

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Franc Pavlišič

Veljavnost merjenja motivacije

diplomsko delo

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Franc Pavlišič

Mentorica: red. prof. dr. Anuška Ferligoj

Veljavnost merjenja motivacije

diplomsko delo

Ljubljana, 2013

Zahvala

Zahvaljujem se mentorici red. prof. dr. Anuški Ferligoj za brezpogojen in neusahljiv vir pozitivne energije ter vzpodbude.

Veljavnost merjenja motivacije

Motivacijo lahko razdelimo na štiri komponente: težnja po moči, težnja za dosežki, težnja po sprejetosti v družbi in težnja po izogibanju. V diplomski nalogi se ukvarjam s preverjanjem veljavnosti merjenja dveh: težnje po moči in težnje za dosežki. Težnja po moči je definirana kot motiv posameznika po vzpostavitvi in ohranjanju nadzora in vpliva nad drugimi posamezniki, skupinami in svetom. Težnja za dosežki je definirana kot način, ki posameznikom pomaga, da presežejo nekoga drugega, da dosežejo ali presežejo določen standard odličnosti ali naredijo nekaj edinstvenega oz. inovativnega. Za merjenje obeh konceptov sta bila v ZDA razvita merska instrumenta v obliki vprašalnikov. Namen naloge je preveriti veljavnost obeh instrumentov ob prevodu in uporabi v slovenskem prostoru. Za veljavno velja raziskovanje, v katerem dejansko raziskujemo tisto, kar želimo. Preverjanje veljavnosti imenujemo postopek, kjer dokazujemo relevantnost empiričnega raziskovanja za razvijanje teorije. Oba merska koncepta se, v skladu s predpostavko, na ameriških podatkih izkažeta za veljavna s pridržkom. V slovenskem prostoru se merjenje težnje po moči, s sprejetjem dejstva, da se namesto treh razsežnosti izkažeta samo dve, izkaže za veljavno. Merjenje težnje za dosežki je pogojno veljavno. Vzrok za manjšo veljavnost obeh instrumentov pripisujemo specifični populaciji (študenti družboslovja), ki je bila vključena v raziskavo. Z nadgradnjo obeh merskih konstruktov bi bilo merjenje bolj veljavno ne samo na splošni populaciji.

Ključne besede: motivacija, težnja po moči, težnja za dosežki, veljavnost merjenja.

Validity of Measuring Motivation

Motivation can be divided in four components: power motivation, achievement motivation, affiliation motivation and avoidance motivation. In thesis we test validity of measures for two: power motivation and achievement motivation. Power motivation is defined as one's motivation for gaining and persist control and govern over others, groups and the world. Achievement motivation is defined as a manner that supports one to exceed others, to achieve or surplus certain standards of excellence or to do something unique e.g. to innovate. Measures e.g. questionnaires for each of both concepts were developed in USA. Main goal of the thesis is to perform validity tests for each of measuring instruments used in research on Slovene population. Term validity refers to the extent to which operationalization of a construct do actually measure what the theory says they do. Both constructs are proven to be partially valid on data gathered in USA. On Slovene data measure for power motivation is valid, if we consider merged dimension visibility and leadership to be acceptable. Measure for achievement motivation is partially valid. Ground for the anomalies can be discussed to be the certain population the data is gathered from (students of social studies). It is believed, the measures would be more valid if there upgrade would be made to some indicators included in measure.

Keywords: power motivation, achievement motivation, scale, validity of measure.

Kazalo

1	UVOD	9
2	CILJI DIPLOMSKE NALOGE	11
3	MOTIVACIJA	12
3.1	ZGODOVINA MOTIVACIJSKE TEORIJE	12
3.1.1	<i>Potrebe</i>	13
3.1.2	<i>Spodbude</i>	13
3.1.3	<i>Motivacijska nagnjenja</i>	13
3.1.4	<i>Vzbujena motivacija</i>	13
3.1.5	<i>Zavedni in nezavedni nameni</i>	14
3.1.6	<i>Behaviorizem in personalizem</i>	14
3.2	MCCLELLANDOVA TEORIJA	17
3.2.1	<i>Težnja po moči</i>	18
3.2.2	<i>Težnja za dosežki</i>	27
4	METODOLOŠKI PRISTOP	34
4.1	VELJAVNOST	34
4.1.1	<i>Veljavnost konstrukta</i>	37
4.1.2	<i>Preskušanje veljavnost konstrukta</i>	37
4.2	FAKTORSKA ANALIZA.....	38
4.2.1	<i>Ocena komunalitet</i>	41
4.2.2	<i>Rotacije</i>	42
4.3	OPERACIONALIZACIJA	43
4.3.1	<i>Težnja po moči</i>	43
4.3.2	<i>Težnja za dosežki</i>	45
4.3.3	<i>Nekatere ostale metode merjenja težnje za dosežki – analiza vsebine</i>	47
4.3.4	<i>Zgodnje merjenje</i>	47
4.4	DOSEDANJE UGOTOVITVE PRI RAZISKAVAH.....	48
4.4.1	<i>Težnja po moči</i>	48
4.4.2	<i>Težnja za dosežki</i>	49
5	EMPIRIČNO PREVERJANJE VELJAVNOSTI	51

5.1	OPIS PODATKOV - VZOREC.....	51
5.2	PREVERJANJE VELJAVNOSTI – TEŽNJA PO MOČI	54
5.2.1	<i>Analiza za ZDA</i>	54
5.2.2	<i>Analiza za Slovenijo</i>	57
5.3	PREVERJANJE VELJAVNOSTI - TEŽNJA ZA DOSEŽKI	60
5.3.1	<i>Analiza za ZDA</i>	60
5.3.2	<i>Analiza za Slovenijo</i>	63
5.4	PREVERJANJE VELJAVNOSTI - ZDRUŽENO: TEŽNJA PO MOČI, TEŽNJA ZA DOSEŽKI	66
5.4.1	<i>Analiza za ZDA</i>	66
5.4.2	<i>Analiza za Slovenijo</i>	70
6	SKLEPNE UGOTOVITVE	74
6.1	ALTERNATIVNI PREDLOG MERSKIH INSTRUMENTOV	75
6.1.1	<i>Težnja po moči</i>	75
6.1.2	<i>Težnja za dosežki</i>	78
7	LITERATURA	81

Kazalo slik, tabel in grafov

Slika 3.1: Veje preučevanja človeške osebnosti.....	15
Slika 3.2: Motivacijski vzgibi	18
Slika 3.3: Značilnosti težnje po moči	20
Slika 3.4: Značilnosti težnje za dosežki	28
Slika 4.1: Faktorski model	39
Tabela 4.1: Težnja po moči, seznam indikatorjev in predvidene razsežnosti	44
Tabela 4.2: Težnja za dosežki, seznam indikatorjev in predvidene razsežnosti	46
Tabela 5.1: Struktura vzorca glede na državo	52
Tabela 5.2: Struktura vzorca glede na spol	52
Tabela 5.3: Struktura vzorca glede na smeri študija	52
Tabela 5.4: Struktura vzorca glede na državo, starost.....	53
Tabela 5.5: "Pattern" uteži, težnja po moči, ZDA.....	55
Tabela 5.6: "Pattern" uteži, težnja po moči, Slovenija.....	58
Tabela 5.7: "Pattern" uteži, težnja za dosežki, ZDA	61
Tabela 5.8: "Pattern" uteži, težnja za dosežki, Slovenija	64
Tabela 5.9: "Pattern" uteži, vsi indikatorji, ZDA	67
Tabela 5.10: "Pattern" uteži, vsi indikatorji, Slovenija	71
Tabela 6.1: Alternativni predlog merskega instrumenta težnje po moči.....	77
Tabela 6.2: Alternativni predlog merskega instrumenta težnje za dosežki.....	79
Graf 5.1: Plažiščni diagram, težnja po moči, ZDA	54
Graf 5.2: Plažiščni diagram, težnja po moči, Slovenija	57

Graf 5.3: Plažiščni diagram, težnja za dosežki, ZDA	60
Graf 5.4: Plažiščni diagram, težnja za dosežki, Slovenija	63
Graf 5.5: Plažiščni diagram, vsi indikatorji, ZDA	66
Graf 5.6: Plažiščni diagram, vsi indikatorji, Slovenija	70

1 Uvod

V diplomski nalogi se ukvarjam z različnimi motivacijskimi sistemi – natančneje, z dvema motivacijskima sistemoma. David C. McClelland, vplivni ameriški raziskovalec motivacijskih vzorcev, motivacijo razdeli na štiri komponente: težnja po moči, težnja za dosežki, težnja po sprejetosti v družbi in težnja po izogibanju. Moja naloga se loteva dveh glavnih sistemov – **težnje po moči** in **težnje za dosežki**. McClellandova teorija ponuja osnovo za pričujoče empirično raziskovanje. Pred njim so se z motivacijo ukvarjali različni avtorji, McClelland pa nekako najbolj celovito združuje in izpeljuje pretekla dognanja in ponuja celoten pregled teoretskih osnov, ob enem pa v večji ali manjši meri določa (svetuje) smernice v morebitnem empiričnem raziskovanju. Zaradi McClellandovega vseobsežnega doprinosa k tematiki se večji del teoretskih vidikov naloge opira prav na njegove prispevke. Seveda pa se moje delo opira tudi na druge pomembne prispevke z obravnavanega področja.

Običajno se raziskovalci vprašajo naslednje: Kakšna je motivacija nekoga za določena dejanja, odločitve? Kaj se skriva za motivacijo nekoga? Kakšni so globlji vzroki za dejanja? Npr.: Zakaj je nekdo motiviran za migracijo v druge države? Zakaj je nekdo motiviran za določeno delovno mesto? Zakaj je nekdo motiviran za določen študijski program, politično udejstvovanje, prostovoljno delo, vrhunski šport? Skratka – zakaj je obnašanje posameznika takšno kot je, v okviru motivacijskih vidikov seveda. Ali je to želja po moči? Mogoče želja za lastnimi dosežki? Mogoče želja po večji sprejetosti v družbi? Posameznik se marsikdaj svojih motivacijskih vzorcev ne zaveda. Zato so raziskovalci prevzeli vlogo iskalcev in ustvarjalcev “pravega” in “objektivnega” instrumenta za izmero. Raziskovalci hočejo vedeti, kako določene stvari bolje izmeriti.

Za empirično raziskovanje motivacij so razviti standardizirani merski instrumenti, izsledki pa se uporabljajo v širokem sklopu socioloških raziskav (migracije, zaposlovanje, odnos do družbeno-političnih tem ipd.). Med drugim so bili za raziskovanje motivacije merski instrumenti prevedeni in prirejani za uporabo tudi v Sloveniji. Uporabljena sta bila v več raziskavah Fakultete za družbene vede (FDV), izvedenih na študentih FDV in deloma Ekonomske fakultete od leta 1996 naprej. Raziskave so del mednarodnega projekta "Medkulturna raziskava o stališčih do dela in spolov"¹.

¹ Cross Cultural Study of Attitudes About Work and Gender Roles

Poslanstvo tega dela je predstaviti ustrezno motivacijsko teorijo in operacionalizacijo ter **predvsem preveriti veljavnost** uporabljenih **merskih instrumentov**. Posebna pozornost je posvečena preverjanju vsebinske ustreznosti - priredbe instrumenta za slovenski prostor, smiselnosti uporabe instrumenta. Kot zaključek je posredovana konstruktivna kritična ocena in morebiten alternativni, izboljšani predlog vprašalnika, ki bo (upam) v uporabi pri nadaljnjih raziskavah motivacije.

Naj kot zaključek uvodnega nagovora predstavim le še potek vsebine *dela*. V začetku so na kratko predstavljeni cilji diplomske naloge, sledi predstavitev teoretskih temeljev preučevanih konceptov, kratek zgodovinski pregled preučevanja motivacije in podroben pregled značilnosti motivacijskih sistemov, na osnovi katerih je izpeljana operacionalizacija. Nato sledi predstavitev uporabljene metodologije za preverjanje veljavnosti merjenja. Osrednji del predstavlja empirični del naloge, kjer so najprej predstavljena dognanja v preteklosti opravljenih raziskav obravnavanega področja, v epilogu *dela pa so* predstavljena še moja analitična dognanja in prispevek k oceni merskih instrumentov.

2 Cilji diplomske naloge

Za merjenje psiholoških in družbenih pojavov so pogosto v uporabi že razviti merski instrumenti. Ti so bili nemalokrat razviti zunaj družbe kot je družba, v kateri želimo raziskovati. Merski instrument, recimo vprašalnik, je lahko v svojem originalu razvit v angleškem jeziku, nato pa je preveden in uporabljan tudi v drugih okoljih. Na potek operacionalizacije (izbiri vprašanj, načinu ubeseditve, predvidevanja rezultatov) nujno vplivajo rezultati in stanje posameznikov, ki so del neke družbe (npr. ameriške, slovenske, nemške ...). V primeru prevzema in uporabe nekega merskega instrumenta v drugem okolju (npr. slovenskem) je potrebno biti še posebej pazljiv. Za nek v drugem okolju razvit merski instrument ni nujno, da bo »deloval« tudi v našem. Rezultate je vedno potrebno gledati skozi kritično oko **veljavnosti**. Gre za vprašanje, ali merski instrument, ob prevodu meri določen koncept veljavno tudi našem okolju.

V našem primeru bom preverjal veljavnost merskega instrument: 1. **težnje po moči**; in 2. **težnje za dosežki**. Z različnimi postopki preverjanja veljavnosti jih bom kritično ovrednotil, potrdil ali zavrnil posamezne komponente merskih instrumentov. Ocenil bom ali lahko v slovenskem prostoru s pomočjo uporabljenih instrumentov empirično dobimo veljavne rezultate.

V primeru, da se bodo skozi preverjanje pokazale slabosti instrumenta, bom poskusil najti vzroke za to in predstaviti predlog izboljšav oz. alternativni predlog merskega instrumenta.

3 Motivacija

3.1 Zgodovina motivacijske teorije

Eksperimentaliste (oz. behavioriste), ki se ukvarjajo z motivacijo, zanimajo »kratko-ročni« vplivi kot so hrana, raznolikost, zahteva za poslušnost, električni impulzi, ki sprožajo takojšnje odzive. Osebnostni teoretiki (personalisti) pa se ukvarjajo z motivi kot stabilnimi preddispozicijami, preko katerih je možno razložiti precejšen del človekovih aktivnosti oz. izrečenega (McClelland 1987, 173).

Začetki merjenja motivacijskih vzgibov segajo v leto 1928 z razvojem t.i. tematskih testov zaznavanja (TAT²) raziskovalcev Henryja A. Murray in Christiana D. Morgan. TAT metoda je bila dolga leta edini način merjenja motivacije. Kot edini način merjenja so jo uporabljali praktično vsi kasnejši raziskovalci motivacijskih konceptov (Adams in drugi 1985, 385).

Motivi izhajajo iz emocionalno povzročenih spodbud. Odziv posameznika je odvisen od tega ali so spodbude pozitivne ali negativne – posameznik se bodisi izogne, bodisi pristopi k določeni situaciji oz. dejavnosti.

Delovanje motivov³:

1. primer: za behavioriste je glavno gonilo živih bitij lakota. Lakoto povzročijo fiziološke potrebe (npr. nizka raven sladkorja v krvi). Lakota spodbuja hranjenje. Sčasoma se, skozi odraščanje, biološka spodbuda nadomesti z drugimi »namigi« (določena ura), ki sprožijo motiv za hranjenje.
2. primer: težnja po moči – dekle hoče igrati tenis – samo po sebi ni nujno, da si dekle kljub besednim spodbudam želi zmagati. Želja po zmagi izhaja iz tega ali je določena spodbuda vključena v njen motivacijski sistem. V kolikor je težnja po moči sestavni del motivacijskega sistema, bo spodbuda padla na plodna tla. Ali bo njena igra agresivnejša, je odvisno od konkretne situacije, priložnosti, vrednot in navad.

² TAT – angl. Thematic Apperception Test.

³ Več o poteku motivacijske sekvence je v McClelland (1987, 177).

3. primer: težnja po izogibanju: pojavi se zahteva po početu nečesa nevarnega. Nevarnost se poveže s težnjo po varnosti, ta pa spodbudi aktivnost izogibanja.

V nadaljevanju bo motivacija na kratko umeščena v širši kontekst, predstavljeni pa so tudi vloga in različni vidiki motivacije. Pri tem se bomo naslanjali predvsem na delo McClellanda (1987) in nekaterih drugih prispevkov, ki prispevajo k razumevanju motivacije in merskih instrumentov.

3.1.1 Potrebe

Potrebe delimo na biološke in družbene. Na začetku so se psihologi ukvarjali samo z biološkimi potrebami. Tudi zato ker naj bi bile lažje razložljive oz. se jih lahko sistematično nadzoruje. Skozi razvoj človeške kulture in vzgoje pa so se biološke potrebe umaknile željam posameznika oz. zahtevam družbe. Družbene potrebe so enako pomembne kot biološke. Problem pri raziskovanju družbenih potreb je, da večinoma odpade uporaba eksperimenta kot raziskovalne metode, ki jo lahko uporabimo za biološke potrebe (McClelland 1987, 177).

3.1.2 Spodbude

Spodbude so emocionalno vzbujene stabilne značilnosti okolja ali interakcije z okoljem, ki jih posamezniki iščejo (pozitivne), ali se jim izogibajo (negativne) (McClelland 1987, 183).

3.1.3 Motivacijska nagnjenja

Motivacijska nagnjenja predstavljajo razlike med posamezniki v moči pričakovanih ciljev oz. povezav med povezanimi spodbudami.

3.1.4 Vzbujena motivacija

Končni efekt v motivacijskem postopku (sekvenci) je vzbujen motiv za delovanje v smeri zadovoljitve motivacijskega nagnjenja, ki se začne s potrebo. Tak motivacijski postopek se povezuje z vrednotami, veščinami in priložnostmi za konkretna dejanja (McClelland 1987, 1–30).

V splošnem bi lahko rekli, da se motivacija nanaša na zavestni namen, kot npr. *želim znati igrati klavir, želim biti zdravnik ali želim si rešiti določen problem*. Po drugi strani pa se,

gledano s strani, motivacija nanaša na sklep, do katerega lahko pridemo z opazovanjem obnašanja (pristop h klavirju in igranju nanj je posledica po igranju na klavir; če se igranje preneha, je to posledica prekinitve želje po igranju klavirja).

Motivacija se ukvarja s tem, »kako se obnašanje začneja, okrepi, spodbudi, se vzdržuje, je usmerjano in ustavljeno«. Oziroma na kratko: motivacija odgovarja na vprašanja glede obnašanja: zakaj, kako in kaj.

3.1.5 Zavedni in nezavedni nameni

Zavestne želje so nekaj vsakdanjega. Gre za zavestni namen nekaj imeti, dobiti ali narediti. Ti nameni so zelo pogosto možno povezani z dejanskimi aktivnostmi posameznika. Namen sam ni posledica samo motivacije. Poleg motivacije so potrebno prisotne tudi okoljske spremenljivke (vedenje, dostopnost). Zavestni namen je tako rezultat motivacije in ostalih spremenljivk. Iz samega namena še ne moremo neposredno razbrati motivacije (McClelland 1987, 6).

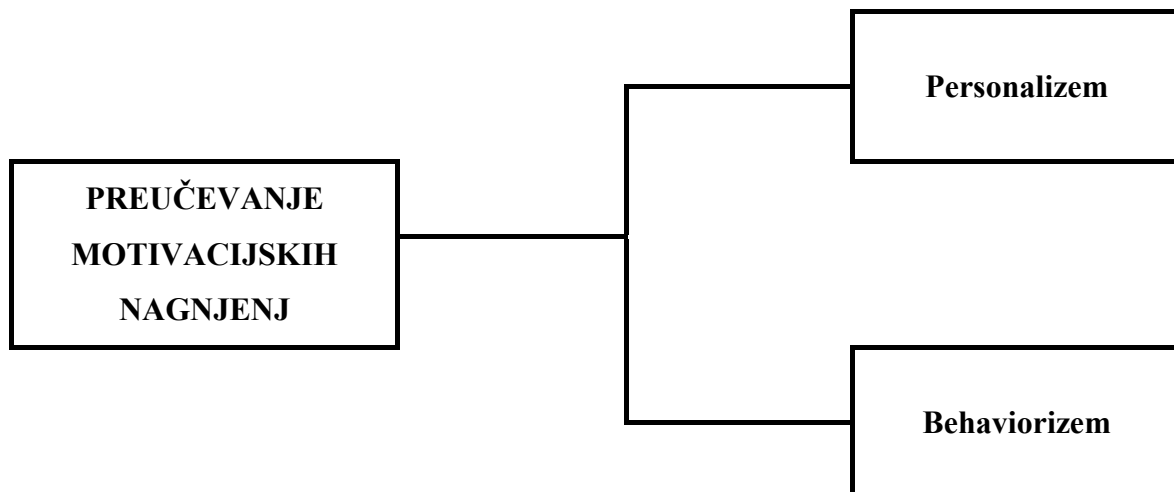
Nekateri posameznikovi nameni so bolj vidni zunanjemu opazovalcu kot posamezniku samem. V teh primerih lahko govorimo o nezavednih motivih. Z nezavednimi motivi se je veliko ukvarjal Freud. Iskal je seksualne razlage za živčne bolezni. Kot naj bi razlagal sam, je njegova vztrajnost pri raziskavah posledica želje po slavi in pionirstvu na znanstvenem področju, in to kljub zavračanju njegovih dognanj s strani stanovskih kolegov. Po njegovem ga zanima samo znanstvena pravilnost, mnenja stanovskih kolegov pa ga ne zanimajo. To, kar pravi, so Freudovi zavestni motivi. Po drugi strani pa njegova dejanja kažejo, da je tisto, kar je zagovarjal zavedno, možno zanikati s tistim, kar je kazal na nezavedni ravni. Na nezavedni ravni je velikokrat protestiral proti kritikom njegovega dela. Če ga kritike v resnici ne bi zanimale, se ne bi tolikokrat obregnil nanje (McClelland 1987, 15).

Freudov prispevek k znanosti je dokazovanje, da je veliko človekovega delovanja posledica nezavednega.

3.1.6 Behaviorizem in personalizem

Za preučevanje človeške osebnosti sta znani dve teoriji: personalizem in behaviorizem. Prva poskuša motivacijska nagnjenja razlagati skozi preučevanje osebnosti v povezavi s socialnimi okoliščinami, druga pa s pomočjo preučevanja vedenja - motivi naj bi bili posledica bioloških potreb.

