	,498
Minimum		1	18	1	1
Maksimum		2	53	4	2

Prema rezultatima deskriptivne statistike iz Tabele 6. rezultati iz SPSS-a pokazuju analizu za četiri promjenljive: spol, godine starosti, obrazovanje i radni status. Svi podaci su validni, bez nedostajućih vrijednosti, sa ukupno 121 ispitanikom za svaku promjenljivu. Aritmetička sredina za spol je 1,67, što ukazuje na nešto veći broj žena (vrijednosti su 1 za muškarce i 2 za žene). Prosječne godine starosti ispitanika su 27,02 sa standardnom devijacijom od 7,871, što ukazuje na raspon godina starosti među ispitanicima. Nivo obrazovanja ima prosječnu vrijednost od 3,08, što sugerira da većina ispitanika ima viši nivo obrazovanja, dok je radni status prosječno 1,56, što implicira da je nešto više ispitanika nezaposleno (vrijednosti su 1 za zaposlenost i 2 za nezaposlenost). Minimalna starost ispitanika je 18 godina, dok je maksimalna 53 godine.

## DISKUSIJA

Cilj ovog rada je bilo da se ispita da li i u kojoj meri sociodemografske varijable i karakteristike ličnosti imaju prediktivni uticaj na motiv za postignućem.

Sociodemografske varijable su objasnije 34% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla spol i varijabla godine starosti. Povećani rezultati na varijablama spol i godine starosti predstavljaju najbolje prediktore za težnju ka postignuću. Doprinos pojedinih varijabli: Spol i Godine starosti imaju najveći uticaj.

Za Spol, ako je koeficijent negativan, to znači da, naprimjer, muškarci mogu imati niže vrijednosti u težnji ka postignuću u odnosu na žene ili obratno.

Za Godine starosti, također, negativan koeficijent sugerira da stariji ljudi mogu pokazivati niže vrijednosti u težnji ka postignuću u uporedbi s mlađima.

Spol i Godine starosti su važni jer imaju značajne p-vrijednosti (manje od  $p < 0,01$  i  $p < 0,05$ ).

To znači da su rezultati vjerojatno više od rezultata slučajnosti; postoji stvaran, statistički značajan odnos između spola, dobi i težnje ka postignuću.

Dakle, ukratko, rezultati ukazuju da spol i dob ispitanika igraju ulogu u tome kako se ljudi ponašaju u smislu težnje ka postignuću. Muškarci i starije osobe mogu pokazivati nešto drugačije obrasce u poređenju s ženama i mlađima.

Karakteristike ličnosti su objasnije 64% varijanse. Najveći doprinos u modelu daje varijabla negativna valenca, zatim agresivnost i pozitivna valenca. Povećani rezultati na skalama negativne valence, agresivnosti i pozitivne valence su najbolji prediktori težnje ka postignuću.

Težnja ka postignuću ima implikacije i na obavezno i slobodno ponašanje u radu. S obzirom na njihovu tendenciju da naporno rade i pokažu svoju kompetenciju, pojedinci sa visokim nivoom ove osobine će vjerovatno željeti da brzo nauče i savladaju svoje primarne radne obaveze, što rezultira relativno visokim nivoom performansi zadataka. Pošto težnja ka postignuću takođe predstavlja želju za uspjehom, samopouzdanje i snalažljivost, ona bi također trebalo da utiče na sklonost pojedinaca da prekorače minimalne radne zahtjeve i uvedu slobodno radno ponašanje (Chiaburu i sar., 2013).

Savjesnost obuhvata samoregulaciju, težnju ka postignuću i organizaciju (McCrae i sar., 1999). Učenici, koji imaju visok rezultat na Savjesnosti, imaju tendenciju da, naprimjer, ulažu više truda u svoj domaći zadatak (Trautwein i sar., 2006) i pokazuju manje kontraproduktivnog akademskog ponašanja, npr. izostanak, mali napor itd. (Cuadrado i sar., 2021). Savjesnost korelira oko 0,25 sa mjerama akademskog postignuća u svim studijama u obrazovnim okruženjima (Andersen i sar., 2020).

