

## OBRAZLOŽENJE OPQ32 SKALA

### Uvod

U ovom poglavlju prikazali smo značenje određenih skala, ukazali na trendove određenog doba i na eventualne razlike među polovima. Međutim, pre svega objašnjavamo kako smo uredili informacije i dajemo kratko uputstvo o tome, kako treba da podrazumevamo prikazane podatke.

### Obrazloženje uz skale

Svaku skalu prikazujemo sa dve strane. Prikazivanje skala počinjemo kratkim opisom ilustracija opšteg značenja datih karakteristika. Ove kratke, sažete rečenice ilustrujemo sa po jednim tipično pozitivnim ili negativnim itemom, koji pripadaju toj skali. Nakon toga dajemo karakterizaciju dve krajnje tačke skale ("visoko vrednovani" i "nisko vrednovani"). U slučaju manje ekstremnih vrednosti situacija je takva, da kod ovih opisa važe samo pojedini elementi dok drugi ne važe, ili su svi elementi istiniti, ali u manjoj meri. Na ovoj strani možemo naći još dve nove informacijske jedinice:

- **Korelacije sa drugim skalama:** Tu nabrajamo one skale, koje su tokom britanskih standardizacijskih ispitivanja pokazivale značajnu povezanost sa datom skalom. U slučaju korelacijskog koeficijenta iznad 0,3 kažemo da "su skloni", a u slučaju korelacijskog koeficijenta iznad 0,5 koristimo se izrazom "jako su skloni".
- **Ostale primedbe:** U ovom poglavlju spominjemo eventualno značajnu povezanost između date skale i starosne dobi, pola, stepena školovanosti i ličnih primanja (takodje na bazi britanskih standardizacijskih eksperimenata).

Na sledećoj strani vidimo skicu na kojoj prikazujemo posebno kod muškaraca i posebno kod žena, formiranje vrednosti na skali u zavisnosti od uzrasta. Kod varijante 5.2 Teoretskog modela, tokom britanskih standardizacijskih eksperimenata ukazala se mogućnost, da podatke blizu tri hiljade ispitivanih osoba obrade pojedinačno prema uzrastu i prema polu. Rezultati pokazuju, da iako su razlike u uzrastu i polu uglavnom neznatne, ipak ove dve varijable imaju različiti uticaj na različite skale. Mi preporučujemo, da korisnici OPQ-a temeljno prouče ove realitvno male razlike i da ih prilikom interpretacija ovih rezultata i povratnih informacija, imaju u vidu. Ovi podaci potkrepljuju neke "popularne stereotipije" (npr. da starije osobe sebe smatraju Tradicionalnijima), dok druge ne (npr. da postoje velike razlike između muškaraca i žena u tome, da koliko su sposobni da vladaju svojim Emocijama). U okviru pojedinih polnih i starosnih grupa razlike između vrednosti su znatno veće, nego razlike među samim grupama, ali vredi obratiti pažnju i na tendencije, koje odražavaju finije razlike.

Svakodnevno iskustvo ukazuje takođe na to, da određena starost – a i time stečeno iskustvo – može da utiče na neke karakteristike, a na neke ne. Mišljenja psihologa o tome, da u kojoj meri je ova promena moguća, bitno se razlikuju.

Medjutim, većina današnjih psihologa je "interakcionista", odnosno tvrdi, da se pojedine "osnovne" karakteristike vrlo malo menjaju, dok na ostale utiču iskustvo i okolina. U narodu – a i u popularnoj psihologiji – vlada opšte mišljenje, da starije osobe ne vole česte promene i raznolikost, dok je omladina manje samouverena u društvenim situacijama. Pitanje je: u kolikoj meri mogu da opstaju ovakve i slične hipoteze vezane za starost i individue?

Ovde predstavljena istraživanja ispituju uticaj uzrasta i pola na OPQ 32 varijabile. Kao što popularna psihologija veruje da postoje individualne razlike između starijih i mlađih osoba, isto tako postoje i određene individualne razlike između muškaraca i žena – ali na kojim OPQ skalama i u kolikoj meri? Na ova pitanja, varijabila OPQ 32 britanskog standardizacijskog eksperimenta se trudi dati odgovor u državnim razmerama. U eksperimentu je učestvovalo 2.956 osoba (1.258 muškaraca i 1.567 žena, a pol 4 osobe ostao je nepoznat). Odnos starosne dobi i broja muškaraca i žena odražava njihovu srazmeru u zemlji.

Kad posmatramo podatke o starosti, obavezno moramo uzeti u obzir sledeće činjenice: ako se u određenom terminu kod dve različite starosne grupe javljaju individualne razlike, tu mora da postoje dva razloga:

- promene u skladu sa godinama (sazrevanje, iskustvo, zamor itd.), i/ili
- takozvani "generacijski uticaj".