Slika 3.1: Veje preučevanja človeške osebnosti



Vir: McClelland (1987, 31–103).

3.1.6.1 Personalizem

Raziskovalci osebnosti, ki jih lahko uvrstimo v personalizem, se primarno ukvarjajo z motivacijskimi nagnjenji posameznika. Sprašujejo se kakšni motivi obstajajo? Kateri motivi so najbolj pomembni? Kako motive prepoznamo?

Za personaliste so motivi eden od razlogov za določene aktivnosti. Na primer: ljudje jedo, torej si jesti želijo. Nekaterim gre dobro v šoli, zato lahko sklepamo, da so željni šolskega uspeha. Otroci se igrajo, torej imajo potrebo po igri. Za politike lahko rečemo, da imajo potrebo po vladanju nad drugimi, nasprotno pa lahko za družinsko usmerjene, rečemo, da imajo potrebo po vzgoji in zaščiti drugih (McClelland 1987, 32).

Motivi so sicer samo ena izmed komponent delovanja. Uživanje hrane ni samo (niti ne nujno) posledica občutka lakote, ampak tudi vedenja, kako jesti. Lahko je tudi stvar navade ob določeni uri oz. zavedanja koristnosti.

Skupaj z motivi so tudi vrednote pomembna komponenta, ki določa delovanje posameznika. Nemogoče je določiti splošne motivacijske vzorce, ker ti izhajajo iz družbe oz. kulture, katere del posameznik je. Na primer: za kontinentalni del ZDA je značilno individualistično dožemanje uspeha in dosežkov, medtem ko je za prebivalce Havajev značilno, da bolj cenijo medosebne odnose. Za Havajce je torej možno, da bodo dosežke poskusili dosegati bolj skozi sodelovanje kot to počno kontinentalni prebivalci ZDA.

Klasifikacije nekaterih motivov po McDougall: iskanje hrane, izogibanje škodljivemu, iskanje spolnosti, izogibanje strahu, radovednost, zaščita in starševstvo, iskanje družbe, samorealizacija, nadvladanje in zbiranje, hranjenje uporabnega (McClelland 1987, 3–30).

3.1.6.2 Behaviorizem

Za razliko od Freuda, ki je motivacijo poskušal razlagati s pomočjo sanj, je ameriška veja psihologov raziskovala drugače. Spoznavanje stanj zavesti so ocenjevali kot nezanesljivo in tako ne morejo služiti kot osnova objektivni znanosti – psihologiji, ki naj bi za njih bila naravoslovna veja.

Območje zavednega naj bi bilo oteženo za raziskovanje zato, ker so izsledki sporočeni samo verbalno, česar pa ne moremo označiti za objektivno merljive. Da bi se izognili problemu objektivnosti v takih primerih, so se osredotočili na preučevanje mentalnih pojavov s pomočjo preučevanja vedenja živali. Začeli so s preučevanjem obnašanja domačih živali skozi eksperimente – dostop do hrane, pogojen s sprožitvijo mehanizmov v kletki.

Taki eksperimenti so bili označeni kot bolj objektivni. Objektivno izhaja iz možnosti nadzora nad raziskovanjem: lahko se je beležil čas, vsakdo je lahko videl, kaj je domača žival počela. Eksperimenti so dopuščali zbiranje kvantitativnih podatkov. Npr. beleženje časa brez hrane, čas potreben za izhod iz kletke, količina ponujene hrane. Določene vrednosti (neodvisne spremenljivke) so spreminjali (čas stradanja, količina ponujene hrane, ponujen način izhod iz kletke). Tako zbrani podatki naj bi ponudili dobro podlago za raziskovanje, interpretacije, brez pridržkov zaradi zamegljenih teorij o vzrokih, ki so ponavadi prisotni pri neeksperimentalnem raziskovanju.

Po behavioristični teoriji so težnje tesno in neposredno povezane z biološkimi potrebami, ker vodijo organizem k učenju stvari, ki omogočajo preživetje. Behavioristi so dognanja na živalih hoteli aplicirati na ljudi. Predvideli so, da se lahko kompleksne človeške motive razložijo s pomočjo osnovnih (temeljnih) dognanj na podlagi teh raziskav. Da so takšne aplikacije problematične, je nakazal primer raziskovanja gonje za denarjem, kakor jo lahko poznamo pri človeku. Problem je bil v tem, da raziskave behavioristov niso zajemale motivov, ki so značilni izključno za človeško kulturo.

Kritika behaviorizma temelji na dejstvih, da so se v raziskavah ukvarjali izključno s preživetvenimi potrebami, kot so: lakota, žeja in izogibanje bolečinam. Vse druge potrebe (t.i. višje potrebe) pa naj bi bile drugotnega pomena (McClelland 1987, 3–30).

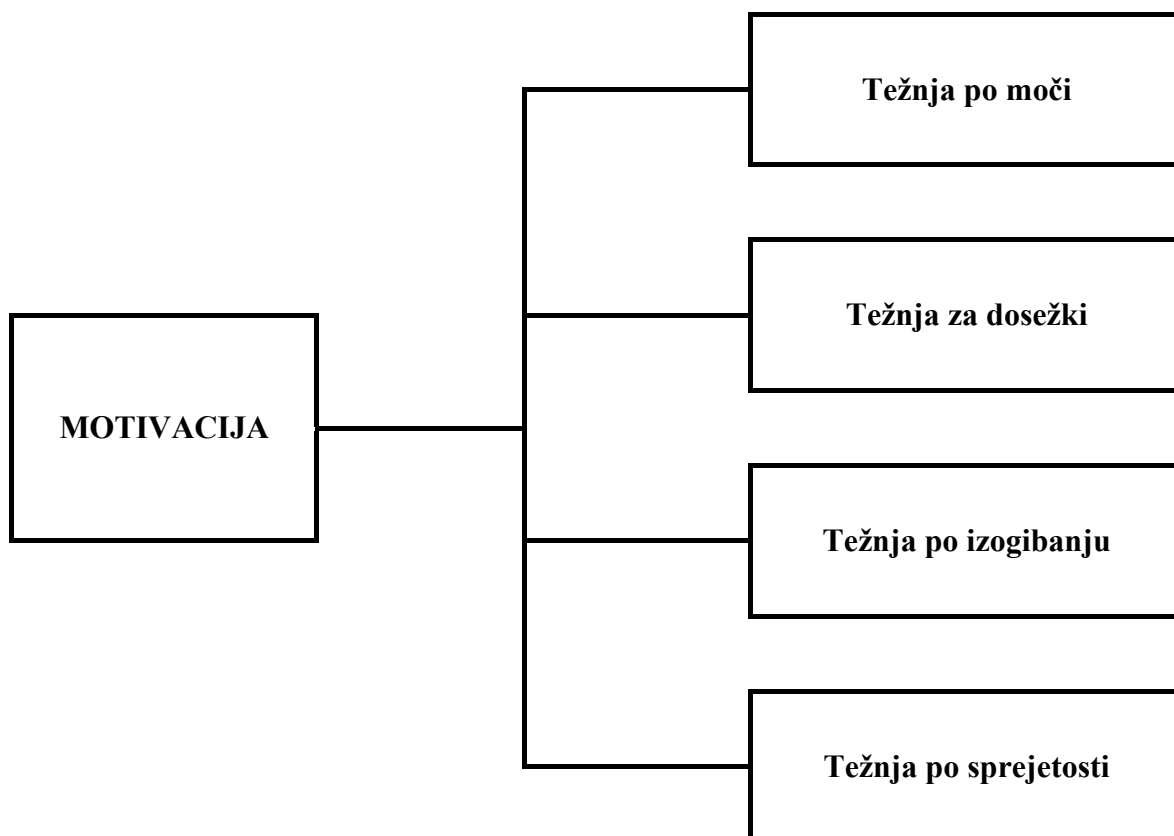
3.2 McClellandova teorija

Po McClellandu⁴ lahko motivacijo v osnovi razdelimo na štiri komponente (koncepte, sisteme). In sicer: težnja za dosežki (angl. achievement motivation), težnja po moči (angl. power motivation), težnja po družbeni sprejetosti (angl. affiliative motivation) in težnja po izogibanju (angl. avoidance motivation). V nadaljevanju so podrobno predstavljene značilnosti težnje za dosežki in težnje po moči, ki sta v našem primeru glavna predmeta zanimanja. Preučevanju težnje po družbeni sprejetosti in težnja po izogibanju se bom, zaradi pomanjkanja ustaljenih merskih instrumentov in posledično podatkov, izognil.

Kot izhodišče vzamemo trditev, da lahko s pomočjo motivacijskih vzgibov pojasnimo, zakaj ljudje v določeni situaciji ravnajo tako in ne drugače; izberejo eno, ne neke druge možnosti. Motiv služi spodbujanju, usmerja in izbira delovanje znotraj okvirov pritiskov in priložnosti, ki jih dopušča okolje. Motivi so v splošnem stabilni in služijo kot osnova za delovanje – gre za dolgoročno delovanje (Kogovšek in drugi 2004).

⁴ David C. McClelland je bil ameriški teoretski psiholog, poznan po raziskovanju težnje za dosežki. Svoje prispevke je objavljajal med leti 1950 in 1990. Sodeloval je pri razvoju tematskih zaznavnih testov/vprašalnikov. Gre za najbolj pogoste projekcijske teste za preučevanje posameznikove podzavesti z namenom razkriti osebnosti, motive, težnje za dosežki, težnjo po moči, intimnosti in sposobnosti reševanja problemov.

Slika 3.2: Motivacijski vzgibi



Vir: McClelland (1987, 223–412).

3.2.1 Težnja po moči

Težnja po moči je v osnovi definirana kot motiv posameznika po vzpostavitvi in ohranjanju nadzora in vpliva nad drugimi posamezniki, skupinami ter svetom. Težnja po moči je, po mnenju raziskovalcev osebnosti človeka, ena izmed njegovih glavnih značilnosti. Od posameznika do posameznika se stopnja težnje po moči razlikuje. Pri posameznikih z višjo stopnjo težnje po moči se ta kaže skozi vstopanje v vplivne poklice, nekooperativnosti, bolj ali manj jasno izraženih težnjah po vplivu, tekmovalnosti in goljufanju.

Motivacijski vzorci naj bi se razvili v otroštvu in so eden od vidikov osebnosti skozi življenje. Vključuje jasno (ali prikrito) agresivnost in željo po pomoči drugim. Je notranja potreba oz. predispozicija za iskanje moči oz. vpliva na druge (Frieze in Boneva 2001).

Pri težnji po pomoči gre za vpliv na emocije, nudenje brezplačne pomoči in svetovanje. Gre za izkazovanje moči nad drugimi skozi pomoč. Pogosto je sicer izkazovanje moči označeno za negativno oz. družbeno nesprejemljivo. Ko je govora o moči, se pogosto

veže na nasilje oz. škodovanje drugemu. Ljudje z višjo težnjo po moči so pogosto označeni za kronično jezne. Taki imajo bojazen pred tem, da bi bili razumljeni kot šibki oz. brez moči.

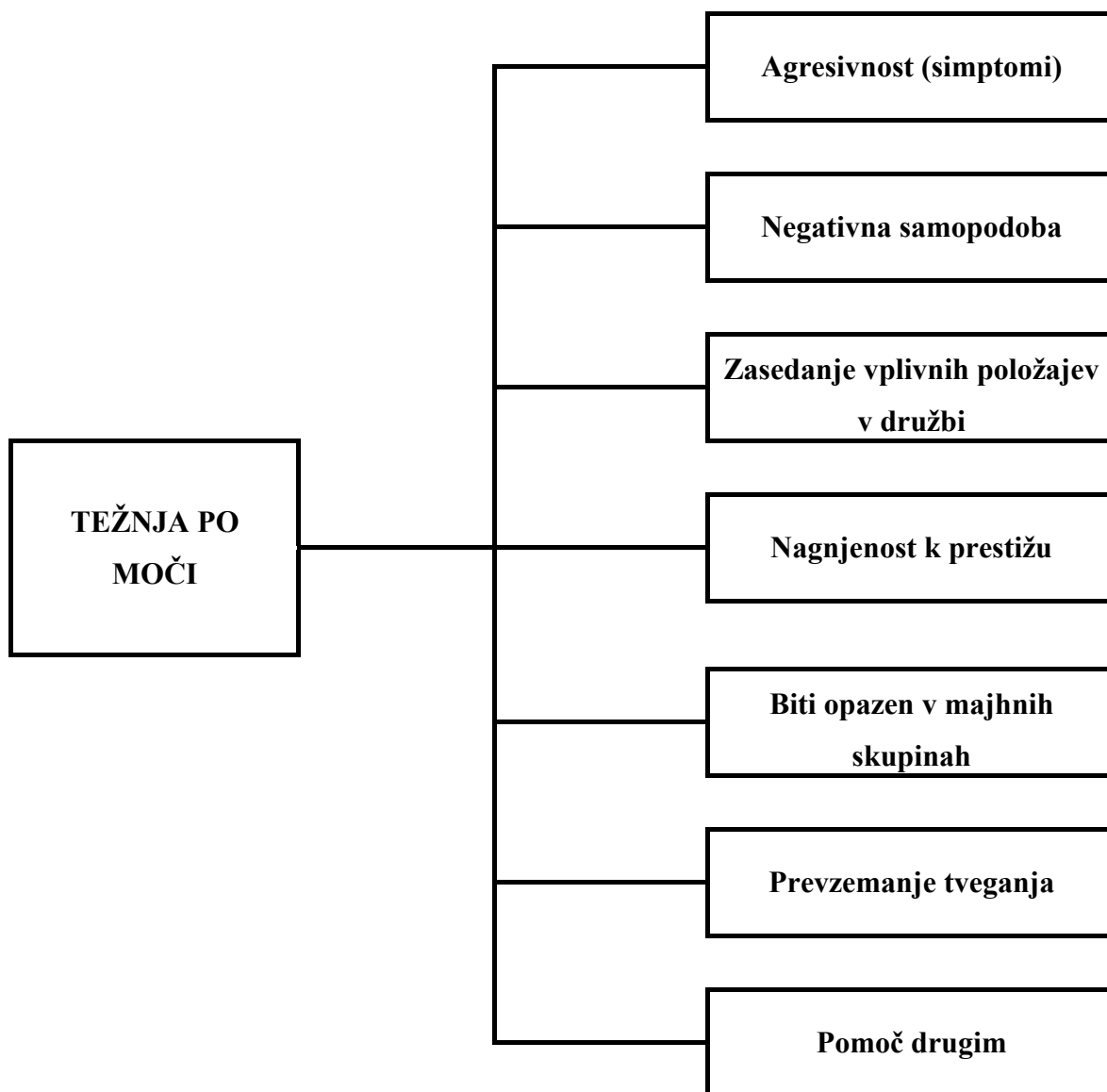
Ločiti je potrebno med posebjeno močjo (angl. personalized power) in podružbeno močjo (angl. socialized power). Posebjena označuje delovanje "jaz proti svetu", je direktna želja po nadzoru in moči. Podružbena moč pa je povezano s priključevanjem organizacijam - postati vodilni v njih, postati vodja, vzbujati zaupanje – "jaz kot eno s svetom" (angl. "one with the world"). Voditelji nihajo med posebjeno in podružbeno močjo.

Pomoč je družbeno sprejemljiva oblika izkazovanja moči. Druženje s tistimi z nižjim statusom daje občutek večje moči in hkrati ne ogrožajo, daje jim večji občutek nadzora, moči. Pomagati neznancem, če to opazijo drugi, prispevati k družbi, pomagati drugim. Prostovoljstvo kot izboljšanje statusa v družbi, skrb za nečake. Vstop v poklice, kjer je možno pomoč udejanjati (učitelji, duhovščina, psihologi). Za moške je značilno bolj fizično izražanje moči, za ženske bolj izražanje moči skozi pomoč (Frieze in Boneva 2001).

Tisti z višjo stopnjo težnje po moči so praviloma bolj nagnjeni k migracijam. To kažejo raziskave na Češkem, ZDA in tudi v Sloveniji. V raziskavah ni bilo ugotovljeno, da bi se tako stopnja težnje po moči kot stopnja težnje za dosežki povezovali s spolom ali letom raziskave. Enake vzorce je opaziti tako pri moških kot pri ženskah (Frieze in drugi 2004).

V nadaljevanju je težnja po moči, skozi značilnosti posameznikov, predstavljena podrobneje.

Slika 3.3: Značilnosti težnje po moči



Vir: McClelland (1987, 223–267).

3.2.1.1 Agresivnost

V zgodnjih raziskavah so prišli do zaključkov, da se posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči obnašajo bolj agresivno kot ostali, vendar se je pozneje izkazalo, da te ugotovitve ne veljajo. Predpostavke so temeljile na domnevah, da so tisti z večjo težnjo po moči tudi bolj tekmovalni in agresivni. Na ta način naj bi se namreč izkazovala samozavestnost oz. oblastnost. Vendar moramo biti pri tem previdni in upoštevati, da je današnja družba bolj nadzorovana in bistveno omejuje izražanje oz. udejanjane agresivnosti. Verjetno zato ni moč najti ugotovljenih razlik med tistimi z nižjo stopnjo težnje po moči in

tistimi z višjo. Pri tistih z večjo težnjo po moči je potrjena le večja tekmovalnost oz. večja prostovoljna udeležba pri tekmovalnih športih. Pri starejših je bilo ugotovljeno, da se pogosteje zapletajo v prepire. Vendar le pogojno. Omenjene predpostavke so bile namreč pri ženskah zavrnjene – kaže torej na to, da motivi sami ne nujno vodijo v dejanja – upoštevati je treba tudi ostale determinante, denimo vrednote, veščine, družbena sprejemljivost, pa tudi dojemanje socialne vloge glede na spol. Izkazalo pa se je, da tisti z višjo stopnjo težnje po moči precej bolj stremijo k oblastnosti, nepopustljivosti in dogmatizmu⁵, ki pa se ne nujno udejanjijo (McClelland 1987, 280).

3.2.1.2 Negativna samopodoba

Predpostavka je, da je za ljudi z visoko stopnjo težnje po moči značilno, da imajo o sebi bolj negativno samopodobo, kot tisti z nižjo stopnjo. Namreč, v raziskavah so pri samoocenjevanju pripadniki moškega spola z višjo stopnjo težnje po moči bolj pogosto izbirali značilnosti kot so: uporniški, odpadniški, zamerljiv, maščevalen, nejevoljen⁶, pri ženskah pa so v ospredje prišle lastnosti kot: ciničen, nesramen, grenak, trpek in prav tako zamerljiv, maščevalen⁷. Gre za lastnosti, ki so ocenjene kot nesocialne in negativne. Negativna samopodoba naj bi bila posledica povratnega prepoznavanja. Sebe naj bi gledali iz distance. Pogostejše naj bi bilo pitje alkohola in jemanje drog, kot način sproščanja. Značilne so tudi čustvena nestabilnost, težave s spanjem in neprijetne sanje, kar so negativne značilnosti (McClelland 1987, 281).

3.2.1.3 Zasedanje vplivnih položajev v družbi

Kot že omenjeno, posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči, težijo k nadzoru in vplivu nad ostalimi v različnih sferah življenja. Zato je značilna tudi primerna izbira poklica.

Ugotovljeno je, da imajo tisti, ki se odločajo za dejavnosti kot so: učiteljstvo, psihologija, duhovništvo, podjetništvo, vodstveni poklici in novinarstvo nekoliko višjo stopnjo težnje po moči kot tisti, ki se odločajo npr. za medicino ali juristiko (pravo).

Pri takih vrstah vpliva gre za vpliv na okolico zaradi položaja, ki jim ga tak poklic

⁵ Angl. assertiveness

⁶ resentful, rebellious, sulky

⁷ cynical, bitter, resentfull

prinaša. Za učitelje in duhovščino je značilno neposredno izkazovanje in udejanjenje moči in vpliva, za psihologe in novinarje je značilno, da imajo več "notranjih" informacij in so zaradi tega na boljšem položaju za vpliv. Še posebej pa gre za poklice oz. dejavnosti, ki vključujejo javno nastopanje oz. izpostavljanje.

Tisti z manjšo stopnjo težnjo po moči pa se bolj odločajo za kmetijstvo ali pisarniško delo. Podobno tudi za podjetniške oz. upravljaljske poklice, vendar se ti razlikujejo med seboj. Potrebno je razložiti vir vpliva nekaterih poklicev. Zdravniki in pravniki so recimo bolj vplivni zaradi strokovnosti in veščin in ne zaradi same pozicije moči. Vendar pa je potrebno poudariti, da pri pravniki obstajajo razlike med tistimi, ki delajo kot zagovorniki na sodišču in ostalimi bolj administrativnimi nalogami. Tisti, ki delajo na sodišču, naj bi imeli večjo težnjo po moči. Vendar je pri tem potrebno spomniti, da ni možno potegniti stroge ločnice med odločitvijo za določene poklice glede na stopnjo motivacije. To kažejo tudi izsledki raziskave med študenti FDV (Kogovšek in drugi 1999). Na konkretnih primerih je pokazano, da razlike niso bile statistično značilne. Razloge bi lahko našli tudi v multidisciplinarnosti poklicev oz. izobraževalnih sistemov.

Potrebno je opozoriti, da sama težnja po moči še ni dovolj, da posameznik postane dober voditelj. Potrebne so še druge lastnosti, kot na primer: spoštovanje institucionalne avtoritete, disciplina in samokontrola, skrb za druge, skrb za pravično plačilo (McClelland 1987, 314).

Težnja po moči naj bi zadovoljili skozi vodstvene položaje na delovnem mestu, prizadevanje kariere na področju vodenja podjetij, učiteljstva, psihologije, duhovščine, ki vključujejo neposreden, legitimen medoseben vpliv na ostale (Schmidt in Frieze 1997).

3.2.1.4 Nagnjenost k prestižu

Eden izmed načinov, kako se posamezniki predstavljajo kot močni v družbi je posedovanje t. i. simbolov moči oz. prestižnih dobrin. Kot ugotavlja Winter (McClelland 1997, 284) gre pri dodiplomskih študentih za avtomobile, kozarce za vino, zastava z znamenji kolidža, audi-video naprave, stenske slike. Pri drugih posameznikih pa gre lahko tudi za posredovanje kreditnih kartic, ki naj bi predstavljale zmožnost plačila v prestižnih hotelih, trgovinah, restavracijah. Vsekakor pa je potrebno biti pri teh trditvah previden.