Otvorenost je empirijski povezana sa adaptivnim pristupima učenju i motivaciji za učenje (Komarraju i sar., 2011), što je možda u osnovi pozitivnih efekata otvorenosti na akademska postignuća. Štaviše, otvorenost je opisana kao „investiciona osobina“. Teorije intelektualnog ulaganja predlažu da investicione osobine među kojima otvorenosti određuju kada, gdje i kako pojedinci ulažu svoje vrijeme i trud u svoj intelekt, a ova investicija, zauzvrat, doprinosi individualnim razlikama u kognitivnom rastu, uključujući akademska dostignuća (Von Stumm i sar., 2013). Ličnost učenika – koja se često naziva relativno trajnim obrascima misli, osjećanja i ponašanja predstavlja značajnu količinu varijacija u njihovom akademskom

postignuću (Poropat, 2009). Najšire korišćena taksonomija ličnosti, okvir velikih pet, pokriva pet osnovnih dimenzija ličnosti: ekstraverziju (npr. aktivnu, asertivnu društvenu), otvorenost (npr. otvorenog uma, radoznalost, kulturna), prijatnost (npr. nastrojen, kooperativan), savjesnost (npr. samokontroliran, pridržavanje normi i pravila, organizovan) i neuroticizam (npr. zabrinut, anksiozan) (McCrae i sar., 1999). Savjesnost i otvorenost identificirani su kao domeni ličnosti velikih pet koji su najrelevantniji za akademska postignuća (Von Stumm i sar., 2011). Nedavna istraživanja naglašavaju ključnu ulogu ličnosti u postignućima pojedinaca, posebno kroz koncept velikih pet: otvorenost, savest, ekstraverzija, ugodnost i emocionalna stabilnost. Istraživači posebno ističu savjesnost kao ključnog prediktora uspeha u školskom i akademskom okruženju (Roberts i sar., 2006). Velikih pet se koristi kao zajednički okvir u savremenim istraživanjima ličnosti, pri čemu savjesnost nadmašuje kognitivne varijable u objašnjavanju individualnih razlika u postignućima (Paunonen i sar., 2001b).

## ZAKLJUČAK

Preporuka za buduće istraživače odnosi se na mogućnosti daljeg istraživanja ovog problema, mogućnosti posmatranja problema korišćenjem istih inventara s ciljem upoređivanja rezultata, proširivanja znanja o navedenom problemu, uz mogućnost povezivanja težnje ka postignuću i sa drugim konstruktima, koji mogu pružiti bolji model predviđanja ovog problema. S obzirom na to da su retka istraživanja na našem prostoru u kojima se težnja ka postignuću može opisati kao i sociološki fenomen, preporuka je da se podstakne veći broj istraživanja kako bi se unapredilo i proširilo znanje o navedenom problemu.

Praktične implikacije sprovedenog istraživanja idu u nekoliko pravaca. S jedne strane, praktični značaj istraživanja ogleda se u mogućnosti upotrebe stečenog znanja o težnji ka postignuću, u cilju kvalitetnijeg shvatanja fenomena. S druge strane, istraživanje i sticanje znanja o vidovima postignuća daje mogućnost primjene stečenog znanja u praksi i boljem uspjehu i postignuću u socijalnim odnosima.

Osim navedenog možemo da zaključimo da se pokazalo, kao i u mnogim drugim istraživanjima, da problem zahtijeva neka dodatna, kompleksnija istraživanja kako bi se dublje osvijetlila njegova priroda i uticaj karakteristika ličnosti na postignuća individua.

## LITERATURA

1. Allport, G. W. (1937) *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
2. Andersen, S. C., Gensowski, M., Ludeke, S. G., & John, O. P. (2020) A stable relationship between personality and academic performance from childhood through adolescence. An original study and replication in hundred-thousand-person samples. *Journal of Personality*, 88 (5), 925-939.
3. Bandura, A. (1986) *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall.