Določeni izdelki naj bi pripomogli k opaznosti in ustvarjanju vtisa na druge. Raziskava Laure Schmidt in Irene Hanson Frieze se ukvarja se s tem, ali nakup oz.

posedovanje določenih predmetov kaže na večjo stopnjo motivacije (Schmidt in Frieze 1997). Predpostavljeno je bilo, da je motivacija neposredno povezano s posedovanjem določenih predmetov. V tem članku pa sta poskušali priti dlje in ugotoviti, pod katerimi pogoji te predpostavke držijo. V raziskavo so vključili tudi faktor posameznikovega dožemanja teh predmetov. Dokazano je, da posedovanje določenih predmetov nakazuje na posameznikovo stopnjo težnje po moči ob predpostavki, da je posameznik za te predmete prepričan, da bo s pomočjo njih izkazoval npr. večjo samozavest (dražji avtomobil, poslovna obleka). Gre za t.i. posredovalni učinek (Schmidt in Frieze 1997).

Velja opomniti, da gre v zgornjih primerih za nekoliko zastarelo pojmovanje prestiža. Glede na razmere, ki v družbi veljajo danes, bi veljalo vključiti npr. sodobne elektronske pripomočke, mobilne telefone višjega cenovnega ranga, razkošnost opreme stanovanja, prestižne dodatke k avtomobilom, oblačila, priseganje na določene blagovne znamke ...

Povezava s posedovanjem določenih materialnih dobrin obstaja, vendar je potrebno biti pozoren na izbiro predmetov. Pozornost je potrebno posvetiti družbenemu okolju, katerega del posameznik v določenih situacijah je.

3.2.1.5 Biti opazen v majhnih skupinah

Winter pravi, da so posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči v družbi bolj znani in imajo več povezav z drugimi, kot posamezniki z manjšo stopnjo težnje po moči. Poleg tega posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči bolj težijo k druženju s tistimi z manjšo stopnjo. Kot razlog Winter navaja lažje zagotavljanje vpliva nanje in usmerjanja (McClelland 1987, 285).

Fodor in Farrow sta v eksperimentu, kjer so posamezniki prevzemali vlogo nadzornika treh delavcev odkrila, da so tisti z višjo stopnjo težnje po moči razvili boljši odnos z delavci, ki so ga pohvalili v smislu njegove vrednosti za podjetje in dobre predispozicije za vodstveni položaj. Taki posamezniki so radi obdani z ljudmi, ki izkazujejo spoštovanje in lojalnost. Posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči v skupinah pogosto poskušajo obračati pozornost nase (McClelland 1987, 285).

Za tiste z višjo stopnjo težnje po moči je značilno tudi druženje v skupinah z več ljudmi, ker jim to omogoča večjo prepoznavnost in izstopanje kot druženje v parih. Posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči druženje dojemajo kot priložnost za dominiranje, kontrolo in organizacijske vloge. Se tudi vedejo bolj pokroviteljsko. Scnackers in Kleinbeck

sta odkrila, kako se višja težnja po moči odraža tudi v izkoriščanju ostalih z namenom zmagati. Taki posamezniki so pripravljene sklepati zaveznitva, v kolikor jim to v igri pomaga premagati nasprotnike, in tudi pripravljene razdreti zaveznitvo, v kolikor lahko sami premagajo ostale in tako pridobijo prednost pred drugimi, tudi pred nekdanjimi zavezniki. Lahko rečemo, da imajo v sebi nekaj izkoriščevalskega in egoističnega duha (McClelland 1987, 286).

Po kratkotrajnem komuniciranju z nepoznanimi so pogosto označeni kot zelo vplivni. Poleg tega ostale člane v skupini označujejo bolj negativno kot tisti z nižjo stopnjo težnje po moči. Zanimivo je, da taki posamezniki tudi niso posebno koristni v majhnih skupinah. So vplivni, vendar preveč samozavestni in oblastni, da bi izpostavljali oz. dali veljavo ostalim članem skupine.

Posamezniki z višjo težnjo po moči so uvrščeni med najboljše voditelje. Višja težnja po moči je pravzaprav ena izmed temeljnih značilnosti dobrih voditeljev. Za razliko od večine ostalih lastnosti je ta pozitivna. Težnja po moči sama sicer še ne naredi dobrega voditelja, je pa pomemben dejavnik v kombinaciji z ostalimi lastnostmi in veščinami. Odvisno je tudi od lastnosti skupine oz. podrejenih. Nekateri oblastnost ljudi ne ocenjujejo kot pozitivno.

Tisti z večjo stopnjo težnje po moči radi usmerjajo pozornost nase s pisanjem "pisem bralcev" v šolskih glasilih in označevanjem svojih sob z imeni (Schmidt in Frieze 1997).

3.2.1.6 Prevezemanje tveganja

V tečajih z namenom povečanja poguma in zaupanja vase (vključuje tridnevno samoto v gozdu, prehodi preko ozkih desk visoko nad zemljo, samoreševanje iz smrtno nevarnih stanj) se je izkazalo, da so se posamezniki z višjo stopnjo težnje po moči odrezali veliko bolje oz. so prestali vse zahtevne in tvegane naloge oz. so vztrajali veliko dlje kot tisti z nižjo stopnjo težnje po moči (McClelland 1987, 288–289). Tiste z večjo težnjo po moči dobra rešitev nalog ne spodbudi, da se lotijo reševanja težjih nalog, tako kot velja za posameznike z višjo stopnjo težnje za dosežki.

Pri igrah na srečo pa se je izkazalo, da so tisti z večjo stopnjo težnje po moči pripravljene pri stavah tvegati več kot tisti z nižjo stopnjo težnje po moči. Vendar pa naj bi to držalo le pod pogojem, da so stave javno vidne. V kolikor so stave zakrite, višje tveganje ni značilno. Se pravi, upajo si več, vendar le pod pogojem, da je to opazno navzven, saj jim to prinaša prepoznavnost.

3.2.1.7 Pomoč drugim

Pri raziskavah so opozorili na dejstvo, da je potrebno razlikovati med težnjo po **moči** in težnjo po **pomoči**. Izsledki kažejo, da sta se pri težnji po moči izkristalizirala dva faktorja. Prvi je težnja po moči, drugi pa težnja po pomoči. Oba faktorja sta (sicer šibko) povezana (koeficient povezanosti 0,23), kar nakazuje, da gre lahko za eno razsežnost. S teoretičnega ozadja je opazno, da je altruizem oz. težnja po pomoči tudi značilna za tiste z težnjo po moči in se kaže zlasti pri ženskah. Iz tega sledi, da še vedno lahko govorimo o težnji po moči (Kogovšek in drugi 1999).

Pri težnji po moči je prisotna želja po vplivu na emocije drugih ter vplivu na okolico. Vplivanje na druge preko nudenja pomoči je družbeno bolj sprejemljiv način kot pa je bolj neposredno izražanje želje po moči. Skozi pomoč drugim se kaže tudi družbeni status posameznika, kar je še en vidik težnje po moči. Konkretno se težnja po pomoči kaže skozi starševstvo, mentorstvo, poučevanje, skrb za družinske člane in sklepanje zavezništev s šibkejšimi (Frieze in Boneva 2001).

3.2.1.8 Težnja po moči kot značilnost vodstvenih kadrov

Težnja po moči naj bi bila ena izmed pomembnih značilnosti vodstvenih delavcev na vodilnih mestih. Izražala naj bi se skozi spoštovanje institucionalne avtoritete, disciplino, samokontrolo, skrb za druge (tudi altruizem) in zavzetost za pravično plačilo. Značilnost vodstvenih delavcev naj bi bila tudi želja po delu. Vendar je ta želja drugačna kot pri tistih z večjo težnjo za dosežki. Pri tistih s težnjo po moči, delo predstavlja vključenost v proces, kar daje možnost za nadzor nad potekom celotnega dela. Tisti z večjo težnjo za dosežki pa skozi delo iščejo načine za večjo učinkovitost. Značilna je tudi oblastnost in nepopustljivost (McClelland 1987, 314–315).

Pri tistih z višjo stopnjo težnje po moči naj bi zaradi svojega delovanje bolj pogosto prihajalo do bolezni srca in ožilja. Za njih je namreč značilno, da so bolj razdražljivi, pogosteje v naglici, kot vozniki so agresivnejši in nestrpni, pa tudi pogosteje v sebi zadržujejo jezo (McClelland 1987, 320).

3.2.1.9 Razlike med spoloma

Značilno je, da se težnja po moči izraža različno pri moških in ženskah. Za moške naj bi bilo značilno, da so tisti z večjo težnjo po moči naravnani bolj k izkoriščevalskemu ravnanju,

igralništvu in agresiji (McClelland 1987, 307).

Za ženske pa naj bi bilo značilno, da se večja stopnja težnje po moči kaže skozi prevzemanje družbene odgovornosti (kot na primer skrb za nečake) (McClelland 1987, 313).

Podobne ugotovitve dajejo tudi raziskavi opravljeni med slovenskimi študenti, kjer je bil s faktorsko analizo poleg faktorja težnja po moči, izkristaliziran tudi faktor težnja po pomoči. Omenjena faktorja sta sicer močno povezana. Težnja po pomoči - kot ena izmed razsežnosti težnje po moči - je sicer bolj izražena pri ženskah. Opazne so bile tudi nekatere druge razlike tako med spoloma, kakor tudi glede na stopnjo "zrelosti" posameznika. (Kogovšek in drugi 1999, 261).

Nekatere raziskave so pokazale, da razlike v stopnji težnje po moči med spoloma niso značilne. Bolj kot spol sam naj bi na težnjo po moči vplivale druge družbene okoliščine (Duncan in Petersen 2010).

3.2.1.10 Razlike glede na izobrazbo

Zgodnje raziskave so pokazale, da naj bil ljudje z nižjo izobrazbo imeli večjo težnjo po moči. Kasneje so te izsledke zavrnil, ker naj bi uporabljeni merski instrument ne bi bil primeren za merjenje stopnje težnje po moči - meril naj bi za strah pred tem, da se nekdo izkaže za šibkega oz. strah pred izgubo moči (McClelland 1987, 270).

3.2.1.11 Problem merjenja

Pokazalo se je, da se rezultati razlikujejo glede na izbrane postopke merjenja. V primeru simulacije določenih situacij iz neposrednih soočenj z ostalimi igralci so posamezniki bistveno bolj nesamozavestni oz. manj oblastniški kot pri primerih, ko neposredno soočenje ni bilo potrebno. Značilna je tudi želja po prepoznavnosti in tudi slavi.

3.2.2 Težnja za dosežki

Na splošno definiramo težnjo za dosežki kot način, ki posameznikom pomaga, da presežejo nekoga drugega, da dosežejo ali presežejo določen standard odličnosti ali naredijo nekaj edinstvenega oz. inovativnega. Opredelitve dosežkov se razlikujejo glede na spol, starost in kulturo, skupen pa jim je koncept "narediti nekaj bolje" (Kogovšek in drugi, 1999).

Pomembno je opozoriti na to, da je izboljšano delovanje pomembna spodbuda pri težnji za dosežki, vendar ta definicija ni zadostna. Kot težnjo za dosežki razumemo motiv, ki vključuje željo po "narediti nekaj bolje" kot tako in ne zaradi drugih motivov (denar, zadovoljevanje interesov okolice, želja po biti priznan, ustreči nadrejenim, učiteljem, izogniti se kritikam). Gre za doseganje "pravega" notranjega zadovoljstva ob vedno boljših dosežkih.

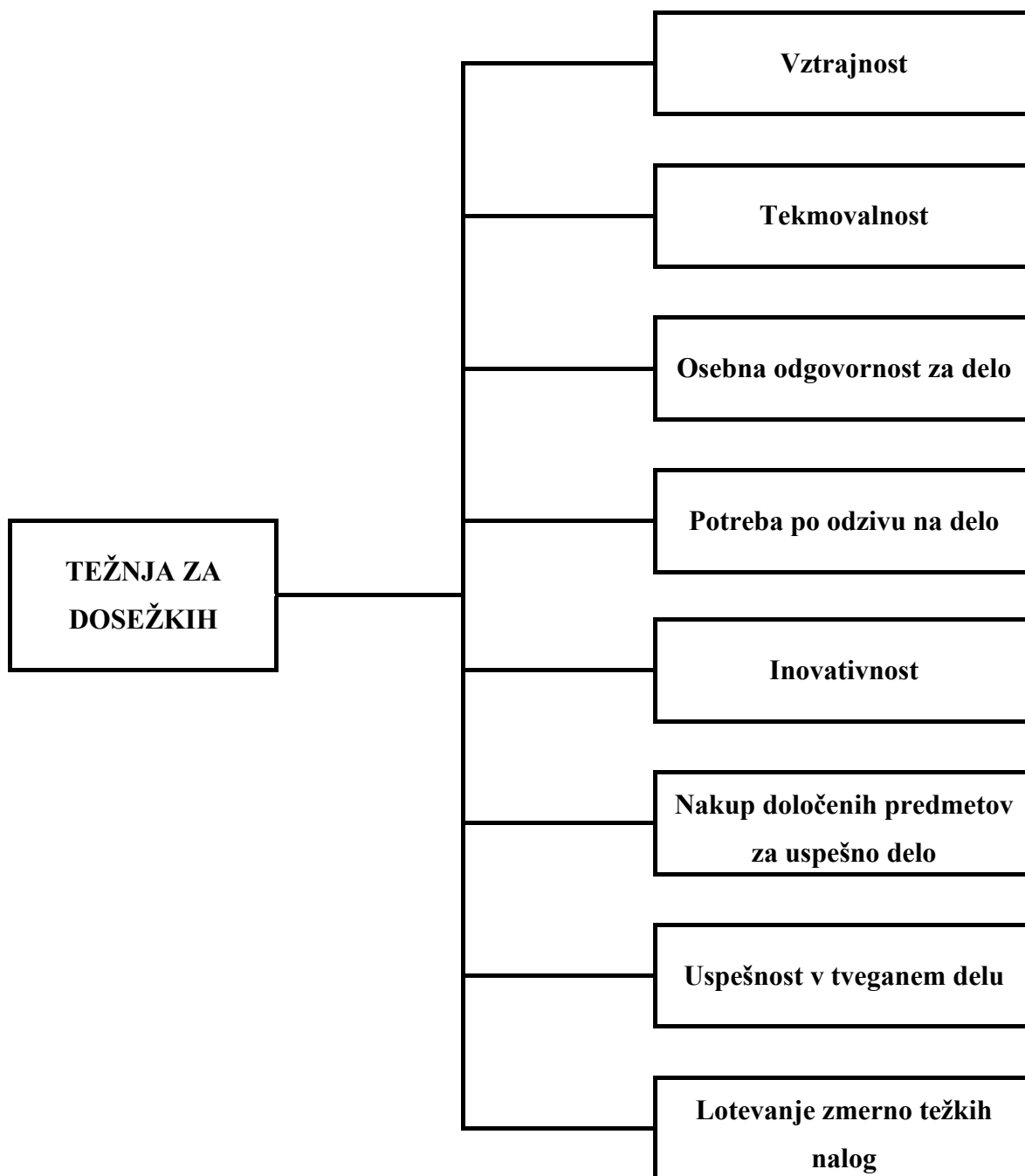
Tisti z višjo stopnjo težnje za dosežki naj bi se lotevali večjih izzivov in naj bi si prizadevali za več možnosti v novih socio-ekonomskih okoljih in so kot taki bolj pripravljeni emigrirati kot tisti z manjšo stopnjo težnje za dosežki. Za njih je tudi značilno izogibanje rutinskim opravilom in inovativnost.

Opozoriti je potrebno, da se težnja po dosežkih pri ženskah kaže na drug način kot pri moških. Sprva je bilo domnevano, da imajo ženske manjšo težnjo po dosežkih. Kasneje pa je prišlo do interpretacije, da se način skozi katerega se kaže težnja za dosežki, spreminja tudi skozi leta zaradi zavzemanja drugačnih družbenih vlog (Frieze in drugi 1991).

Pomembno je, da je težnja za dosežki posledica izključno motivacije po doseganju notranjega zadovoljstva ob opravljanju neke stvari boljše. In ne zaradi morebitnih drugih razlogov kot so recimo: ustreči učitelju, izogibanje kritiziranju, pridobitvi odobravanja s strani bližnjih, ali prej končati z delom (McClelland 1987, 227).

V nadaljevanju je težnja za dosežki predstavljena podrobneje.

Slika 3.4: Značilnosti težnje za dosežki



Vir: McClelland (1987, 268–332).

3.2.2.1 Vztrajnost

Predpostavka je, da tisti z večjo stopnjo težnje za dosežki, vztrajajo dlje pri reševanju nerešljivih nalog, kot tisti z manjšo stopnjo težnje za dosežki. Po Atkinsonovem modelu na vztrajanje vpliva tudi predvidena stopnja tveganja za rešitev naloge. Kot je pojasnjeno ob

razlagi Aktinsonovega modela, so za tiste z večjo stopnjo težnje za dosežki, naloge, kjer je verjetnost uspešne rešitve zelo majhna, nezanimive oz. se ni jih ne lotevajo pogosto, prav tako pa so za njih manj zanimive tiste naloge z veliko stopnjo tveganja za rešitev.

Značilno je, da tisti z višjo stopnjo težnje za dosežki dlje vztrajajo pri reševanju nalog kjer je stopnja tveganja za rešitev ocenjena z majhno. V primeru težav pri takih nalogah, se namreč ocenjena stopnja tveganja zvišuje, in tako postane bolj privlačna.

Za tiste z manjšo stopnjo težnje za dosežki pa velja ravno obratno, v kolikor naletijo na težave pri reševanju tako lažjih kot srednje težkih nalog, bodo zaradi strahu pred neuspehom raje odnehali. Oz. gledano iz pozitivne strani, v kolikor bodo uspešno reševali naloge, kjer je verjetnost uspeha ocenjena kot nižjo ali zelo visoko, se bodo dalj časa posvečali tem nalogam, ker bodo te naloge dojemalo kot bolj verjetne za uspeh (McClelland 1987, 243).

3.2.2.2 Tekmovalnost

Sestavni del težnje za dosežki je tudi primerjava z drugimi in potreba po doseganju boljših rezultatov v primerjavi z drugimi.

Tekmovalnost je lahko pomembna podlaga za doseganje boljših rezultatov, iskanje mnenj drugih in vztrajanje pri končanju določenih nalog. Posamezniki z višjo stopnje težnje za dosežki pri tekmovanju čutijo zadovoljstvo, se pri nalogah bolj potrudijo in čutijo potrebo po zmagovanju (Krebs in drugi 2000, 149).

3.2.2.3 Osebna odgovornost za delo

Kot rečeno, težnja za dosežki predstavlja motiv posameznika, da naredi nekaj bolje zaradi lastnega notranjega zadovoljstva. Doseganje notranjega zadovoljstva pa je možno le v kolikor lahko prevzamejo nase odgovornost za delo. Izkazalo se je, v kolikor so imeli posamezniki možnost prevzeti odgovornost nase ali pa so imeli možnost odgovornost za uspeh prepustiti naključju ali pa komu drugemu, so tisti v višjo stopnjo težnje za dosežki odgovornost raje prevzeli nase (McClelland 1987, 246).

3.2.2.4 Potreba po odzivu na delo

Teoretično gledano pričakujemo, da bodo tisti z večjo stopnjo težnje za dosežki želeli dobiti odziv na svoje opravljano delo, da preverijo kako dobro jim gre. V kolikor odziva ni, je

težko vedeti ali delujejo bolje kot ostali. Ugotovili so tudi, da so se otroci tisti z višjo stopnjo težnje za dosežki raje odločali za mehanične aktivnosti (kot je šivanje preprog, grajenje modelov vozil) kot tisti z nižjo stopnjo težnje za dosežki. Zaradi tega, ker je pri takšnem delu odziv na opravljeno delo dokaj takojšen – ali nekaj dela ali ne dela (McClelland 1987, 247). Odziv lahko razumemo kot primerjalni rezultat pri tekmovanju z drugimi ali izboljšanje opravljanja nalog.

3.2.2.5 Inovativnost

Delati nekaj bolje pomeni tudi delati na drugačen način kot prej. Lahko je to drugačen, krajši, ali bolj učinkovit način priti do cilja. Lahko bi rekli, da je težnja za dosežki tudi težnja po učinkovitosti. Posamezniki z višjo stopnjo težnje za dosežki naj bi se izogibali rutinskim opravilom. In zato iščejo dodatne informacije za izboljšavo dela. So bolj inovativni. Iščejo vedno nekoliko bolj izzivalne naloge kot so bile dotedanje. Ko rešijo težavno nalogo, le-ta ostane lahka in iščejo še novo še bolj izzivalno.

Iskanje bližnjic lahko vodi tudi do uporabe prevar za dosego zelenih rezultatov. Dokazano je, da so posamezniki z višjo stopnjo težnje za dosežki bolj nagnjeni k prevari kot tisti z nižjo stopnjo.

Višja težnja za dosežki predstavlja tudi neprestano nemirnost, dokazano pa je bilo, da so ti posamezniki bolj nagnjeni k migracijam kot tisti z nižjo stopnjo (McClelland 1987, 249).

3.2.2.6 Nakup določenih predmetov

Predvideno je bilo, da so posamezniki z višjo stopnjo težnje za dosežki bolj nagnjeni k nakupu določenih predmetov, ki naj bi jim pripomogli k doseganju ciljev. Kot primer so bili navedeni kalkulator ali računalnik. Kasneje teh predvidevanj ni bilo možno z gotovostjo potrditi oz. so bile domneve potrjene le v določenih primerih. Pojavljale pa so se razlike glede na spol in glede na izbiro predmetov vključenih v raziskavo. Tako je bila recimo potrjena zveza med namenom nakupa športne opreme in orodja za domačo delavnico in višjo stopnjo težnje za dosežki. Prav tako pa je bilo zaznati, da so tisti z večjo stopnjo težnje za dosežki manj nagnjeni k nakupu modnih oblačil kot tisti z nižjo stopnjo.

Pri vsem tem potrebno upoštevati tudi pomen določenih predmetov za posameznika. Težko je namreč najti univerzalni nabor predmetov, ki bi bili primerni za vsakega posameznika, četudi je njegova stopnja težnje za dosežki višja. Vendar pa se je pokazalo, da

ni značilne povezanosti med pripravljenostjo nakupa določenih predmetov in stopnjo težnje za dosežki. Razlogi za take rezultate lahko tičijo v metodologiji dosedanjih raziskav glede vzorčenja in predpostavkah glede specifičnih predmetov (Schmidt in Frieze 1997).

Da posameznik z večjo težnjo po dosežkih bolj teži k posedovanju določenih predmetov, v raziskavi, ki upošteva pomen določenih predmetov za posameznika (posredovalni učinek, vpliv), sicer ni bilo dokazano. Avtorji raziskave razloge za to iščejo zaradi napačnega izbora predmetov, ki mogoče niso primerni za vsa področja delovanja (znanstveni kalkulator, navodila za uporabo računalnika oz. bolj tehnično področje), potrebno bi bilo natančneje določiti konkretno področje, ki je za posameznika relevantno (Schmidt in Frieze 1997).

3.2.2.7 Uspešnost v tveganem delu

McClelland ugotavlja, da posameznike z večjo stopnjo težnje za dosežki bolj privlači podjetništvo. In to tisto, ki zahteva zmerno tveganje, predpostavlja osebno odgovornost, zahteva pozornost na stroške in dobiček, inovativnost ter prilagodljivost v upravljanju.

Ugotovljeno je, da študenti z večjo stopnjo težnje za dosežki sicer ne dobivajo boljših ocen, vendar bolj pogosto stopijo v stik s profesorji glede zahtev v izpitih ocenjevanju.

Pokazalo se je, da imajo trgovci veliko večjo stopnjo težnje za dosežki kot ostali menedžerji, saj je pri njih večja osebna odgovornost pri prodaji.

Pokazalo se je tudi, da ima težnja za dosežki v primerjavi s težnjo po moči pri podjetnikih večjo vlogo pri uspešnosti manjših podjetij. Manjša podjetja namreč bolj potrebujejo voditelje, ki iščejo izboljšave poslovanja, organizacije in učinkovitosti glede na stroške, kot pa delavce, ki vodijo podjetja skozi vpliv na druge ljudi (McClelland 1987, 254).

3.2.2.8 Uspešnost v poklicu

Sklepamo lahko, da težnja po vedno boljšem in izzivalnem delu, vodi v določene posledice v življenju. Ugotovljeno je bilo, da so posamezniki z višjo stopnjo težnje za dosežki v napredovanju v poklicu bolj mobilni kot tisti z nižjo. Poleg tega so taki posamezniki pri poklicnih načrtih bolj realistični.

Napredovanje v poklicu bi lahko pripisali tudi drugim motivom (težnja po moči ali težnja po socialni sprejetosti), vendar so bile analize opravljanje pri mirovanju stopnje po

moči ali socialne sprejetosti). McClelland navaja izsledke raziskav, v katerih je bilo ugotovljena povezanost napredovanja v poklicu s pozitivnim vrednotenjem dela. Na primer zadovoljstvo z delom, ocenjevanje dela kot zanimivega, družina ne ovira dela in obratno, dajanju prednosti delu pred lagodnostjo itd. Vendar so bile te ugotovitve najdene le za moške. Pri ženskah se je pokazala večja povezanost med uspehom v tradicionalnih ženskih vlogah (raziskave bile izvedene leta 1976) – udeleževanju pri izzivalnih prostočasnih aktivnostih, dojemanju zakona kot vzajemno delovanje moža in žene, zaskrbljenosti ali so dobre matere ali ne. Značilno je tudi zadovoljstvo z dosežki v življenju, pa tudi delu (McClelland 1987, 255).

3.2.2.9 Lotevanje zmerno težkih nalog

Reševanje tako zelo težkih kot zelo lahkih nalog, naj ne bi ponudilo dovolj možnosti za doseganje boljšega (v primerjavi z ostalimi). V prvem primeru so zadeve redko rešljive in zaradi tega se je težko primerjati z drugimi, ker je zelo verjetno, da večina nalog tako ali tako ne bo opravila. V drugem primeru pa prav tako ne moremo govoriti o boljših in slabših, ker velika večina naloge opravi uspešno (McClelland 1987, 231).

Zmerno, srednje težko naloge torej predstavljajo najboljše možnosti za dokazovanje, da lahko zmorejo več. Pri tistih z višjo stopnjo težnje po moči je tako bilo dokazano, da pogosteje posegajo po nalogah, ki so predhodno ocenjene s stopnjo verjetnosti za uspeh (0,30 do 0,50). Manj pa posegajo po nalogah, kjer je verjetnost za uspeh ocenjena bistveno višje oz. nižjo. Obratno je bilo ugotovljeno za posameznike, ki imajo stopnjo težnje za dosežki manjšo – pogosteje so izbirali naloge, ki so bodisi zelo verjetno ali zelo malo verjetne za uspeh (Kogovšek 1999, 261).

Izbira zmerno težkih nalog omogoča boljšo povratno informacijo o tem kako dobro se naloge opravljajo (McClelland 1987, 237).

3.2.2.10 Pripravljenost za migracije

Predpostavka je, da imajo tisti z višjo stopnjo motivacije, zaradi želje po izogibanju rutini in želje po uspehu v poslu, večjo težnjo po migraciji na tuje. V splošnem je skozi raziskave ta predpostavka potrjena. To velja za več različnih držav tudi za Slovenijo, ZDA, Albanijo in Češko (Boneva in drugi 1998; Boneva in Frieze 2001).

Podobno je bilo ugotovljeno pri priseljencih v ZDA iz Japonske, Južne Koreje,

Mehike in Jamajke. Enako velja za potencialne priseljence iz Srednje in Vzhodne Evrope. Pri tem je potrebno poudariti, da gre (oz. je šlo v preteklosti) za migracije zaradi ekonomskih razlogov iz slabše razvitih v bolj razvite države (Frieze in Li 2010, 97).

Je pa potrebno opozoriti, da motiv sam še ni dovolj za dejanja, v tem primeru migracije. Osebnostne lastnosti so samo predispozicije za določena dejanja.

3.2.2.11 Razlike med spoloma

Raziskovanje težnje po moči pri ženskah je bilo v zgodnjih raziskavah (do okoli 1960) zaradi negativnih stereotipov oz. zapostavljeno oz. je bilo celo dogmatično zavrnjeno, da bi težnjo za dosežki ženske sploh imele (Adams in drugi 1985, 358).

Mnoge raziskave so pokazale, da razlik med moških in ženskami v stopnji težnje za dosežki naj ne bi bilo. Bolj kot spol, na težnjo dosežki vplivajo konkretne družbene okoliščine (Duncan in Petersen 2010, 58).

4 Metodološki pristop

V nadaljevanju so podrobneje predstavljeni relevantni metodološki pojmi in metodologija, ki služi preverjanju osnovnih tez diplomskega dela. Najprej je predstavljeno pojmovanje veljavnosti in veljavnosti konstrukta, sledi predstavitev konkretne metode za preverjanje veljavnosti, operacionalizacija ter jedrnat opis nekaterih drugih metod za merjenje motivacijskih konceptov.

V družboslovnih (pa tudi drugih) znanostih je empirično merjenje opazovanih pojavov bistvenega pomena. Merjenje predstavlja v družboslovju vez med teoretskimi koncepti in resničnostjo pojava v praksi.

Osnova merjenja je teorija. »Merjenje je (deduktivni) proces, ki se začne z opredelitvijo teoretičnega pojma in nadaljuje z razvojem merskega postopka, s katerim je mogoče opazovani pojem operacionalizirati. Proces merjenja se začne s teoretičnim pojmom in konča z enim ali več izmerjenimi spremenljivkami tega pojma« (Ferligoj in drugi 1995, 2). Z večkratnimi ponovitvami in izkristalizacijo teoretskih pojmov teži raziskovalec k razvoju čim boljšega merskega instrumenta (Ferligoj in drugi 1995, 1–9).

Za kakovost merjenja v splošnem lahko rečemo, da vključuje dve glavni razsežnosti: **zanesljivost** in **veljavnost**.

Temeljni cilj pričujočega dela je preverjanje veljavnosti merskega postopka. Zanesljivost merjenja v nalogi ni deležna pozornosti, saj bi v tem primeru z raziskovanjem šli preširoko. V nadaljevanju je podrobneje predstavljeno teoretično ozadje in konkretni postopki preverjanja veljavnosti.

4.1 Veljavnost

Preverjanje veljavnosti imenujemo postopek, kjer dokazujemo relevantnost empiričnega raziskovanja za razvijanje teorije. Pri empiričnem raziskovanju lahko razvijemo relativno zanesljive merske postopka, ki pa so z vidika teoretično definiranih konceptov popolnoma neustrezni. Empirično izmerjeni podatki predstavljajo vez med teoretičnimi koncepti in stvarnostjo, zato je veljavnost podatkov ključnega pomena za veljavnost raziskovanja nasploh. Da bi dosegli veljavno raziskovanje, moramo izpeljati kar se da natančne in popolne operacionalizacije konstruktov, ki so predmet raziskovanja (Ferligoj in

drugi 1995, 63–105).

V splošnem lahko rečemo, da za **veljavno raziskovanje velja »tisto raziskovanje, v katerem dejansko raziskujemo tisto, kar želimo** – tisto, kar sta opredeljeni cilj in predmet raziskovanja« (Ferligoj in drugi 1995, 64). Definicije različnih avtorjev se sicer nekoliko razlikujejo, vendar bistvo ostaja isto.

S preverjanjem veljavnosti iščemo prisotnost sistematičnih napak v merskem postopku. Zanesljivost merjenja pa predstavlja iskanje slučajnih napak v merjenju. Merska napako definiramo kot razliko med izmerjeno in dejansko vrednostjo spremenljivke, kar formalno zapišemo tako:

$$X = T + E$$

Kjer predstavljajo:

- X – izmerjena vrednost (angl. observed score),
- T – dejanska vrednost (angl. true score),
- E – velikost celotne merske napake.

Če je merska napaka (E) slučajno porazdeljena, vsota posameznih napak znaša nič, zato na aritmetično sredino izmerjene spremenljivke napake ne vplivajo. Če so napake slučajne, bodo ponovljena merjenja na istih posameznikih dala odklone med izmerjenimi vrednostmi. Če merska napaka ni slučajna, imamo opravka s problemom veljavnosti. To pomeni, da na izmerjeno spremenljivko sistematično vpliva neka druga spremenljivka, na katero merski postopek ni občutljiv (Ferligoj in drugi 1995, 65).

Zgornjo enačbo zatorej izpopolnimo in napišemo:

$$X = T + E_s + E_r$$

Kjer predstavljajo:

- X – izmerjena vrednost,
- T – dejanska vrednost,
- E_s – sistematična napaka,
- E_r – slučajna napaka.

Merski postopek bi bil idealen, v kolikor bi bile vrednosti E_s in E_r enake 0, kar pa v praksi ni verjetno. Velikosti merskih napak nikoli ne moremo vedeti/predvideti vnaprej in ju je potrebno oceniti na osnovi izmerjenih vrednosti.

Sistematična napaka se lahko pojavi, ko uporabimo neustrezno merjeno spremenljivko za merjenje teoretične spremenljivke, slučajna napaka pa nastopi, ker uporabimo nepopolno spremenljivko. Razločevanje med tema dvema napakama predstavlja razločevanje med veljavnostjo in zanesljivostjo.

Veljavnost merjenja je definirana v kontekstu primerjav med dejanskimi in merjenimi spremenljivkami (Ferligoj in drugi 1995, 1–9). Določena spremenljivka je veljavna, ne le kadar močno korelira (je povezana) z drugimi vsebinsko veljavnimi spremenljivkami istega konstrukta, ampak tudi kadar korelira s spremenljivkami drugih konstruktov, ki naj bi bili po teoriji močno povezani s prvimi ter ne kaže velike povezanosti s spremenljivkami konstruktov, ki niso povezani s konstruktom, ki ga preučujemo. Poleg tega mora veljavna spremenljivka kazati enak vzorec korelacij z drugimi merjenimi spremenljivkami istega konstrukta, ne glede na to, ali so pri teh spremenljivkah uporabljeni isti merski postopki ali ne. Kajti merjene spremenljivke, ki visoko korelirajo le z metodološko podobnimi spremenljivkami, so morebiti zanesljive, toda njihova veljavnost je zaradi velike zmožnosti metodološke pristranskosti dvomljiva. Skratka, če smo nekaj izmerili večkrat zaporedoma, pri tem ni bilo bistvenih odstopanj to še ne pomeni, da smo izmerili tisto, kar smo po teoriji predpostavili. Lahko smo izmerili nekaj popolnoma drugega (izven predpostavk naših teorij). In prav ta problem imenujemo problem veljavnosti.

Problematika veljavnosti se najbolj pogosto deli na štiri pojmovanja veljavnosti (Ameriško psihološko združenje):

1. Vsebinska veljavnost (angl. content validity)
2. Napovedna veljavnost (angl. predictive validity)
3. Sočasna veljavnost (angl. concurrent validity)
4. Veljavnost konstrukta (angl. construct validity)

»Prva tri pojmovanja opredeljujejo pragmatično veljavnost (ker v preskušanju raziskovalec na ugotavlja, ali izbrana spremenljivka učinkovito meri lastnost, ki naj bi jo merila), pri veljavnosti konstrukta pa gre prav za teoretsko utemeljitev merjenja« (Ferligoj in

drugi 1995, 69).

4.1.1 Veljavnost konstrukta

Ker se bomo ukvarjali s preverjanjem veljavnosti konstrukta, jo bom na kratko predstavil bolj podrobno.

Pojem teoretičnega konstrukta implicira na dva tipa domnev, na katerih sloni opredelitev veljavnosti konstrukta: 1. spremenljivke, ki merijo isti konstrukt, med seboj visoko povezane; 2. če so spremenljivke, ki merijo isti konstrukt, povezane (korelirajo) s spremenljivkami, ki merijo drug konstrukt, se to zgodi izključno zato, ker so sami konstrukti med seboj povezani (Ferligoj in drugi 1995, 79).

»Z veljavnostjo konstrukta ugotavljamo, koliko je raziskovalno postopek logično izpeljan iz teorije. Ključna predpostavka veljavnosti izbranega konstrukta je teorija oz. umeščenost konstrukta (pojma) v teoretski okvir«. Veljavnost izsledkov empiričnega raziskovanja torej v nobenem primeru ne more presežati veljavnosti teorije, ki je podlaga analitičnim postopkom merjenja (Ferligoj in drugi 1995, 79).

Pojem veljavnost konstrukta je bil formuliran zato, da bi nadomestil celo vrsto izrazov: zdravorazumska veljavnost, logična veljavnost, intristična veljavnost, factorska veljavnost, razsežnostna veljavnost, pojmovna veljavnost – pri vseh gre praktično za isto stvar. S preskusom veljavnosti konstrukta ugotavljamo teoretično ustreznost (relevantnost) empiričnega raziskovanja, torej do katere mere merski postopki dajejo rezultate, ki so konsistentni s teoretičnimi pričakovanji. Pri veljavnosti konstrukta opazujemo vzorce odnosov med izmerjenimi spremenljivkami, ki so pričakovani na osnovi teorije. Če naj bi izmerjene spremenljivke imele popolno veljavnost konstrukta, morajo meriti le en sam konstrukt (Ferligoj in drugi 1995, 80).

4.1.2 Preskušanje veljavnost konstrukta

»Za ugotavljanje veljavnosti konstrukta lahko uporabljamo številne multivariatne pristope« (Ferligoj in drugi 1995, 108).

Za preizkušanje veljavnosti konstrukta največkrat uporabimo factorsko analizo. Če so posamezne izmerjene spremenljivke konsistentne s teoretsko razgradnjo konstrukta, morajo imeti izrazite uteži le na faktorju, ki predstavlja razsežnost

konstrukta (teoretično spremenljivko), ki naj bi jo te spremenljivke merile. Če na primer želimo meriti tri različne teoretične spremenljivke, moramo dobiti tri različne faktorje, ki predstavljajo te tri različne spremenljivke (Ferligoj in drugi 1995, 108).

Če spremenljivke, ki merijo določeno teoretično spremenljivko, med seboj ne korelirajo, kakor je bilo predvideno, to običajno vodi k pesimističnim trditvam glede možnosti raziskovanja v družboslovju nasploh. Vendar ni nujno, da je s tem avtomatično vprašljiva veljavnost uporabljenih spremenljivk. Merjenje je lahko neuspešno tudi:

- zaradi neveljavnosti konstrukta ali nezanesljivosti kakšne druge spremenljivke v analizi,
- zaradi uporabe neustreznih metod merjenja ali napačne rabe sicer neustreznih metod,
- zaradi slabih in nedodelanih domnev,
- ker spremenljivka empirično ne predstavlja dobro določene teoretične spremenljivke, ki jo je težko operacionalizirati,
- ker je lahko konstrukt definiran za neobstoječ pojav ali
- ker je bil konstrukt preveč ohlapno definiran, da bi ga bilo mogoče ustrezno meriti.

4.2 Faktorska analiza

V raziskovanju velikokrat nekaterih pojmov ne moremo meriti neposredno, ampak jih merimo posredno s pomočjo indikatorjev tistega, kar naj bi merili. Izberemo spremenljivke, ki jih bomo merili neposredno in predstavljajo indikatorje izbranega pojma (konstrukta). Nato poskušamo »razkriti ali so povezave med izbranimi opazovanimi spremenljivkami pojasnjive s predpostavljeno nemerljivo spremenljivko, ali pa je morda potrebno postaviti kompleksnejšo strukturo povezanosti« (Ferligoj 2009/10, 2).

S pomočjo faktorjske analize zmanjšamo razsežnosti podatkov (redukcija podatkov). Gre za študijo povezav med spremenljivkami, tako da poskušamo najti novo množico spremenljivk (manj kot merjenih spremenljivk), ki predstavljajo to, kar je skupnega opazovanim spremenljivkam. Faktorska analiza poskuša poenostaviti kompleksnost povezav med množico opazovanih spremenljivk z razkritjem skupnih razsežnosti ali faktorjev, ki omogočajo vpogled v osnovno strukturo podatkov (Ferligoj 2009/10, 1).

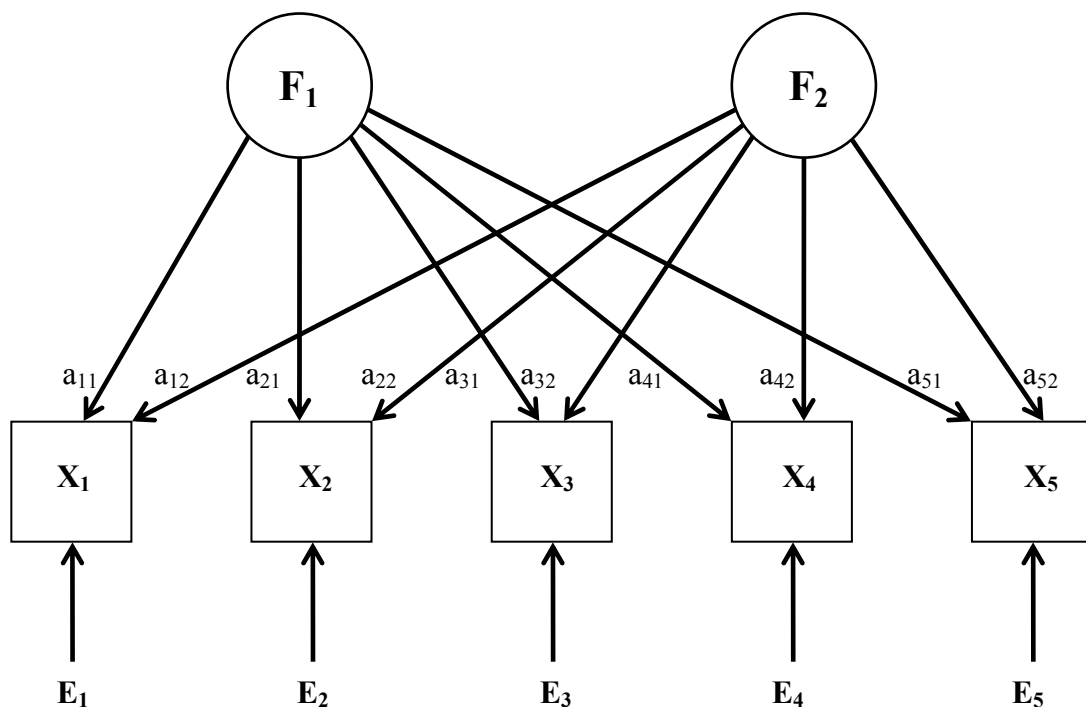
Faktorske analize ne gre zamenjevati z metodo glavnih komponent, ki je sicer sorodna faktorski analizi.

»Cilj teh metod je ugotoviti ali so zveze med opazovanimi spremenljivkami (kovariance ali korelacije) pojasnljive z manjšim številom posredno opazovanih spremenljivk ali faktorjev. Odkriti želi skupne razsežnosti opazovanih spremenljivk in tako omogoči vpogled v osnovno strukturo podatkov« (Ferligoj 2009/10, 3).

S pomočjo faktorske analize poskušamo priti do naslednjih ciljev:

1. določitev čim manjšega števila skupnih faktorjev, ki kar najbolje pojasnjujejo povezave med opazovanimi spremenljivkami,
2. opredelitev vsebinsko kar najbolj primernih faktorjev (rotacija faktorjev),
3. ocenitev faktorskih uteži ('pattern' uteži in strukturnih uteži), komunalitet in specifičnih varianc opazovanih spremenljivk,
4. pojasniti vsebino skupnih faktorjev in
5. oceniti faktorske vrednosti.

Slika 4.1: Faktorski model



Vir: Ferligoj (2009/10, 8).

V sliki 5.1 so naslednje oznake:

- X_i – merjena spremenljivka,
- E_i – specifični faktor, ki vpliva samo na X_i ,
- F_j – skupni faktor in
- a_{ij} – faktorska utež, ki kaže vpliv faktorja F_j na X_i .

Splošni faktorski model v matrični obliki:

$$\mathbf{X} = \mathbf{F}\mathbf{A}' + \mathbf{E}$$

Kjer so:

- \mathbf{X} – merjene spremenljivke (matrika),
- \mathbf{F} – skupni faktor (matrika),
- \mathbf{A} – faktorska utež in
- \mathbf{E} – specifični faktorji (matrika).