4. Busato, V.V., Prins, F.J., Elshout, J.J., Hamaker, C. (2000) Intellectual ability, learning style, personality, achievement motivation and academic success of psychology students in higher education. *Personality and Individual Differences*, 29 (6), 1057–1068.
5. Cuadrado, D., Salgado, J. F., & Moscoso, S. (2021) Personality, intelligence, and counterproductive academic behaviors: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120 (2), 504–537.
6. Cubela, A., Penezić, Z., Proroković, A., Tucak, J.I. i sar. (2014) *Zbirka psiholoških skala i upitnika – Svezak 7*. Zadar: Sveučilište u Zadru.
7. Chiaburu, D. S., & Carpenter, N. C. (2013) Employees' motivation for personal initiative: The joint influence of status and communion striving. *Journal of Personnel Psychology*, 12, 97–103.
8. Elliot, A. J., & McGregor, H. A. (2001) A 2 × 2 achievement goal framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 501–519.
9. Elliot, A. J., & Harackiewicz, J. M. (1996) Approach and avoidance achievement goals and intrinsic motivation: A mediational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 461–475.
10. Fineman, S. (1977) The achievement motive construct and its measurement: Where are we now? *British Journal of Psychology*, 68, 1–22.
11. Friedman, Howard; Schustack, Miriam (2016) *Personality: Classic theories and modern research*. USA: Pearson.
12. Gerlach M, Farb B, Revelle W, Nunes Amaral LA. (2018) A robust data-driven approach identifies four personality types across four large data sets. *Nature Human Behav*, 2, 735–742.
13. Jackson, D. N. (1974) *Personality Research Form manual*. Goshen. NY: Research Psychologists Press.
14. Komarraju, M., Karau, S. J., & Schmeck, R. R. (2009). Role of the big five personality traits in predicting college student's academic motivation and achievement. *Learning and Individual Differences*, 19, 47–52.
15. Komarraju, M., Karau, S. J., Schmeck, R. R., & Avdic, A. (2011) The Big Five personality traits, learning styles, and academic achievement. *Personality and Individual Difference*, 51 (4), 472–477.
16. McClelland, D. C., Clark, R. A., Roby, T. B., & Atkinson, J. W. (1949) The projective expression of needs: IV. The effect of the need for achievement on thematic apperception. *Journal of Experimental Psychology*, 39, 242–255.
17. McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (1997) Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52, 509–516.
18. McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (1999) A Five-Factor theory of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research*. Guilford Press, 139–153.
19. McCrae RR, Terracciano A. (2005) Personality Profiles of Cultures Project. Universal features of personality traits from the observer's perspective: Data from 50 different cultures. *J Personal Soc Psychol*. 88, 547–561.
20. O'Neil, J. M. (2008) Summarizing 25 Years of Research on Men's Gender Role Conflict Using Gender Role Conflict Scale: New Research Paradigms and Clinical Implications. *The Counseling Psychologist*, 36, 358–445.
21. O'Neil, J. M., Helms, B. J., Gable, R. K., Laurence, D. i Wrightsman, L. S. (1986) Gender-Role Conflict Scale: College Men's Fear of Femininity. *Sex Roles*, 14, 335–350.
22. Paunonen, S. V., & Ashton, M. C. (2001b) Big five predictors of academic achievement. *Journal of Research in Personality*, 35, 78–90.

23. Poropat, A. E. (2009) A meta-analysis of the five-factor model of personality and academic performance. *Psychological Bulletin*, 135 (2), 322–338.
24. Roberts BW, Wood D. (2006) Personality development in the context of the neo-socioanalytic model of personality. In: Mroczek D, Little T, editors. *Handbook of personality development*. Mahwah, NJ: *Erlbaum*, 11–39.
25. Rot, N. (1994) *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
26. Smederevac S, Mitrović D. i Čolović P. (2010) *Velikih pet plus dva (VP+2) – primena i interpretacija*. Beograd: Centar za primenjenu psihologiju
27. Tomkins, S. S. (1947) *The Thematic Apperception Test*. New York: Grune & Stratton.
28. Trautwein, U., Lüdtke, O., Schnyder, I. & Niggli, A. (2006) Predicting homework effort: Support for a domain-specific, multilevel homework model. *Journal of Educational Psychology*, 98, 438–456.
29. von Stumm, S., Chamorro-Premuzic, T., & Ackerman, P. L. (2011) Re-visiting intelligence-personality associations: Vindicating intellectual investment. In T. Chamorro-Premuzic, S. von Stumm, & A. Furnham (Eds.), *The Wiley-Blackwell handbooks of personality and individual differences*. *Wiley Blackwell*, 217–241.
30. von Stumm, S., & Ackerman, P. L. (2013) Investment and intellect: A review and metaanalysis. *Psychological Bulletin*, 139 (4), 841–869.
31. Winnie, J.F. & Gittinger, J.W. (1973) An introduction to the personality assessment system. *Journal of Clinical Psychology, Monograph Supplement*, 38,1–68.

## RESUME

Psychological characteristics of personality and achievement striving are complex and intriguing areas of research within psychology. Personality is a unique combination of emotional, cognitive, and behavioral characteristics that make each individual unique. On the other hand, the pursuit of achievement reflects an internal motivational factor that drives an individual to strive for goals, success, and excellence in various aspects of life. These two concepts, although overlapping, are key determinants of how people perceive and react to the world around them. Research in the field of personality psychology has long sought to understand the various dimensions and factors that shape our personality, including temperament, character traits, and developmental aspects. We learn that each person has their own unique set of traits and behavior patterns, and various personality theories help us analyze and understand these variations. When we talk about striving for achievement, we enter the domain of motivation and goals. People have different aspirations and ambitions that lead them in different directions. Some strive for professional success, others want to achieve personal satisfaction, while still others may strive for extraordinary achievements in their interests or hobbies. The question that arises is how these achievement aspirations connect to specific personality characteristics and how they influence our behavior, interactions, and life path.