Faktorskega modela ne moremo razrešiti, zato so potrebne naslednje dodatne predpostavke (Ferligoj 2009/10, 11):

1. Specifični faktorji so pravokotni med seboj

$$(\text{cov}(E_i, E_j) = 0, \text{ če je } i \neq j);$$

2. Vsak specifični faktor E_i je pravokoten na vsak skupni faktor F_j

$$(\text{cov}(E_i, F_j) = 0 \text{ za vsak } i \text{ in } j);$$

3. Skupni faktorji so pravokotni med seboj

$$(\text{cov}(F_i, F_j) = 0, \text{ če je } i \neq j);$$

4. Spremenljivke X_i , F_i in E_i naj bodo centrirane

$$(E(X_i) = E(F_i) = E(E_i) = 0),$$

s katerimi pridemo do faktorske enačbe:

$$\Sigma = \mathbf{A}\mathbf{A}' + \Psi$$

Kjer so:

- Σ - matrika varianc in kovarianc oz. korelacijska matrika, če so spremenljivke normalizirane,
- A – matrika podatkov in
- Ψ – diagonalna matrika z variancami specifičnih faktorjev.

Faktorsko enačbo rešujemo v dveh korakih:

1. korak: ocena komunalitet,
2. korak: rotacija.

4.2.1 Ocena komunalitet

Izhodišče so komunalitete, ki predstavljajo tisti del variance opazovanih spremenljivk, ki je pojasnjen s skupnimi faktorji. »Naloga je, da iz znanih elementov matrike varianc in kovarianc (ali korelacijske matrike) Σ izračunamo neznane parametre faktorskega modela: faktorske uteži A in specifične variance Ψ « (Ferligoj 2009/10, 14).

*Komunalitete lahko ocenimo z več metodami. Ena od njih je **metoda glavnih osi (PAF)**. Komunalitete lahko določimo šele takrat, ko določimo skupne faktorje (uteži skupnih faktorjev), ki pa jih lahko določimo iz popravljene korelacijske matrike. Metoda glavnih osi to rešuje iteracijsko (krožni postopek). Najprej v diagonalo korelacijske matrike namestimo ocene komunalitet. Komunalitete lahko ocenimo na več načinov, npr. z največjim koeficientom korelacije v vrstici korelacijske matrike ali z multiplim koeficientom korelacije v vrstici posamezne spremenljivke s preostalimi spremenljivkami. Nato določimo uteži skupnih faktorjev A tako, da izračunamo lastne vrednosti in lastne vektorje korelacijske matrike z ocenjenimi komunalitetami na diagonalni, pri čemer predstavljajo lastne vrednosti variance skupnih faktorjev in lastni vektorji njihove uteži. Na osnovi izračunanih uteži lahko izračunamo komunalitete, ki jih ponovno vstavimo v diagonalo korelacijske matrike. Ponovno izračunamo lastne vrednosti in lastne vektorje na novo popravljene matrike in postopek ponovimo. Postopek krožno ponavljamo dokler z rezultatom nismo zadovoljni (Ferligoj 2009/10, 18).*

4.2.2 Rotacije

Problem splošne faktorske enačbe je, da se matrike A ne da oceniti enolično. Različne metode zato z dodatnimi pogoji enolično poiščejo matriko A .

Matrika A je ocenjena tako, da je varianca prvega dobljenega skupnega faktorja največja, pravokotno na prvi faktor je izbran drugi faktor z največjo varianco itd. Ta rešitev je ena od mnogih možnih in ne nujno povzema razsežnosti v skupnem prostoru, zato dobljene matrike A ne interpretiramo – šele rotacija omogoča poiskati ustrezno matriko A . Pri rotaciji moramo določiti dodatne pogoje za enolično rešitev matrike A . Matriko A , ki smo jo dobili z eno od metod faktorske analize, ustrezno transformiramo, zarotiramo. To pomeni, da dobljeno matriko A pomnožimo z neko transformacijsko matriko M . Nova rešitev A^ enako dobro reproducira originalne podatke kot prvotna oblika (Ferligoj 2009/10, 20–21).*

$$A^* = AM$$

Poznamo dve vrsti rotacij:

- **Pravokotne rotacije** (faktorji so med seboj nepovezani) - »pattern« uteži in strukturne uteži so enake,
- **Poševne rotacije** (faktorji so povezani med seboj) – dobimo pattern uteži in strukturne uteži, slednje predstavljajo koeficient korelacije med spremenljivko in faktorjem.

Rezultat faktorske analize so uteži pri posameznih indikatorjih, ki nam povedo njihovo moč pri celotnem merskem instrumentu. Utež ima lahko negativno ali pozitivno vrednost.

Večje absolutno vrednost kot ima utež, večja je povezanost indikatorja s posameznim faktorjem. S faktorsko analizo se poizkuša izluščiti tiste indikatorje, ki bistveno vplivajo na določen faktor. Indikatorje, pri katerih uteži ne dosegajo visokih vrednosti, označimo kot nepomembne v merskem instrumentu. V pomoč pri določitvi števila faktorjev nam je t. i. plaziščni diagram, z lastno vrednostno na ordinatni osi in komponento na abscisni. Najbolj primerno število faktorjev je tik pred faktorjem, kjer se graf še ne »zlomi«.

4.3 Operacionalizacija

Merska instrumenta za merjenje **težnje po moči** in **težnje za dosežki** sta bila narejena na podlagi teoretskih izhodišč opisanih v začetnem delu diplomskega dela.

Težnja za dosežki je med motivacijskimi teorijami najpogosteje raziskovano področje. Zato je bilo treba za merjenje razviti različne merske instrumente (TAT, vprašalniki) (Holmes in Tyler 1968; Hermans 1970; Sokolowski in drugi 2000; Miner in drugi 1989; Mayer in drugi 2007; Lawrence in Jordan 2009; Selçuk in drugi 2011). Nekateri poskušajo meriti celotno področje motivacije, nekateri pa so osredotočeni na samo določene vidike oz. razsežnosti. Nekateri merski instrumenti so izpeljava/izboljšava drugih oz. vsebujejo enake indikatorje.

V pričujoči nalogi se osredotočam na instrument za merjenje *težnja za dosežki*, ki je, za uporabo v *Medkulturni raziskavi o stališčih do dela in spolov*, prilagojena inačica standardnega in široko uporabljane merskega instrumenta *Achievement scale* avtorjev Helmreich in Spence iz obširnejšega vprašalnik *Work and Family Orientation Questionnaire (WOFO)* iz leta 1978. Indikatorji, ki so zajeti v vprašalnik, se osredotočajo na tri razsežnosti težnje za dosežki: prizadevnost (angl. work), obvladovanje (angl. mastery) in tekmovalnost (angl. competitiveness) (Bird 1987; Kogovšek in drugi 1999; Schroth in McCormack 2000).

Sklop indikatorjev za merjenje *težnja po moči* je delo Laure Smith in Irene Frieze Hanson (Kogovšek in drugi 1999) in je prirejena/nadgrajena različica *Helping power motivation scale* (Frieze in Boneva 2001).

V obeh primerih gre za vprašalnik z 19 oz. 23 trditvami. Respondent na posamezno resničnost posamezne trditve oceni s pomočjo lestvice od 1 do 5, in sicer: 1- močno nasprotujem; 2- nasprotujem; 3- niti ne nasprotujem niti se ne strinjam; 4- strinjam se; 5- močno se strinjam. Nekatero trditve so »obrnjene«, kar pomeni, da večja kot je vrednost, manjša je stopnja težnje po moči pri posamezniku. Pri interpretaciji rezultatov je potrebno »obrnjenost« upoštevati.

4.3.1 Težnja po moči

V operacionalizaciji **težnje po moči** so bile upoštevane glavne značilnosti oz. razsežnosti posameznega instrumenta. Vsako razsežnost merimo s pomočjo več indikatorjev v obliki trditve. V nadaljevanju so podrobneje predstavljene predvidene razsežnosti merskega

instrumenta težnje po moči skupaj z indikatorji, kakor izhajajo iz teoretičnih postavk.

Razsežnosti težnje po moči so:

1. **težnja po pomoči** - pomoč (angl. helping) – 7 indikatorjev
2. **težnja po vodenju** - vodenje (angl. leadership) – 6 indikatorjev
3. **težnja po opaznosti** - opaznost (angl. visibility) – 7 indikatorjev

Tabela 4.1: Težnja po moči, seznam indikatorjev in predvidene razsežnosti

Ime spremenljivke	Razsežnost	Trditev (indikator)
pow6	POMOČ	Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete.
pow10		Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.
pow11		Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet
pow15		Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanji.
pow18		Zelo me skrbi za blaginjo drugih.
pow19		Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.
pow20		V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.
pow1	VODENJE	Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).
pow2		Rad(a) načrtujem stvari in odločam, kaj naj bi drugi ljudje počeli.
pow9		Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.
pow12		Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.
pow13		Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.
pow17		Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.
pow3*	OPAZNOST	R - na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.
pow4		Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.
pow5*		R - v življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.
pow7		V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.
pow8		Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.
pow14		Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.
pow16		Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.

*opomba: R - lestvica je obrnjena.

Vir: Frieze (2003).

4.3.1.1 Ocena operacionalizacije

Iz tabele je razvidno sledenje teoretskim postavkam, vendar lahko ugotovimo, da operacionalizacija ni zajela vseh razsežnosti.

Primerjava pokaže, da niso upoštevane naslednje značilnosti: *Agresivnost (simptomi)*,

negativna samopodoba in prevzemanje tveganja. Enako kot bi lahko trdili tudi za *nagnjenost k prestižu* oz. k posedovanju prestižnih dobrin, vendar pa je iz opisa teoretskega ozadja razvidno, da gre v osnovi za komponente razsežnosti *opaznost*.

4.3.1.2 Nekatere ostale metode merjenja težnja po moči

Tako za analizo težnje po moči kot težnjo za dosežki je bila uporabljena podobna tehnika. Težnja po moči je bila vzbujena na več načinov: izpostavljenost vplivu izrazitega voditelja (posnetek Johna F. Kennedyjeve inavguracije), čakanje kandidatov na rezultate volitev. S pomočjo opisov slike so raziskovalci razbrali kako so predhodne vzbujenosti vplivale testne slike na opise, s strani posameznikov. Glede na to, v katero smer so se opisi nagibali (težnje po dosežkih, po prilagajanju ali moči), se je lahko vsakemu posamezniku določila stopnja usmerjenosti določene težnje.

Vendar se je izkazalo, da je analiza tekstov neprimerna za primerjavo stopnje motivacijske usmerjenost med posamezniki, poleg tega je taka analiza zamudna in dražja. Zato je bila uvedeno merjenje s pomočjo vprašalnikov z metodo samoanketiranja. Respondent izraža stopnjo strinjanja s posamezno trditvijo na lestvici +3 do -3. S seštevanjem izbranih vrednosti se nato izračuna stopnjo motivacijskih nagnjenj.

Po Murrayju nobena od teh metod kot taka ni najboljša. Najboljše rezultate lahko dobimo s kombinacijo obeh navedenih, pa tudi ostalih metod (intervjuji, opazovanje obnašanja pri igrah, igranje situacijskih vlog) (McClelland 1987, 198).

McClelland ugotavlja, da je metoda merjenje stopnje motivacije skozi analizo tekstov boljša kot merjenje s pomočjo vprašalnikov. Merjenje domišljije je bilo podrobno merjeno glede na to ali so bile uporabljene spodbude ali ne. Rezultat analiza vsebine je ocenjen kot boljši, saj naj bi nanj manj vplivale metodološke slabosti vprašalnikov. Praviloma je zanesljivost merjenja enaka kot pri vprašalnikih, veljavnost naj bi bila boljša upoštevajoč behavioristično teoriji, ali je obnašanje motivirano, ali ne. Največji problem pri analizi je to, da so zelo občutljive glede konkretnih okoliščin, veliko pozornost pa je potrebno posvetiti temu, da so osebe pri opisovanju zgodb sproščene in spontane (McClelland 1987, 217).

4.3.2 Težnja za dosežki

V nadaljevanju so podrobneje predstavljeni indikatorji merskega instrumenta težnje za dosežki skupaj s predvidenimi razsežnostmi.

Razsežnosti težnje za dosežki so:

1. **težnja po prizadevnosti** - prizadevnost (angl. working) – 7 indikatorjev,
2. **težnja po obvladovanju** - obvladovanje (angl. mastering) – 11 indikatorjev,
3. **težnja po tekmovalnosti** - tekmovalnost (angl. competitiveness) – 5 indikatorjev.

Tabela 4.2: Težnja za dosežki, seznam indikatorjev in predvidene razsežnosti

Ime spremenljivke	Razsežnost	Trditve (indikator)
ach1	PRIZADEVNOST	Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse, cesar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi sle včasih.
ach5		Rad(a) trdo delam.
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.
ach23		Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.
ach7*	OBVLADOVANJE	R - rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.
ach9*		R - rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.
ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravi, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravi.
ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).
ach22	Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.	
ach15	TEKMOVALNOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.
ach17		Moti me, če gre kakšna stvar drugim bolje od rok.
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igrah pomembno zmagovati.

*opomba: R - lestvica je obrnjena.

Vir: Frieze (2003).

4.3.2.1 Ocena operacionalizacije

Podobno kot pri težnji po moči lahko opazimo, da teoretične postavke tudi pri

operacionalizaciji težnje za dosežki niso bilo upoštevane v celoti, nekatere razsežnosti so izpuščene. Upoštevanje je sicer bistveno večje.

Razvidno je, da noben indikator ne vsebuje postavke glede *nakupa določenih predmetov za uspešno delo*. Že v teoretskih postavkah se določeni predmeti niso izkazali za primerne za uporabo v vprašalnikih. V kolikor bi se sicer odločili vključiti ta vidik, bi bilo glede na raznolikost področij zanimanja pri posameznikih priporočljivo oblikovati bolj splošena vprašanja v stilu na način kot je: *pripravljen sem kupiti stvari, s pomočjo katerih lahko zadane naloge opravim učinkoviteje oz. mi omogočajo večjo inovativnost*.

4.3.3 Nekatere ostale metode merjenja težnje za dosežki – analiza vsebine

Testne skupine so bile najprej napotene k izpolnjevanju testov za inteligenco in vodstvene sposobnosti z namenom manipulacije oz. vzbujanja motivacije. Nato so bili naprošeni h kratkemu opisovanju zgodb iz slik (test kreativne predstave, poudarjanje fantazijskih sposobnosti). Nato se je zgodbe analiziralo in rezultate primerjalo upoštevajoč primere, ko manipulacije ni bilo (nevtralni pogoji), ali pa je bila. Stopnja motivacije se je določila s pomočjo preverjanja kolikokrat je nekdo v svojo zgodbo vključil opis nečesa kot »boljše delo« – težnja k odličnosti. V primerih, ko je bila uporabljena manipulacija (za težnjo za dosežki), je bilo delež uporabe »boljše delo« znatno večje kot v nevtralnih pogojih.

To »boljše delo« se je kazalo na primer z: hoče teči hitreje, hoče dobro, razmišlja, kako dobro se bo počutil, ko bo naredil, razmišlja, kako slabo se bo počutil, ko mu ne bo uspelo, zadovoljen je, ker mu je uspelo, ... (McClelland 1987, 192).

4.3.4 Zgodnje merjenje

V začetku so stopnjo težnje za dosežki merili s pomočjo vsebine umišljenih (angl. imaginative) zgodb. V teh primerih posameznik opazuje določeno sliko in opisuje, kaj po njegovem mnenju slika predstavlja oz. kaj se na sliki dogaja. Vsako zgodbo se nato kodira (analiza vsebine) po vnaprej določenem sistemu in na podlagi tega se določi stopnjo težnje za dosežki (McClelland 1987, 224). Gre za različne t.i. TAT teste, ki so jih razvijali od leta 1928 naprej (Adams in drugi 1985; Mayer in drugi 2007).

Za preverjanje veljavnosti TAT metod se je motivacijo merilo s pomočjo TAT testov

in s vprašalniki – primerjave rezultatov obeh naj bi kazala na veljavnost posamezne metode (več v Sokolowski in drugi 2000, 141).

Raziskovalci so opozarjali, da obstaja obratna stran težnje za dosežki, to je **strah pred neuspehom**, zato so v merske instrumente vključili tudi merjenje te razsežnosti, s pomočjo katere so potem korigirali izmerjeno stopnjo težnje za dosežki (McClelland 1987, 225).

Drugi način merjenja za dosežki vključuje merjenje s pomočjo analize posameznikovih spontanih slikarij. Posamezniku je v kratkem času prikazanih več zelo nejasnih slik, nato pa mora tisto, kar je videl, narisati tudi sam. Ker so prikazane slike zelo nerazločne, je tisto, kar posameznik nariše bolj rezultat njegova nagnjenosti kot prerisovanje videnega. Glede na obliko teh risarij je nato možno razbrati posameznikovo stopnjo težnje za dosežki. Namreč: tisti z višjo stopnjo so bolj nagnjeni k risanju zelo različnih likov oz. čečkajo bolj raznoliko drugače. Tisti z nižjo stopnjo, pa so bolj nagnjeni k ponavljajočim se vzorcem in se trudijo manj, da bi zagotovili raznolikost likov. Vsaka slikarija se nato kodira oz. prešteje. Za vsako neravno črto ali diagonalo se prišteje eno točko, za vsako ponavljanje vzorca pa eno točko odšteje. Večja kot na koncu vrednost, višjo stopnjo težnje za dosežki lahko pripišemo posamezniku (McClelland 1987, 226).

Vendar pa je pri teh merjenjih ostalo bolj kot ne pri poskusih, saj se je pokazalo, da za nobeno izmed teh metod **ni mogoče trditi, da so vsaj tako veljavne** kot merjenje z vprašalnikom (McClelland 1987, 226).

Nekatere raziskave so poudarjale, da z različno metodo merjenja merimo različne koncepte motivacije zato rezultati niso neposredno primerljivi (Sokolowski in drugi 2000; Duncan in Petersen 2010, 142).

4.4 Dosedanje ugotovitve pri raziskavah

4.4.1 Težnja po moči

Od predvidenih treh razsežnosti (**opaznost, vodenje, pomoč**) se izrazito kažeta le dve. V prvo sta združeni dve razsežnosti - **opaznost** in **vodenje** in ju lahko v splošnem opišemo kot **težnjo po moči**, drugega pa kot **težnjo po pomoči**. Drugi faktor je bolj izrazit pri ženskah. Gre predvsem za drugačno obliko težnje po moči. Gre namreč za prikrito obliko moči nad drugimi, ki izhaja iz pomoči drugim in njihove odvisnosti od te moči (navezava nekoga nase

oz. na nudeno pomoč) (Kogovšek in drugi 1999).

Iz dosedanjih raziskav veljavnosti konstrukta je moč sklepati, da se merski instrument v različnih okoljih obnaša drugače – ni vedno veljaven. Predpostavljene razsežnosti se ne izkažejo vedno kot prisotne, nekatere razsežnosti pa se občasno združujejo med seboj. Nekateri indikatorji ponekod niso uvrščeni v nobeno razsežnost.

4.4.2 Težnja za dosežki

V raziskavi, ki je temeljila na podatkih, zbranih med študentsko populacijo v Sloveniji in Nemčiji med leti 1996 in 1997, so poskušali preveriti, kako se merski instrument za **težnjo po dosežkih** obnese. Krebs in drugi (2000) so hoteli preveriti, ali se učinkovitost merskega instrumenta razlikuje glede na državo, smer študija in spol. Cilj je bilo preveriti, ali je možno izkristalizirati posamezne v teoriji predpostavljene razsežnosti. Gre za izključno koncept težnje za dosežki, ki po teoriji vsebuje tri razsežnosti: **tekmovalnost**, **obvladovanje** in **prizadevnost**.

Preverjanje je bilo opravljeno s pomočjo faktorске analize. Rezultati kažejo, da je za raziskave v Sloveniji značilno, da (Krebs in drugi 2000):

- je razsežnost **tekmovalnost** potrjena - vsi indikatorji ustrezajo,
- **obvladovanje** se kaže le delno dobro – ustreza le polovica indikatorjev,
- **prizadevnost** se kot razsežnost ne kaže izrazito – ustrezata le dva indikatorja od sedmih.

Za raziskave opravljene v Nemčiji so ugotovitve naslednje (Krebs in drugi 2000):

- **tekmovalnost** – izrazito se kaže, da razpade na dva vidika: na tekmovanje v smislu zabave in na tekmovanje kot del delovnega procesa. Očitno je pri nemških študentih jasno razlikovanje med igro in delom, gre za drugačno dojemanje tekmovalnosti, katere namen je zabava in tekmovalnosti kot sredstvo, skozi katerega se lahko naredi več,
- **obvladovanje** se za razliko od slovenskega primera ne kaže kot samostojna razsežnost, v nemškem primeru ta razsežnost ne obstaja – noben indikator se ne izkaže kot primeren,
- **prizadevnost** – vsi predvideni indikatorji razen enega so uvrščeni v eno razsežnost, en indikator (izboljšanje učinkovitosti) je uvrščen v tekmovalnost.

Razlog za to je lahko v prevodu ali zaporedju indikatorjev, med katera je uvrščen ta indikator.

4.4.2.1 Stabilnost modela po skupinah

Teoretska predpostavka je, da razlik med spoloma ni. Ta predpostavka ne drži tako na slovenskih kot tudi na nemških podatkih. Izjema je le razsežnost tekmovalnost, ki se izrazito kaže tako pri ženskah kot pri moških ne glede na državo. Vse ostale predvidene razsežnosti imajo pri indikatorjih premajhno podporo, da bi bile jasno izražene. Za vse razsežnosti je več ali manj značilno, da so uteži pri indikatorjih bodisi premajhne oz. zanemarljive.

Izjema bi bila lahko pri prizadevnosti, tako pri slovenskih študentih, kjer ustrezajo štiri od petih indikatorjev, kot pri nemških študentkah (trije ustrezni indikatorji od petih). Pri ostalih pa podatki kažejo na nejasno izražene razsežnosti.

Podobne so ugotovitve tudi pri razsežnostih glede na tip študija. Razen tekmovalnosti, so ostale razsežnosti slabše izražene in se celo prekrivajo med seboj (Kogovšek in drugi 1999).

Na podatkih zbranih v letih 1994, 1995 in 1997 se kot pravilna izkaže domneva, da merski konstrukt vsebuje tri razsežnosti (obvladovanje, tekmovalnost in prizadevnosti). Ker pa gre za enoten koncept težnje za dosežki, je pričakovati določeno povezanost med njegovimi razsežnostmi. Kogovšek in drugi (1999) so sicer za pojem **obvladovanje (angl. mastery)** uporabili izraz **ambicioznost**. Ugotovili so, da je najmočnejša povezava med ambicioznostjo in prizadevnostjo, medtem ko tekmovalnost ni močnejše povezana niti z ambicioznostjo niti s prizadevnostjo.

5 Empirično preverjanje veljavnosti

V nadaljevanju je predstavljen osrednji del diplomske naloge – empirično preverjanje veljavnosti dveh merskih instrumentov.

Na začetku so na kratko predstavljene lastnosti uporabljenih podatkov. Sledi analiza veljavnosti za merski instrument koncepta **težnje po moči** in sicer najprej na podatkih za ZDA, nato za Slovenijo. Predpostavljamo namreč, da bo merski instrument za ZDA veljaven, enako predvidevamo tudi za Slovenijo. Glede na to, da je bil merski instrument razvit v ZDA, predpostavljamo, da bo merski instrument veljaven tudi na uporabljenih podatkih. V ostalih državah so merski instrument prevajali v svoje jezike in zato se lahko zgodi, da so prevedeni merski instrumenti manj veljavni.

Po enakem postopku je opravljena tudi analiza za merski instrument **težnje za dosežki**.

Na koncu pa sledi preverjanje teze ali gre pri obeh konceptih težnji po moči in težnji za dosežki mogoče za en večji koncept oz. odgovor na vprašanje ali je upravičeno ločiti med težnjo po moči in težnjo za dosežki ali pa gre morda, empirično gledano, za en sam koncept. Opravljena je analiza tako za ZDA kot za Slovenijo.

5.1 Opis podatkov - vzorec

Uporabljeni podatki so bili zbrani v longitudinalni študiji »Medkulturna raziskava o stališčih do dela in spolov«, ki je potekala v različnih evropskih državah, ZDA in na Japonskem. V Sloveniji so raziskave izvajali na FDV, v letu 1997 še na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani, v ZDA pa na Univerzi v Pittsburghu (Pensilvanija). Raziskava vključuje teme kot so: anomija, etnocentrizem, težnja za dosežki, težnja po moči in stališča o enakopravnosti žensk. Kot način zbiranja je podatkov je uporabljeno samoanketiranje z ali brez pomoči računalnika.

Tabela 5.1: Struktura vzorca glede na državo

Leto	ZDA		SLOVENIJA	
	n	delež v %	n	delež v %
1996	313	22,28	389	28,21
1997	352	25,05	736	53,37
1998	512	36,44		
1999	228	16,23	254	18,42
Skupaj	1405	100	1379	100

Vir: Frieze (2003).

Podatki v obeh državah so bili zbrani v letih med 1996 in 1999. V ZDA so bili podatki zbrani vsako leto, medtem ko v Sloveniji leta 1998 raziskava ni bila izvedena. Velikost vzorca v ZDA oz. Sloveniji je skoraj enaka, okoli 1400 respondentov.

Tabela 5.2: Struktura vzorca glede na spol

Spol	ZDA		SLO	
	n	delež v %	n	delež v %
Moški	457	32,53	526	38,14
Ženski	948	67,47	853	61,86
Skupaj	1405	100	1379	100

Vir: Frieze (2003).

Struktura v posameznem vzorcu glede na spol se ne razlikuje bistveno, v slovenski vzorec je sicer zajetih nekoliko več žensk kot v ZDA. Okoli ene tretjine predstavljajo moški, dve tretjini pa ženske.

Tabela 5.3: Struktura vzorca glede na smeri študija

Smer študija	ZDA		SLOVENIJA	
	n	delež v %	n	delež v %
Psihologija	1405	100		
Družbene vede			641	46,48
Ekonomija			738	53,52
Skupaj	1405	100	1379	100

Vir: Frieze (2003).

Vzorec za ZDA vključuje samo študente psihologije, slovenski vzorec pa skoraj enak delež študentov ekonomije kot družbenih ved.

Tabela 5.4: Struktura vzorca glede na državo, starost

Država	n	Starost (v letih)			
		Najmanjša	Največja	Aritmetična sredina	Standardni odklon
ZDA	1379	18	32	20,51	1,12
Slovenija	1405	17	22	18,69	1,06

Vir: Frieze (2003).

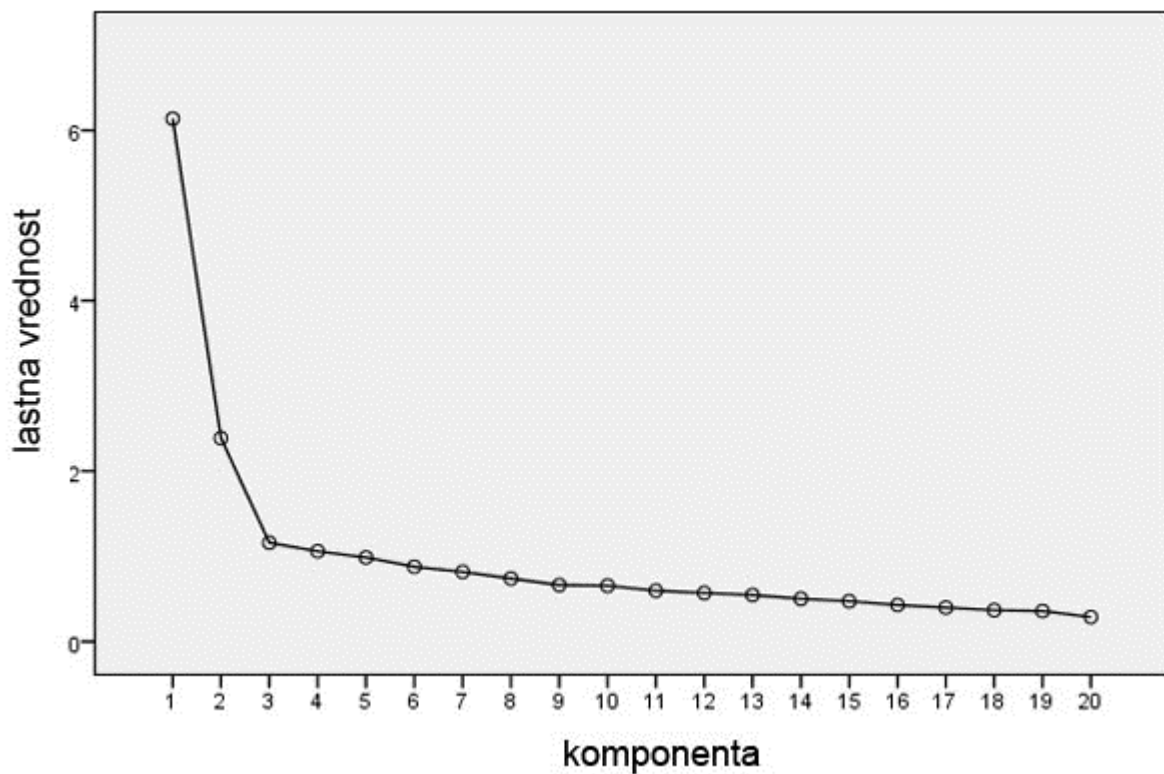
Povprečna starost slovenskih respondentov je skoraj 19 let, ameriških pa 20,5 let.

5.2 Preverjanje veljavnosti – težnja po moči

Hipoteza je, da se indikatorji težnje po moči delijo v tri razsežnosti oz. tri faktorje. Prva razsežnost predstavlja **pomoč**, druga **vodenje**, tretja **opaznost**. Enaka analiza je opravljena na podatkih za ZDA in Slovenijo.

5.2.1 Analiza za ZDA

Graf 5.1: Plažiščni diagram, težnja po moči, ZDA



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.5: "Pattern" uteži, težnja po moči, ZDA

Sprem. Razs.	Indikator	F1	F2	Ustreznost**
pow6	Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete.	0,48		+
pow10	Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.	0,68		+
pow11	Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet.	0,63		+
pow15	Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanji.			-
pow18	Zelo me skrbi za blaginjo drugih.	0,68		+
pow19	Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.	0,60		+
pow20	V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.	0,71		+
pow1	Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).		0,59	+
pow2	Rad(a) načrtujem stvari in odločam kaj naj bi drugi ljudje počeli.		0,73	+
pow9	Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.		0,58	+
pow12	Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.		0,80	+
pow13	Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.		0,83	+
pow17	Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.		0,63	+
pow3	R - Na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.		-0,43	+
pow4	Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.	0,33	0,39	0
pow5	R - V življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.		-0,31	0
pow7	V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.		0,49	+
pow8	Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.		0,43	+
pow14	Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.		0,42	+
pow16	Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.	0,30	0,30	0

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

**ustreznost: + ustrezno; - neustrezno; 0 delno ustrezno

Vir: Frieze (2003).

Konstrukt predpostavlja tri razsežnosti. Plaziščni diagram kaže, da sta empirično po vsej verjetnosti prisotna samo dva faktorja. Delež pojasnjene variance je v tem primeru 37 %. Pri faktorski analizi (metoda glavnih osi, rotacija oblmin) vseh indikatorjev se izkaže, da predpostavka o treh faktorjih ne drži. Kot **prvi faktor** je prepoznana **pomoč**, v katerega so vključeni vsi predvideni indikatorji, z izjemo "pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanja".

Drugi faktor predstavlja dve združeni razsežnosti, **vodenje** in **opaznost**. Vanj so uvrščeni vsi za obe razsežnosti predvideni indikatorji. Dva ("rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali" in "rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov") sicer pogojno zaradi mešanja s **pomočjo**, eden ("v življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje") pa pogojno zaradi šibkejše uteži.

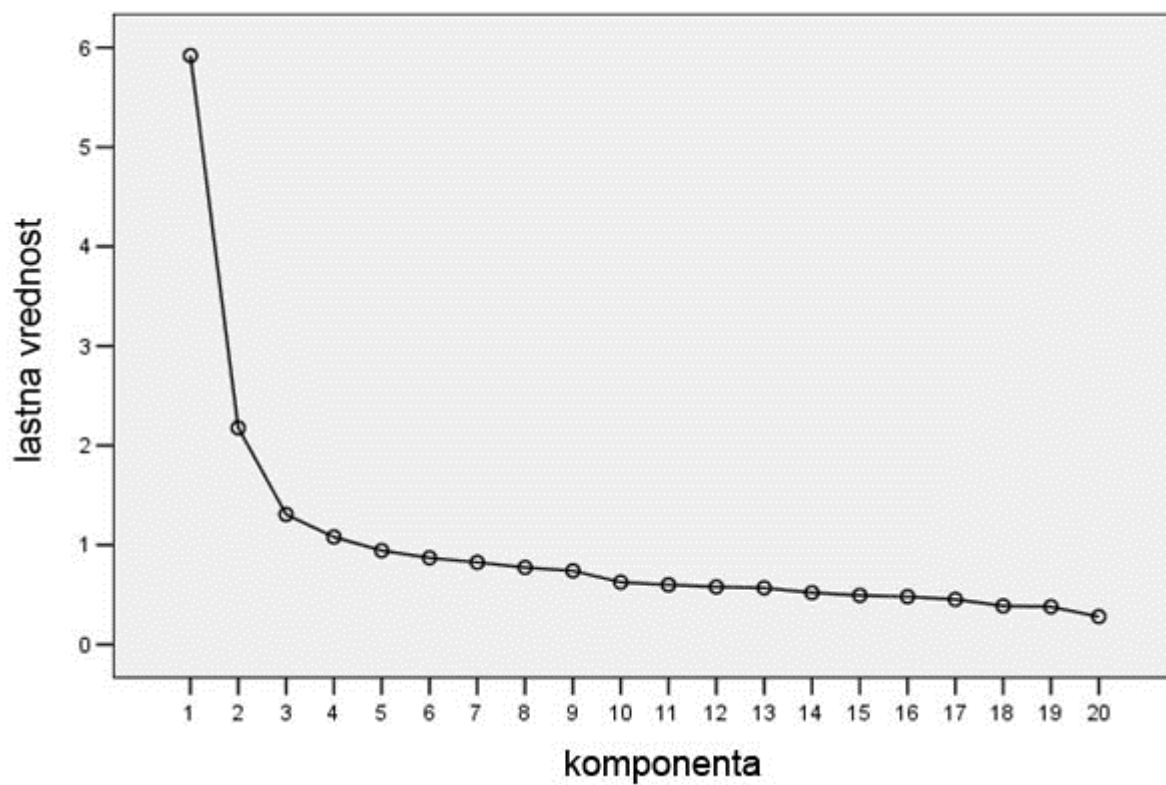
Izkaže se, da je prvi faktor - **pomoč** - izražen zelo dobro. Nekoliko slabše, ampak še vedno zelo močno pa je izražena razsežnost **opaznost in vodenje**. Do enake ugotovitve so prišli že Kogovšek in drugi (1999). Združeno razsežnost so sicer poimenovali **težnja po moči**.

Razlog za mešanje razsežnosti opaznost in vodenje lahko najdemo v posebnosti populacije, iz katere izhaja vzorec respondentov. Gre za študentko populacijo nižjih letnikov, ki bo svojo vlogo v družbi se izoblikovala. Prav tako imajo verjetno manj izkušenj z vsebino uporabljenih trditev: javno nastopanje, vodenje skupin in zasedanje pomembnih položajev. Biti vodja in biti opazen, kakor je definirano v trditvah, dojemajo enako. Domnevamo, da bi bili rezultati na splošni populaciji bolj skladni s hipotezo.

Predpostavka o treh faktorjih sicer **ne drži**. Zato merski instrument ocenimo kot veljaven s pridržkom.

5.2.2 Analiza za Slovenijo

Graf 5.2: Plažiščni diagram, težnja po moči, Slovenija



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.6: "Pattern" uteži, težnja po moči, Slovenija

Sprem.	Razs.	Indikator	F1	F2	Ustreznost**
pow6	POMOČ	Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete.	0,33		0
pow10		Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.	0,53		+
pow11		Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet.		0,59	-
pow15		Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanji.	0,43		+
pow18		Zelo me skrbi za blaginjo drugih.	0,60		+
pow19		Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.	0,40		+
pow20		V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.	0,66		+
pow1	VODENJE	Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).		0,49	+
pow2		Rad(a) načrtujem stvari in odločam kaj naj bi drugi ljudje počeli.		0,62	+
pow9		Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.		0,50	+
pow12		Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.		0,80	+
pow13		Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.		0,74	+
pow17		Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.		0,55	+
pow3*	OPAZNOST	R - Na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.*		-0,41	+
pow4		Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.		0,49	+
pow5*		R - V življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.*		-0,51	+
pow7		V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.		0,59	+
pow8		Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.		0,52	+
pow14		Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.		0,74	+
pow16		Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.		0,51	+

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

**ustreznost: + ustrezno; - neustrezno; 0 delno ustrezno

Vir: Frieze (2003).

Za Slovenijo, glede na plaziščni diagram velja, da verjetno obstajata le dva faktorja namesto treh. Uporabili smo metodo glavnih osi in rotacijo oblimin. Delež pojasnjene variance je 34,2 %.

V faktor **pomoč** se uvrščajo skoraj vsi predvideni indikatorji. Izjema je "*upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet*", ki je uvrščen v drugi faktor (**vodenje in opaznost**). Utež pri tem faktorju je bistveno večja kot na prvem faktorju. Vzrok za to je verjetno vsebinske narave vprašanja, iz katerega je možno razbrati, da gre za vpliv⁸ na druge in ne nujno za pomoč. V primerjavi z ostalimi, je opazno, da gre pri tem indikatorju za veliko

⁸ V angleškem jeziku je sicer v uporabi besedna zveza »To make an impact on«, ki jo lahko prevedemo tudi »kot pustiti močan vtis« (Grad in drugi 2004). Glede na to, da se indikator izkaže kot močnega v faktorju *opaznost in vodenje*, ga lahko umestimo sem namesto k *pomoči*.

bolj nevtrarno ubesedenje kot pri ostalih, kar se tiče **pomoči**. Pomoč je razumljena kot pozitivna, »vpliv« pa po pomenu deluje bolj nevtrarno. Prav tako trditev sama ne vsebuje tako jasnih omemb pomoči kot drugi indikatorji. Če špekuliramo, lahko trdimo, da je »vpliv« po pomenu bolj prepoznan kot vodenje oz. opaznost kot pa pomoč.

Nekoliko bolj problematičen bi lahko bil je indikator "*rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete*", ki ima utež nekoliko šibkejšo, vendar pa je zaradi neprekrivanja razsežnosti sprejemljiv.

V drugi faktor so združeni indikatorji, ki predstavljajo težnjo po **vodenju** in težnjo po **opaznosti**. V ta faktor se uvrščajo vsi predvideni indikatorji za ti dve predvideni razsežnosti. Uteži na vseh indikatorjih so razmeroma močne. Zanimivo je (če sprejmemo to, da sta dve razsežnosti združeni), da merski instrument v Sloveniji »dela« celo bolje kot v ZDA. Za vse te indikatorje je sicer veljala predpostavka, da tvorijo dve ločeni razsežnosti, vendar rezultati analize kažejo, da gre le za eno, združeno razsežnost – **vodenje in opaznost**. Razlog za to velja iskati pri specifični populaciji, ki je vključena v raziskavo (v ZDA in Sloveniji populacijo predstavljajo študentje nižjih letnikov družboslovja), pri katerih so pogledi na mesto v družbi šele v nastajanju. Pričakujemo, da bi bili rezultati na splošni populaciji ali študentih višjih letnikov drugačni.

Rezultat za Slovenijo se ne razlikuje od tistega za ZDA. Na ameriških podatkih razsežnost **vodenje in opaznost** izražena kot enotna razsežnost, vendar je nekoliko manj jasno izražena kot pri podatkih za Slovenijo.

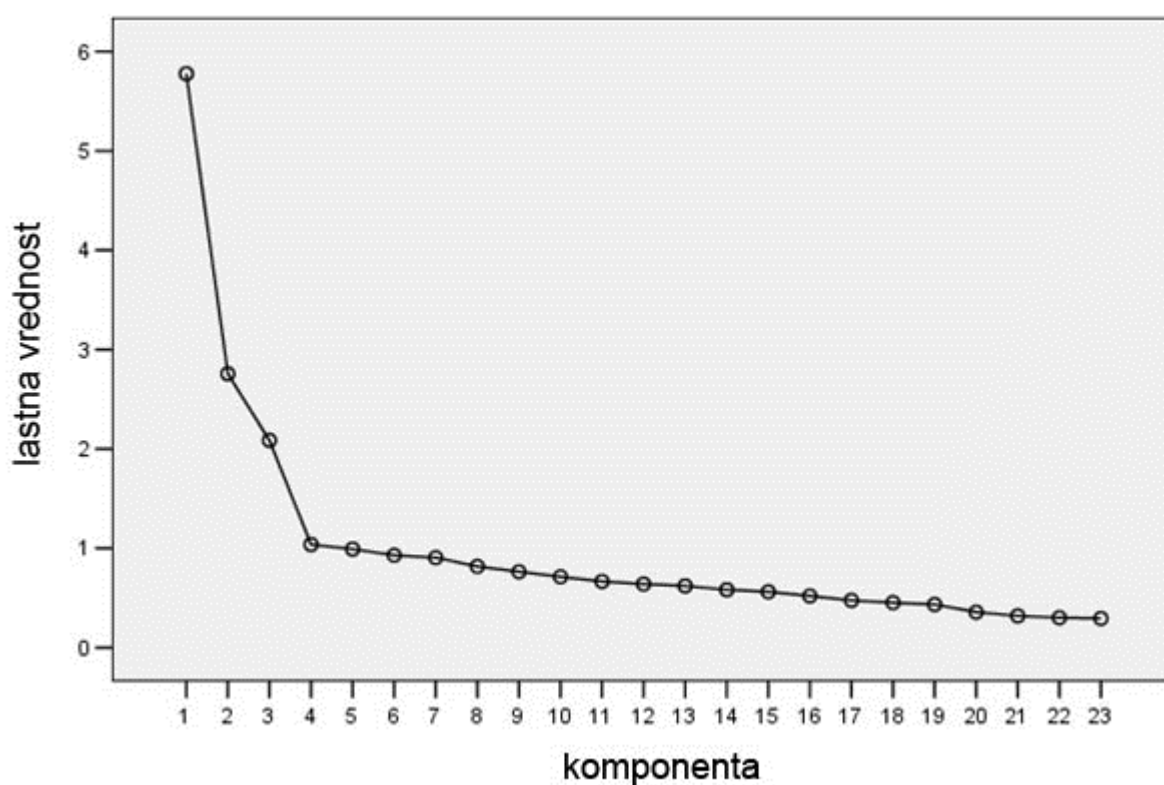
Veljavnost merskega konstrukta v slovenskem prostoru je, če sprejmemo združitev dveh razsežnosti, veljaven.

5.3 Preverjanje veljavnosti - težnja za dosežki

Pri težnji za dosežki je predpostavljeno, da se uporabljeni indikatorji uvrščajo v tri razsežnosti: **prizadevnost**, **obvladovanje** in **tekmovalnost**. V nadaljevanju sta predstavljeni analizi na podatkih zbranih v ZDA in Sloveniji.

5.3.1 Analiza za ZDA

Graf 5.3: Plažiščni diagram, težnja za dosežki, ZDA



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.7: "Pattern" uteži, težnja za dosežki, ZDA

Sprem.	Razs.	Indikator	F1	F2	F3	Ustreznost**
ach1	PRIZADEVNOST	Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.	0,52			+
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.	0,68			+
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.	0,77			+
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi šle včasih.	0,76			+
ach5		Rad(a) trdo delam.	0,38	-0,40		0
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.	0,63			+
ach23		Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.	0,54			+
ach7*	OVLADOVANJE	R - Rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.*		0,64		+
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.				-
ach9*		R - Rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.*		0,47		+
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.		-0,49		+
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.	0,32	-0,39		0
ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.		-0,62		+
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravi, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravi.		-0,51		+
ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.		-0,37		+
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.	0,51			-
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).	0,35			-
ach22	Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.	0,71			-	
ach15	TEKMOVALNOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.			0,57	+
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.		-0,31	0,59	0
ach17		Moti me, če gre kakšna stvar drugim bolje od rok.			0,68	+
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.			0,82	+
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igráh pomembno zmagovati.			0,68	+

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

**ustreznost: + ustrezno; - neustrezno; 0 delno ustrezno

Vir: Frieze (2003).

Iz rezultatov je razvidno, da se zelo jasno kažeta dva predvidena faktorja - **prizadevnost** in **tekmovalnost**. V vsakega se uvrščajo skoraj vsi predvideni indikatorji. Pri

prizadevnosti je kot manj primeren prepoznan le indikator "*rad(a) trdo delam*", ki se meša s faktorjem **obvladovanje**. Pogojno je pri **tekmovalnosti** ustrezen še "*veseli me, če tekmujem z drugimi*", vendar ga zaradi močne uteži lahko obdržimo. Delež pojasnjene variance je 38,7 %.

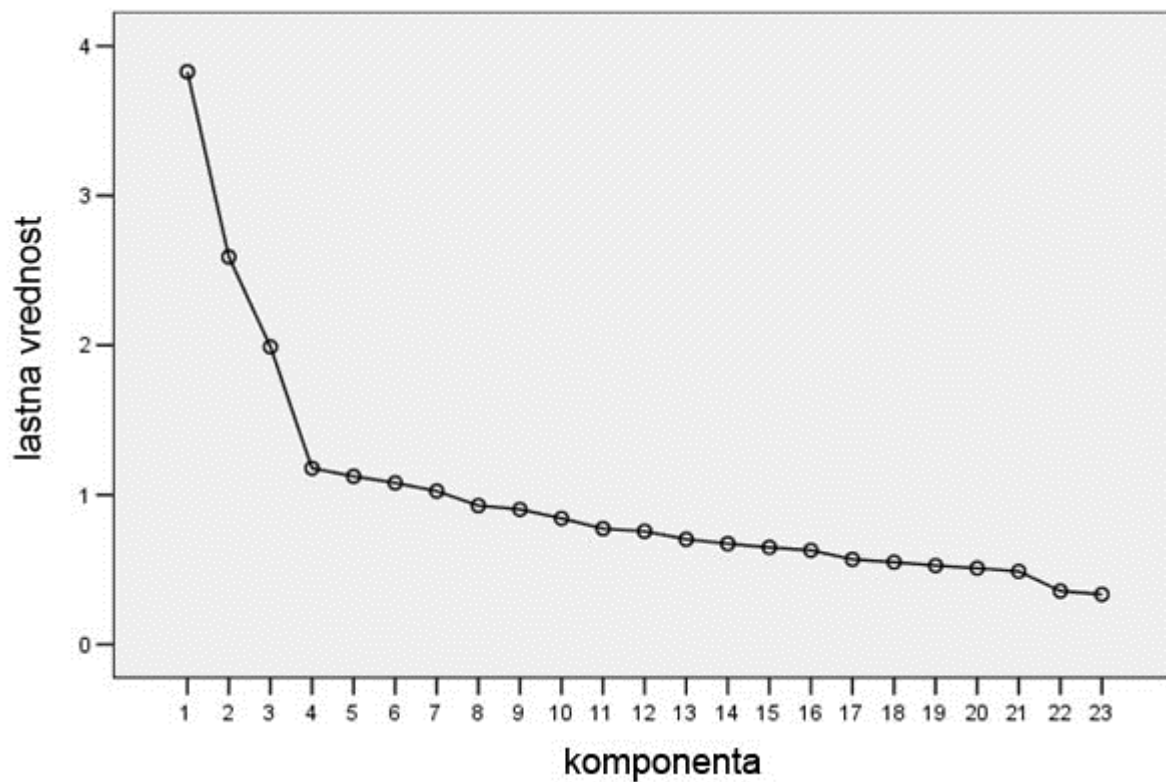
Razsežnost **obvladovanje** je nekoliko manj izražena oz. se izkaže kot bolj problematična. Pri kar štirih od 11 indikatorjev uteži na tem faktorju niso dovolj velike, da bi lahko upravičili njihovo uporabo, eden pa je primeren pogojno. Trije indikatorji ("*če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva, več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna)*" in "*rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela*") celo kažejo večjo povezavo s prvim faktorjem, s **prizadevnostjo** kot z **obvladovanjem**. Pri enem indikatorjih ("*ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca*") so uteži močne pri dveh faktorjih - **obvladovanju** in **prizadevnosti** – zato je primeren pogojno. Pri ostalih šestih indikatorjih so uteži razmeroma močne.

Opazno je, da se trije indikatorji, v nasprotju s predpostavko, empirično bolj povezujejo s prizadevnostjo kot obvladovanjem, mešanje razsežnosti je opazno pri dveh indikatorjih. Merski konstrukti se na različnih populacijah obnašajo drugače. V našem primeru populacijo tvorijo izključno ameriški študentje psihologije. In prav tu bi lahko našli razloge za to, da merski instrument dela slabše. Pričakovati je, da mlajša študentska populacija (še) nima izkušenj in razvitih vrednotnih sistemov ter delovnih navad na enak način kakor splošna populacija. Zato vsebinsko nekatere (problematične) trditve bolj povezujejo bolj povezujejo s trdom, ki je potreben za dosego cilja (obvladovanje) kot pa s samim obvladovanjem.

Z upoštevanjem izjem, lahko merski konstrukt na ameriških podatkih prepoznamo kot veljaven. S pomočjo nabora indikatorjev merimo tri razsežnosti težnjo po dosežnih: **prizadevnost, obvladovanje in tekmovalnost**. Merjenje **obvladovanja** je problematično.

5.3.2 Analiza za Slovenijo

Graf 5.4: Plažiščni diagram, težnja za dosežki, Slovenija



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.8: "Pattern" uteži, težnja za dosežki, Slovenija

Sprem.	Razs.	Indikator	F1	F2	F3	Ustreznost**
ach1	PRIZADEVNOST	Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.				-
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.	0,46			+
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.	0,54			+
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi šle včasih.	0,58			+
ach5		Rad(a) trdo delam.		-0,32		-
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.	0,53			+
ach23		Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.	0,38		-0,41	0
ach7*	OBVLADOVANJE	R - Rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.*		0,49		+
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.			0,35	-
ach9*		R - Rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.*		0,36		+
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.		-0,47		+
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.		-0,46		+
ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.		-0,39		+
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravim, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravim.		-0,42		+
ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.				-
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.	0,40			-
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).	0,56			-
ach22	Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.	0,46			-	
ach15	TEKMOVALNOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.			0,53	+
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.			0,53	+
ach17		Moti me, če gre kakšna stvar drugim bolje od rok.			0,63	+
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.			0,76	+
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igrah pomembno zmagovati.			0,61	+

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

**ustreznost: + ustrezno; - neustrezno; 0 delno ustrezno

Vir: Frieze (2003).

Predvideni so trije faktorji: **prizadevnost, obvladovaje in tekmovalnost.**

Plaziščni diagram kaže tri razsežnosti. Delež pojasnjene variance tako znaša 27,5 %. Iz tabele 5.8 je razvidno, da je najbolj jasno izražena razsežnost **tekmovalnost**, kamor so vključeni vsi predvideni indikatorji, uteži so dovolj močne.

Razsežnost **prizadevnost** je nekoliko problematična, dva indikatorja ("*zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč*" in "*rad(a) trdo delam*") od sedmih indikatorjev imata šibkejšo uteži in jih v ta faktor ne moremo uvrstiti. Indikator "*zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih*") pa je zaradi večje uteži na faktorju prizadevnost ustrezen le pogojno.

Razsežnost **obvladovanje** se izkaže za najbolj problematično, podobno kot za ameriške študente. Glede na matriko bi lahko bilo uporabnih samo šest indikatorjev. Trije indikatorji so empirično uvrščeni v faktor **prizadevnost** ("*če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva; več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna)*" in "*rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela*"), na enem ("*rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem*") pa so uteži tako majhne, da ostane neuvrščeni. Indikator "*kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu*" pa se uvršča v **tekmovalnost**, utež je sicer šibkejša.

Obvladovanje je torej nejasno izražena razsežnost. Ugotovitev ni presenetljiva, saj smo enako ugotovili že pri podatkih za ZDA. Merjenje **obvladovanja** z vsemi predvidenimi indikatorji ni ustrezno.

Iz empiričnih ugotovitev je razvidno, da je obvladovanje mersko občutljivo. Nekatere trditve respondenti bolj povezujejo s **prizadevnostjo** kot **obvladovanjem**. Zanimivo je, isti trije indikatorji *obvladovanja*, preskočijo na *prizadevnost* v slovenskih in ameriških podatkih. Verjetna razlaga je v tem, da so naše enote študentje in ne splošna populacija. Kaže, da študentje te indikatorje ("*če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva*", "*več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna)*" in "*rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela*") bolj povezujejo s prizadevnostjo.

Merski konstrukt je delno veljaven, problematično je, tako kot na ameriških podatkih, merjenje **obvladovanja**.

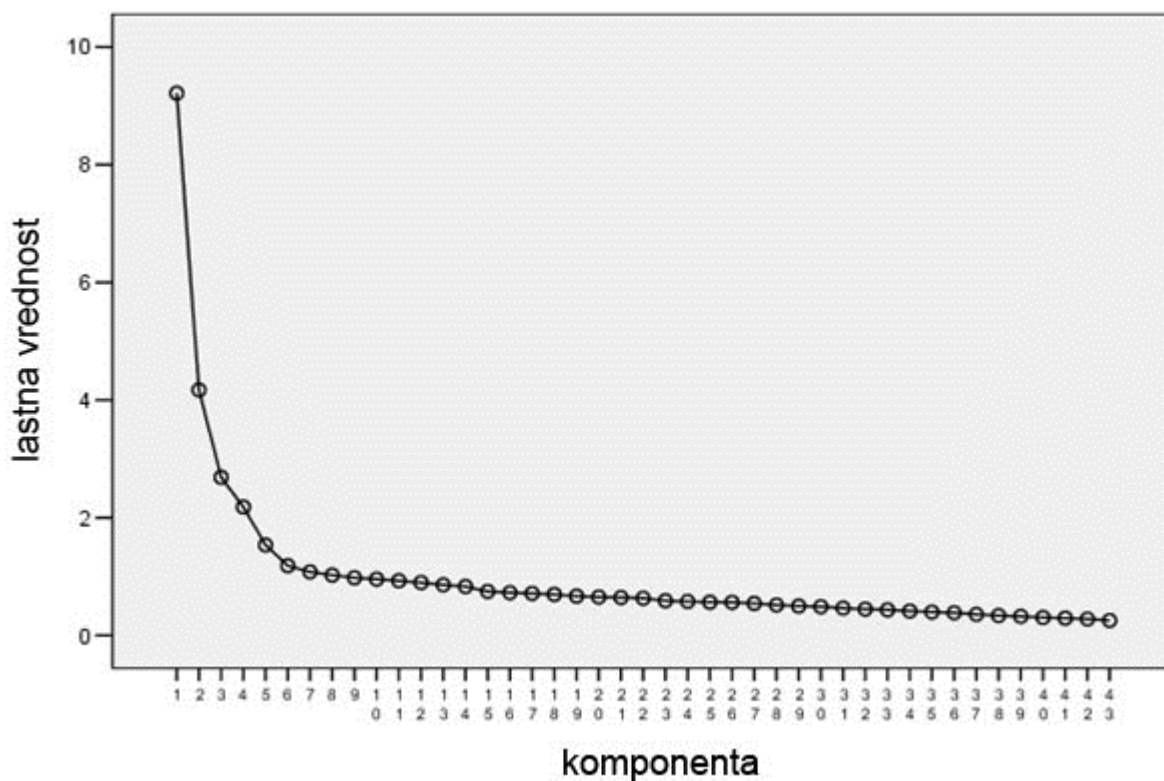
5.4 Preverjanje veljavnosti - združeno: težnja po moči, težnja za dosežki

V tem poglavju smo želeli preveriti ali prihaja do mešanja razsežnosti med posameznima motivacijskima konceptoma, težnjo po moči in težnjo za dosežki. Po teoriji gre za dva ločena koncepta, enako je bilo tudi vodilo pri oblikovanju merskih konstruktov.

Z namenom preverjanja teze ali drži, da sta konstrukta ločena tudi empirično smo v analizo zajeli vse indikatorje, tako za težnjo po moči kot za težnjo za dosežki. Hipoteza je, da med razsežnostmi konstruktov ne prihaja do opaznejšega prekrivanja med konstrukti. Za vsakega od konstruktov so predvidene po tri razsežnosti. V analizi smo ugotovili, da pri težnji po moči empirično obstajata dve razsežnosti, pri težnji za dosežki pa tri. Zato pričakujemo, da se bo skozi analizo, izluščilo pet razsežnosti.

5.4.1 Analiza za ZDA

Graf 5.5: Plažiščni diagram, vsi indikatorji, ZDA



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.9: "Pattern" uteži, vsi indikatorji, ZDA

Sprem.	Razs.	Indikator	F1	F2	F3	F4	F5
pow6		Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvet.	0,54				
pow10		Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.	0,66				
pow11		Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet.	0,65				
pow15		Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedajni.					
pow18		Zelo me skrbi za blaginjo drugih.	0,60				
pow19		Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.	0,55				
pow20		V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.	0,75				
pow1		Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).		0,63			
pow2		Rad(a) načrtujem stvari in odločam kaj naj bi drugi ljudje počeli.		0,80			
pow9		Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.		0,45			
pow12		Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.		0,64			
pow13		Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.		0,77			
pow17		Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.		0,72			
pow3*		R - Na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.*		-0,40			
pow4		Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.	0,37				
pow5*		R - V življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.*					
pow7		V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.	0,34	0,32			
pow8		Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.		0,34			
pow14		Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.	0,41				
pow16		Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.	0,36				
ach1		Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.			0,49		
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.			0,70		
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.			0,78		
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi šle včasih.			0,77		
ach5		Rad(a) trdo delam.			0,37	-0,42	
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.			0,58		
ach23		Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno boljše od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.			0,46		
ach7*		R - Rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.*				0,60	
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.		0,61			
ach9*		R - Rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.*				0,43	
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.				-0,49	
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.				-0,41	

ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.			-0,60		
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravim, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravim.			-0,50		
ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.			-0,36		
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.		0,33			
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).					
ach22		Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.			0,57		
ach15	TEKMOVAL NOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.				0,54	
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.			-0,35	0,53	
ach17		Moti me, če gre kakšna stvar drugim bolje od rok.					0,65
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.					0,80
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igrah pomembno zmagovati.					0,67

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

Vir: Frieze (2003).

V analizi posameznih konstruktov smo že opazili težave. Predpostavljeni razsežnosti **opaznost** in **vodenje** sta empirično združeni v eno. Težnja za dosežki se, v skladu s predpostavko empirično pokaže, da ima tri razsežnosti, pri čemer je **obvladovanje** merjeno bolj slabo.

Iz plaziščnega diagrama je razvidno, da naj bi bilo končno število faktorjev pet. Kar je, glede na rezultate analize posameznih konstruktov, pričakovano. Delež pojasnjene variance je 39,5 %.

Kot zelo stabilni faktorji se tudi tukaj izkažejo: **tekmovalnost**, **pomoč**, **vodenje** in **prizadevnost**. Nekoliko manj **obvladovanje**. Indikatorji, za katere predpostavljamo, da merijo **opaznost**, imajo uteži porazdeljene med **pomoč** in **vodenje**.

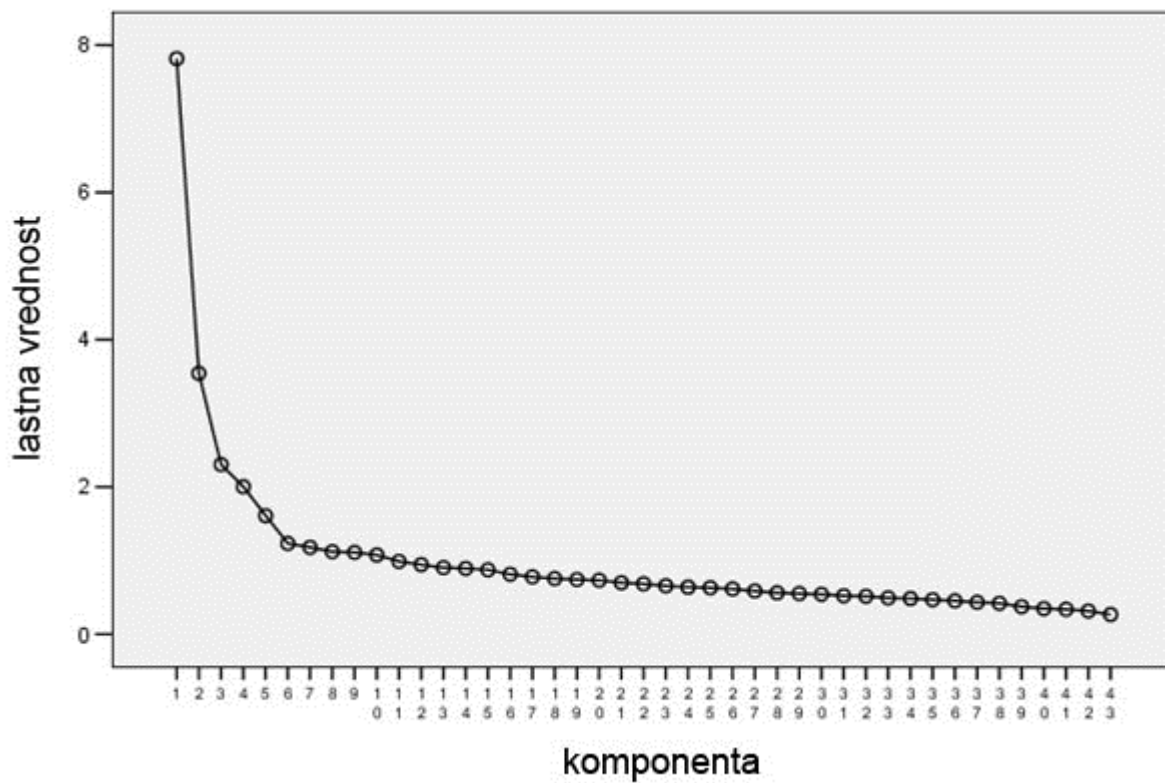
Sklep je jasen: štiri od šestih razsežnosti so izražene zelo jasno in vsebujejo primerne indikatorje. Dve razsežnosti (**obvladovanje** in **opaznost**) se izkažeta za manj zanesljivo.

Edini, ki se empirično uvršča v »napačni« konstrukt, je indikator *"kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu"*. Uvršča se v razsežnost **vodenje**, ki je del težnjo pomoči, in ne del težnje za dosežki kakor predpostavljeno. Razlog je moč najti v ubeseditvi trditve, ki se po vsebini nagiba k voditeljstvu in ne k obvladovanju nečesa.

Iz analize je razvidno, da se razsežnosti obeh merskih instrumentov **ne prekrivajo** izven konstruktov – merska instrumenta sta v skladu s teoretskimi postavkami tudi glede na zbrane podatke v ZDA ločena, kar kaže na veljavnost merjenja samostojnega merjenja obeh konceptov.

5.4.2 Analiza za Slovenijo

Graf 5.6: Plažiščni diagram, vsi indikatorji, Slovenija



Vir: Frieze (2003).

Tabela 5.10: "Pattern" uteži, vsi indikatorji, Slovenija

Sprem.	Razs.	Indikator	F1	F2	F3	F4	F5
pow6	POMOČ	Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete.					
pow10		Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.	0,40		0,32		
pow11		Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet.		0,62			
pow15		Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanj.	0,43				
pow18		Zelo me skrbi za blaginjo drugih.	0,64				
pow19		Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.	0,40				
pow20	V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.	0,69					
pow1	VODENJE	Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).		0,55			
pow2		Rad(a) načrtujem stvari in odločam kaj naj bi drugi ljudje počeli.		0,57			
pow9		Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.		0,43			
pow12		Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.		0,74			
pow13		Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.		0,67			
pow17	Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.		0,58				
pow3*	OPAZNOST	R - Na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.*		-0,46			
pow4		Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.		0,38			
pow5*		R - V življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.*		-0,44			
pow7		V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.		0,52			
pow8		Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.		0,45			
pow14		Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.		0,67			
pow16	Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.		0,35				
ach1	PRIZADEVNOST	Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.					
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.			0,45		
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.			0,52		
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi šle včasih.			0,54		
ach5		Rad(a) trdo delam.				-0,35	
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.			0,52		
ach23	Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.			0,37		-0,33	
ach7*	OBVLADOVANJE	R - Rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.*				0,46	
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.		0,42			
ach9*		R - Rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.*				0,32	
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.				-0,46	
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.				-0,49	

ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.			-0,38	
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravim, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravim.			-0,35	
ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.				
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.			0,39	
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).			0,53	
ach22		Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.			0,41	
ach15	TEKMOVAL NOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.				0,56
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.				0,51
ach17		Moti me, če gre kakšna stvar drugim bolje od rok.				0,61
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.				0,66
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igrah pomembno zmagovati.				0,48

opombe:

vrednosti uteži manjše kot 0,30 niso navedene

*vrednosti spremenljivk so »obrnjene« (R -)

Vir: Frieze (2003).

Plaziščni diagram za slovensko populacijo kaže, da je število faktorjev pet, kar je v skladu z ugotovitvami analize posameznih konstruktov – pri težnji po moči dva, pri težnji za dosežki trije. Delež pojasnjene variance znaša 32,6 %.

Najboljše je merjena razsežnost **tekmovalnost**. Razsežnosti **pomoč** in **prizadevnost** sta sicer dovolj jasni, vendar pri vsaki izpade kar nekaj indikatorjev, kjer so uteži šibke oz. se uvrščajo v drugo razsežnost.

Zelo opazno je, da sta razsežnosti **vodenje** in **opaznost** združeni v eno razsežnost. Uteži pri indikatorjih obeh razsežnosti so zelo močne.

Razsežnost **obvladovanje** se izkaže za najmanj zanesljivo. Pogojno se v to razsežnost uvrsti šest indikatorjev. Štirje indikatorji pa so uvrščeni v drugi dimenziji.

Jasno je, da gre le pogojno za pet razsežnosti. Bolje je da rečemo, da so bolj jasno izražene štiri razsežnosti – tri samostojne in ena združena iz dveh. Razsežnost **obvladovanje** pa je slabo izražena. Indikator *"kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu"* se na slovenskih in ameriških podatkih uvršča v **vodenje** namesto v **obvladovanje**.

Kljub bojzani da sta težnja po moči in težnja za dosežki bolj prepleteni, je ta strah večinoma odveč. Analiza tako za ZDA kot za Slovenijo kažeta na to, da gre za dva neodvisna konstrukta.

Znotraj vsakega instrumenta so v razsežnostih težave. V primeru ZDA je opazno slabše merjenje **obvladovanja**, še slabše pa **opaznost**. Za Slovenijo pa je značilno, da je **obvladovanje** kot razsežnost empirično slabše izražena, medtem ko sta **opaznost** in **vodenje** jasno združeni v eno razsežnost – **vodenje in opaznost**.

Merska instrumenta za težnjo po moči in težnjo za dosežki sta torej veljavno merita dva ločena koncepta.

6 Sklepne ugotovitve

V teoretskih razpravah sta koncepta težnja po moči in težnja za dosežki dobro obdelana in dajeta dobro osnovo za operacionalizacijo. Operacionalizacija sama večinoma dobro sledi teoretičnim postavkam. Za nekatera področja, ki so bila v operacionalizaciji izpuščena, pa bi veljalo premisliti, ali jih vendarle ne bi vključili v merski instrument. Pri težnji po moči gre predvsem za *agresivnost (simptomi)*, *negativno samopodobo* in *prevzemanje tveganja*. Pri težnji za dosežki pa bi lahko vključili postavko o "*nakupu določenih predmetov za uspešno delo*". Ta indikator bi lahko oblikovali v bolj splošeni obliki. Na ta način bi po mojem mnenju teoretskim osnovam bolj vestno sledili.

Testiranje veljavnosti na podlagi podatkov iz preteklih raziskav je pokazalo, da se merska instrumenta obnašata ponekod drugače od predvidevanj (glej podpoglavje 4.4). Ugotovljeno je bilo, da se merska instrumenta v drugačnih okoljih obnašata drugače. Zato ni presenečenje, da se tudi v pričujoči analizi določeni rezultati izkažejo kot nestabilni, kar sicer samo po sebi ni nujno negativno.

Pri **težnji po moči** se na podatkih za ZDA izkaže, da lahko govorimo o dveh razsežnostih. Težnja po **pomoči** je izražena zelo močno in tvori svoj faktor. Ugotovili smo, da sta lahko govorimo le o eni združeni razsežnosti **vodenja in opaznosti** in ne o dveh ločenih. Zlasti pri indikatorjih za **opaznost** je opazno prekrivanje razsežnosti oz. šibkejše uteži. Za podatke pridobljene v Sloveniji pa je izrazito izražena razsežnost **pomoč**. Ostali dve razsežnosti pa sta, prav tako kot v ZDA, empirično združeni v eno. Na podlagi naše analize, na študentski populaciji, lahko zavrnamo predpostavko, da gre pri merskem instrumentu za tri razsežnosti, temveč gre za samo dve: **težnjo po pomoči** ter **težnjo po vodenju in opaznosti**. Pri težnji po pomoči je potrebno izpostaviti samo indikator "*upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet*", za katerega je ugotovljeno, da empirično spada v razsežnost *težnje po moči* in ne v *težnjo po pomoči*. Razlog za to je potrebno iskati v razumevanju vprašanja, ki se bolj nagiba k vplivu kot pomoči. Merski instrument za merjenje težnje po moči je veljaven s pridržkom.

Za **težnjo za dosežki** lahko ugotovimo, da sta pri podatkih za ZDA dovolj jasno izraženi predvideni razsežnosti **prizadevnost** in **tekmovalnost**. Nekoliko slabše pa je izražena razsežnost **obvladovanje** – primernih je samo nekaj indikatorjev. Nekoliko slabše ugotovitve so za slovenske podatke. **Tekmovalnost** je edina razsežnost, ki je izražena zelo jasno. Slabše

je izražena **prizadevnost**, kjer so neprimerni trije od sedmih indikatorjev. Še slabše pa je stanje pri **obvladovanju**, kjer se nekateri indikatorji empirično uvrščajo k prizadevnosti, primernih pa je le šest od 11 indikatorjev. Ob upoštevanju izjem in dejstvom, da je merski instrument uporabljen na specifični populaciji študentov, je merski instrument za merjenje težnje za dosežki veljaven.

V analizi združenih indikatorjev lahko za oba konstrukta ugotovimo, da se težnja po moči in težnja za dosežki empirično ne prekrivata. To velja za podatke za ZDA in za Slovenijo. Merska instrumenta veljavno merita v teoriji predvidene koncepte motivacije. Glede primernosti indikatorjev obstaja nekaj izjem, ki se jih da razložiti s specifičnostjo populacije, na kateri je bila opravljena raziskava.

Skozi preverjanje veljavnosti konkretnih merskih instrumentov se je izkazalo, da je potrebno pri uporabi sicer uveljavljenih vprašalnikov biti pazljiv in veljavnost empirično preverjati s pomočjo konkretno pridobljenih podatkov. Tudi teoretično dobro podprti merski instrumenti se lahko v različnih družbenih okoljih in segmentih populacije obnašajo drugače. Kljub temu da so se nekateri indikatorji izkazali za problematične, pa lahko dobre meritve še vedno dobimo s pomočjo tistih indikatorjev, ki so se izkazali za primerne, in s posodobitvijo indikatorjev, ki so se izkazali kot neprimerni. Alternativna merska instrumenta za merjenje težnje po moči in težnje za dosežki sta predstavljena v poglavju, ki sledi.

6.1 Alternativni predlog merskih instrumentov

6.1.1 Težnja po moči

Glavni problem konstrukta za merjenje **težnje po moči** na slovenskih podatkih je, da sta razsežnosti **vodenje** in **opaznost** empirično ena razsežnost, kar je v nasprotju s predpostavko. Obe razsežnosti previsoko korelirata, da bi bili ločeni. Razloge za to smo sicer našli v specifičnosti študentske populacije, vendar pa verjamem, da bi s preoblikovanjem trditev ta vpliv lahko vsaj delno zmanjšali. Večina trditev za merjenje **opaznosti** je po vsebini bližje vplivu oz. vodenju kot pa opaznosti sami. V kolikor bi želeli ti dve razsežnosti meriti ločeno, bi se bilo pri oblikovanju trditev bolj osredotočiti na pojavnost, opaznost in željo po pridobitvi določenega statusa v družbi brez vpliva na druge oz. vodenju.

V kolikor želimo meriti **opaznost**, je zato potrebno razviti drugačen merski instrument, ki bi bolje izhajal iz teoretičnih predpostavk kot so: biti opazen znotraj skupin,

nagnjenost k prestižu in brez uporabe besed, ki neposredno označujejo vodenje in vpliv. Smiselno bi bilo opaznost in iskanje pozornosti preveriti tako v fizičnem okolju, v klasičnih množičnih medijih, kot tudi na spletnih portalih in družabnih omrežjih.

V spodnji tabeli so predstavljeni alternativni predlogi za izboljšano merjenje težnje po moči, po posameznih indikatorjih. Za orientacijo je navedena tudi originalna različica v angleškem jeziku, iz katere izhaja prevedeni merski instrument.

Merjenje **pomoči**, razen enega indikatorja, ni problematično. Pri tem indikatorju je potrebno oblikovati drugačen prevod. Predlogi indikatorjev za **opaznost**, pa so podani z namenom ločitve razsežnosti **vodenje in opaznost** na dve razsežnosti.

Tabela 6.1: Alternativni predlog merskega instrumenta težnje po moči.

Sprem.	Razs.	Indikator - slovenski prevod	Indikator - Angleška različica (original)	Indikator - Novi predlog/opomba
pow6	POMOČ	Rad(a) vidim, da ljudje prihajajo k meni po nasvete.	I like to have people come to me for advice.	0
pow10		Rad(a) bi, da bi moje ideje pomagale ljudem.	I would like for my ideas to help people.	+
pow11		Upam, da bom nekega dne vplival(a) na druge oziroma na ves svet.	I hope to one day make an impact on others or the world.	<i>Upam, da bom nekega dne pustil močan vtis pri drugih oziroma na svetu.</i>
pow15		Pogosto me skrbi, da bo naslednja generacija živela v slabšem svetu kot je sedanj.	I often worry that the next generation will live in a worse world than the one I live in.	+
pow18		Zelo me skrbi za blaginjo drugih..	I am very concerned over the welfare of others.	+
pow19		Ko poskušajo moji znanci rešiti kakšen problem, si ne morem kaj, da jim ne bi ponudil(a) koristne nasvete.	When people I know are trying to solve a problem, my gut instinct is to offer them helpful suggestions.	+
pow20		V veliko zadovoljstvo bi mi bilo, če bi lahko vplival(a) na kvaliteto življenja drugih ljudi.	It would be very satisfying to be able to have impact on the quality of others' lives.	+
pow1	VODENJE	Če bi dobil(a) priložnost za to, bi bil(a) dober voditelj (voditeljica) (t.j., ljudi bi dobro vodil(a)).	If given the chance, I would make a good leader of people.	+
pow2		Rad(a) načrtujem stvari in odločam kaj naj bi drugi ljudje počeli.	I enjoy planning things and deciding what other people should do.	+
pow9		Rad(a) imam nadzor nad dogodki okoli sebe.	I like to have a lot of control over the events around me.	+
pow12		Mislím, da bi me veselilo imeti oblast nad drugimi.	I think I would enjoy having authority over other people.	+
pow13		Rad(a) ukazujem in skrbim, da vse normalno teče.	I like to give orders and get things going.	+
pow17		Mislím, da sem v svoji skupini običajno jaz vodja.	I think I am usually a leader in my group.	+
pow3*	OPAZNOST	R - na velikih zborovanjih nisem rad(a) v središču pozornosti.	R - I dislike being the center of attention at large gatherings.	+
pow4		Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi me ljudje spoštovali.	I would like doing something important where people looked up to me.	namesto »spoštovanje« »opaznost«: <i>Rad(a) bi počel(a) kaj tako pomembnega, da bi bil med ljudmi opažen.</i>
pow5*		R - V življenju ni pomembno, da zasedaš pomembne položaje.	R - It isn't necessary to hold important positions in life.	namesto »pomembno« »opazne«: <i>R - V življenju ni pomembno, da zasedaš opazne položaje v družbi.</i>
pow7		V tem, da vplivam na druge ljudi, najdem zadovoljstvo.	I find satisfaction in having influence over others.	Izpustiti
pow8		Veseli me razpravljati z drugimi, da bi jih prepričal(a) v svoj prav.	I enjoy debating with others in order to get them to see things my way.	odstraniti "vpliv", poudariti opaznost: <i>Veseli me pozornost, ki jo pridobivam pri razpravljanju z drugimi.</i>
pow14		Želim biti pomembna osebnost v svoji skupnosti.	I want to be a prominent person in my community.	Prevod za »prominent« je v pri vrsti »izrazit, viden, štrleč" – šele nato »pomembnost«. Zato bolje prevesti: <i>Želim biti vidna osebnost v svoji skupnosti.</i>
pow16		Rad(a) imam, da me občudujejo zaradi mojih dosežkov.	I like to be admired for my achievements.	odstraniti razlog: <i>Všeč mi je, da me občudujejo.</i>

6.1.2 Težnja za dosežki

Pri merjenju težnje za dosežki se empirično najbolj obnese **tekmovalnost** – vsi indikatorji so ustrezni. Bolj problematični sta **prizadevnost** in **obvladovanje**.

Kar nekaj indikatorjev, ki naj bi merili **prizadevnost** in **obvladovanje**, ni primernih in se bolj povezujejo s prizadevnostjo. Večino problemov pri merjenju težnje za dosežki razložimo s specifičnostjo populacije, na kateri je bila raziskava izvajana. Za te indikatorje lahko trdimo, da bi se na splošni populaciji izkazali za bolj primerne.

Nekateri indikatorji so manj primerni zaradi šibkejših uteži, zato bi veljalo poskusiti s priredbo trditev. Vsebinsko je potrebno bolj upoštevati teoretične predpostavke in se bolj neposredno osredotočiti na »notranje zadovoljstvo« ob obvladovanju nečesa ter se odmakniti od navezave na druge – ta komponenta je zajeta v razsežnost tekmovanje.

Spodaj je predstavljen alternativni merski instrument za merjenje težnje za dosežki.

Tabela 6.2: Alternativni predlog merskega instrumenta težnje za dosežki.

Sprem.	Razs.	Indikator - slovenski prevod	Indikator - Angleška različica (original)	Indikator - Novi predlog/opomba
ach1	PRIZADEVNOST	Zame je pomembno, da po svojih najboljših močeh naredim vse česar se lotim, celo če gre za kaj takega, kar ljudje v mojem okolju ne cenijo preveč.	It is important for me to do whatever I'm doing as well as I can even if it isn't popular with people around me.	prevod je primeren – problem je specifična populacija (študenti družboslovja)
ach2		V tem, da vse počnem po svojih najboljših močeh, najdem zadovoljstvo.	I find satisfaction in doing things as well as I can.	+
ach3		Dobro opravljeno delo prinese zadovoljstvo.	There is satisfaction in a job well done.	+
ach4		Zadovoljen (zadovoljna) sem, če mi gredo stvari bolje od rok, kot so mi šle včasih.	Doing something better than I have in the past is very satisfying.	+
ach5		Rad(a) trdo delam.	I like to work hard.	prevod je primeren - problem je specifična populacija (študenti družboslovja); "trdo delo" pa je bolj povezano s fizično obliko dela, kot na področju družboslovja
ach6		Kar koli počnem, vedno me veseli, če postajam vse boljši (boljša) v tem.	Part of my enjoyment in doing things is improving my past performance.	+
ach23		Zadovoljen (zadovoljna) sem, kadar mi gredo stvari vedno bolje od rok, četudi pri tem ne presežem (prehitim) drugih.	I find satisfaction in exceeding my previous performances even if I don't outperform others.	izločiti primerjavo z drugimi, ker se vsebinsko meša s tekmovalnostjo – indikator je nepotreben
ach7*	OBVLADOVANJE	R - Rajši bi počel(a) stvari, pri katerih se počutim samozavestno in sproščeno kot pa stvari, ki predstavljajo izziv in so zahtevne.	R-I would rather do something at which I feel confident and relaxed than something which is challenging and difficult.	+
ach8		Kadar skupina, ki ji pripadam, nekaj načrtuje, bi rajši vse vodil(a) sam(a) kot pa le pomagal(a) in prepustil(a) organizacijo komu drugemu.	When a group I belong to plans an activity, I would rather direct it myself than just help out and have someone else organize it.	gre za relacijo napram drugim - potrebno izločiti to relacijo, z upoštevanjem teorije: Sposoben sem prevzeti odgovornost za usmerjanje dela v skupini.
ach9*		R - Rajši bi se učil(a) preprostih zabavnih iger kot pa zahtevnih miselnih iger.	R-I would rather learn easy fun games than difficult thought games.	glede na teorijo je primernejše: R - Rajši bi se učil(a) zelo preprostih iger kot pa srednje zahtevnih miselnih iger.
ach10		Če mi kaj ne gre od rok, se raje trudim toliko časa, dokler stvari ne obvladam, kot pa se lotim česa takega, kar mi gre bolje od rok.	If I'm not good at something I would rather keep struggling to master it than move on to something I may be good at.	+
ach11		Ko se enkrat nečesa lotim, vztrajam do konca.	Once I undertake a task, I persist.	+
ach12		Rajši delam stvari, ki zahtevajo veliko spretnosti.	I prefer to do things that require a high level of skill.	+
ach13		Bolj pogosto se lotim stvari, za katere nisem prepričan(a), da jih lahko opravim, kot pa stvari, za katere verjamem, da jih lahko opravim.	I more often attempt tasks that I am not sure I can do than tasks I believe I can do.	+

ach14		Rad(a) sem ves čas zaposlen(a) z nečem.	I like to be busy all the time.	v ZDA ni ustrezen - po vsebini bi ta indikator bil bolj primeren za prizadevnost kot obvladovanje
ach20		Če se naučim delati kaj edinstvenega, dobim občutek zadovoljstva.	Learning to do something unique gives me a sense of satisfaction.	prevod je dober, teoretične predpostavke upoštevane - problem predstavlja specifična populacija (študenti družboslovja)
ach21		Več znanja in spretnosti si pridobim, bolj čutim, da bom v prihodnje uspešen (uspešna).	The more talents I acquire, the more successful I feel I will be.	prevod je dober, teoretične predpostavke upoštevane - problem predstavlja specifična populacija (študenti družboslovja)
ach22		Rad(a) se razvijam na osnovi preteklih izkušenj in dela.	I enjoy improving upon my past performances.	prevod je dober, teoretične predpostavke upoštevane - problem predstavlja specifična populacija (študenti družboslovja)
ach15	TEKMOVALNOST	Bolj se potrudim, če tekmujem z drugimi.	I try harder when I'm in competition with other people.	+
ach16		Veseli me, če tekmujem z drugimi.	I enjoy being in competition with others.	+
ach17		Moti me, če gre kaksna stvar drugim bolje od ro.	It annoys me when other people perform better than I do.	+
ach18		Zame je pomembno, da mi gre zadana naloga bolje od rok kot drugim.	It is important to me to perform better than others on a task.	+
ach19		Mislím, da je pri delu in pri igrah pomembno zmagovati.	I feel that winning is important in both work and games.	+

Predloga izboljšav konstruktov za merjenje težnje po moči in težnje za dosežki temeljijo na podrobnem pregledu uporabljenih indikatorjev/trditev glede na rezultate empiričnega preverjanje veljavnosti in z upoštevanjem predpostavljenih razsežnosti. Izboljšana merska instrumenta v praksi nista bila uporabljena. Za testiranje veljavnosti posodobljenih instrumentov bi bilo potrebno analizo ponoviti na novih zbranih podatkih z obema instrumentoma.

7 Literatura

1. Adams, Jerome, Robert F. Priest in Howard T. Princ. 1985. Achievement Motive: Analyzing the Validity of The WOFO. *Psychology of Woman Quarterly* 9 (3): 357–370.
2. Bird, Charles P. 1987. Components of Achievement Motivation in Real Estate Agents. V *Academy of Management Best Papers Proceedings*, ur. Daniel A. Wren in John A. Pearce II, 245–248. New York: Academy of Management.
3. Boneva, S. Bonka in Irene Hanson Frieze. 2001. Toward a Concept of a Migrant Personality. *Journal of Social Issues* 57 (3): 477–491.
4. Boneva, Bonka, Irene Hanson Frieze, Anuška Ferligoj, Eva Jarošová, Daniela Pauknerová in Aida Orgocka. 1998. Achievement, Power, and Affiliation Motives as Clues to (E)migration Desires: A Four-Countries Comparison. *European Psychologist* 3 (4): 247–254.
5. Duncan, Lauren E. in Bill E. Peterson, 2010. Gender and Motivation for Achievement, Affiliation–Intimacy, and Power. V *Handbook of Gender Research in Psychology*, ur. Joan C. Chrisler in Donald R. McCreary, 41–62. New York: Springer.
6. Ferligoj, Anuška, Karmen Leskovšek in Tina Kogovšek. 1995. *Zanesljivost in veljavnost merjenja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
7. Ferligoj, Anuška. 2009/10. *Faktorska analiza (prosojnice s predavanj)*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
8. Frieze, Irene Hanson. 2003. *Medkulturna raziskava o stališčih do dela in spolov 1991-2003*. Datoteka podatkov. Pittsburgh: Department of Psychology, University of Pittsburgh [izdelava], 1991. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Arhiv družboslovnih podatkov [distribucija].
9. Frieze, Irene Hanson in Bonka S. Boneva. 2001. Power Motivation and Motivation to Help Others. V *The Use and Abuse of Power, Multiple perspectives on the Causes of Corruption*, ur. Annette Y. Lee-Chai and John A. Bargh, 75–89. London: Psychology press.
10. Frieze, Irene Hanson, Bonka S. Boneva, Nataša Šarlija, Jasna Horvat, Anuška Ferligoj, Tina Kogovšek, Jolanta Miluska, Ludmila Popova, Janna Korobanova, Nadejda

- Sukhareva, Ludmila Erokhina in Eva Jarošová. 2004. Psychological Differences in Stayers and Leavers: Emigration Desires in Central and Eastern European University Students. *European Psychologist* 9 (1): 15–23.
11. Frieze, Irene Hanson, Esther Sales in Christine Smith. 1991. Considering the Social Context in Gender Research: The Impact of College Students' Life stages. *Psychology of Woman Quarterly* 15 (3): 371–392.
 12. Frieze, Irene Hanson in Man Yu Li. 2010. Mobility and Personality. V *The Psychology of Global Mobility*, ur. Stuart C. Carr, 87–103. New York: Springer.
 13. Grad, Anton, Ružena Škerlj in Nada Vitorovič. 2004. *Veliki angleško-slovenski slovar, The Great English-Slovene Dictionary*. Ljubljana: DZS.
 14. Hermans, Hubert J. M. 1970. A Questionnaire Measure of Achievement Motivation. *Journal of Applied Psychology* 54 (4): 353–363.
 15. Holmes, David S. in John D. Tyler. 1968. Direct Versus Projective Measurement Of Achievement Motivation. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 32 (6): 712–717.
 16. Kogovšek, Tina, Irena Ograjenšek, Roman Rogelj in Anuška Ferligoj. 1999. Motivacija za študij in delovno kariero študentov ekonomske fakultete in fakultete za družbene vede: časovna perspektiva. *Slovenska Ekonomska revija* 50 (3): 255–273.
 17. Krebs, Dagmar, Martin Berger in Anuška Ferligoj. 2000. Approaching Achievement Motivation – Comparing Factor Analysis and Cluster Analysis. *Metodološki zvezki* (16): 147–171.
 18. Lawrence, Sandra in Peter Jordan. 2009. Testing an explicit and implicit measure of motivation. *International Journal of Organizational Analysis* 17 (2): 103–120.
 19. Mayer, John D., Michael A. Faber in Xiaoyan Xu. 2007. Seventy-five years of motivation measures (1930–2005): A descriptive analysis. *Motivation and emotion* 31 (2): 83–103.
 20. McClelland, David C. 1987. *Human motivation*. New York: Press of the Syndicate of the University of Cambridge.
 21. Miner, John B., Norman R. Smith in Jeffrey S. Bracker. 1989. Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms. *Journal of Applied*

Psychology 74 (4): 554–560.

22. Schmidt, C. Laura in Irene Hanson Frieze. 1997. A Mediational Model of Power, Affiliation and Achievement Motives and Product Involvement. *Journal of Business and Psychology* 11 (4): 425–446.
23. Schroth, Marvin L. in William A. McCormack. 2000. Sensation Seeking and Need for Achievement Among Study-Abroad Students. *The Journal of Social Psychology* 140 (4): 533–535.
24. Selçuk, Gamze Sezgin, Mehmet Sahin, Kamile Ün Açıkgoz. 2011. The Effects of Learning Strategy Instruction on Achievement, Attitude, and Achievement Motivation in a Physics Course. *Research in science education* 41 (1): 39–62.
25. Sokolowski, Kurt, Heinz-Dieter Schmalt, Thomas A. Langens, Rosa M. Pucca. 2000. Assessing Achievement, Affiliation, and Power Motives All at Once: The Multi-Motive Grid (MMG). *Journal of Personality Assessment* 74 (1): 126–145.