Tako, naprimer, zajedničko iskustvo današnjih 55-godišnjaka (teške godine nakon II Svetskog rata) mogli su imati takav uticaj na stvaranje ličnosti, koji se neće ponoviti u vreme kada današnji 25-godišnjaci dodju u te godine. Odnosno, možda zbog zajedničkog iskustva, današnji 55-godišnjaci će – nezavisno od apsolutne starosti – uvek biti tradicionalniji od današnje generacije 25-godišnjaka. Istovremeno, možda ljudi već samim starenjem, uglavnom postaju i Tradicionalniji. Dosta je teško razdvojiti uticaj starenja i generacijski uticaj, te oni često i nastupaju zajedno.

Da bi razdvojili ova dva uticaja, trebalo bi da uporedimo rezultate jednog longitudinalnog testa i jednog testa preseka. Test **preseka** ispituje razlike u jednom određenom terminu – i na taj način se u njemu spajaju starosni i generacijski uticaji.

U slučaju **longitudinalnog** testa, trebalo bi iste osobe pratiti tokom više godina, da bi ustanovili eventualne individualne promene. Za ovo je potreban dugi niz godina, a dosta je teško pratiti život velikog uzorka tokom dužeg vremena. Zbog toga je longitudinalni test dosta redak, a i ono malo podataka koji postoje u literaturi, obuhvataju period od svega nekoliko godina (a ne kao što je sa naše strane ispitivan dugi period od završetka školovanja do penzionisanja). Ovde prikazani rezultati potiču od testa preseka i na taj način, generacijski uticaji se ne mogu razdvojiti od uticaja starenja.

Poželjno je obratiti pažnju na još jedan detalj: dok razmišljamo o uzroku nastanka određene pojave i o njenim posledicama koje će uticati na poslovni svet, ne smemo zaboraviti ni to, da **korelacija** ne znači obavezno i **uzročno-posledičnu** vezu (dve varijabile se mogu zajedno menjati pod uticajem treće varijabile). Ako jedna osobina tokom godina postaje ekstremnija, to ne mora obavezno da znači, da je to neposredno zbog starenja.

Ovde prikazani grafikoni su nastali na sledeći način: kao prvo, izračunali smo prosek vrednosti date OPQ skale u odnosu na celokupnu grupu (tj. zajednički za ispitivane osobe različite starosne dobi). Nakon toga izračunali smo prosečne vrednosti za pojedine starosne grupe, te smo ih pretvorili u sten vrednosti.

Posebno smo predstavili prosečne vrednosti za muškarce i posebno za žene, tako da se kod pojedinih uzrasta razlike među polovima jasno opažaju. Mada se razlike čine velikima, bitno je da uočimo razliku između **statistički značajne** razlike od **praktično bitne** razlike. Na skicama smo prikazali samo prosečne vrednosti. Međutim, u okviru pojedinih grupa prilično je velika varijabilnost: u svakoj grupi prema polu i starosnoj dobi, pojavljuju se sve sten vrednosti u rasponu od 1-10. Odnosno, u suštini dajemo uvećanu sliku o sitnim razlikama između prosečnih vrednosti na sredini skale. Razlike su po pravilu manje od jednog stena, te na taj način, razlike u okviru muških ili ženskih grupa, odnosno **u okviru** jedne generacije, mnogo su veće, nego razlike **među** polovima ili generacijama. Pošto skice prikazuju samo ono što se dešava na sredini, razlike se čine većim, nego što u stvari jesu.

## UVERLJIVOST (R1)

**UVERLJIVOST** znači **koliko jedna osoba voli da trguje, da pregovara ili da ubeđuje druge ljude u svoje stavove**. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da ubeđujem svoje klijente da prihvate moje ideje". Jedan tipično negativan stav: "Trgovina nije moja jača strana."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Vole da trguju, da pregovaraju, uživaju u tome, da uveravaju druge ljude u svoju istinu. Oni misle, da su svojim ubedljivim predavanjem sposobni nagovoriti ljude, da urade određene stvari ili kupe određene proizvode. Ne prodaju samo proizvode, nego misle da su sposobni "prodati" drugima i svoje ideje. Mnogi smatraju da su ekstremno visoko vrednovane osobe agresivne ili da su karijeristi.

### **NISKO VREDNOVANI**

O sebi uglavnom misle da ne znaju da pregovaraju, niti su sposobni da uveravaju druge ljude u ispravnost svojih stavova. Ne sviđa im se, ako se od njih traži da plasiraju nekome svoje ideje ili da im prodaju neku robu. Teško im pada, ako se od njih očekuje da utiču na ishod pregovora – ovaj zadatak obično prepuštaju onima, koji uživaju u trgovini i u pregovorima.

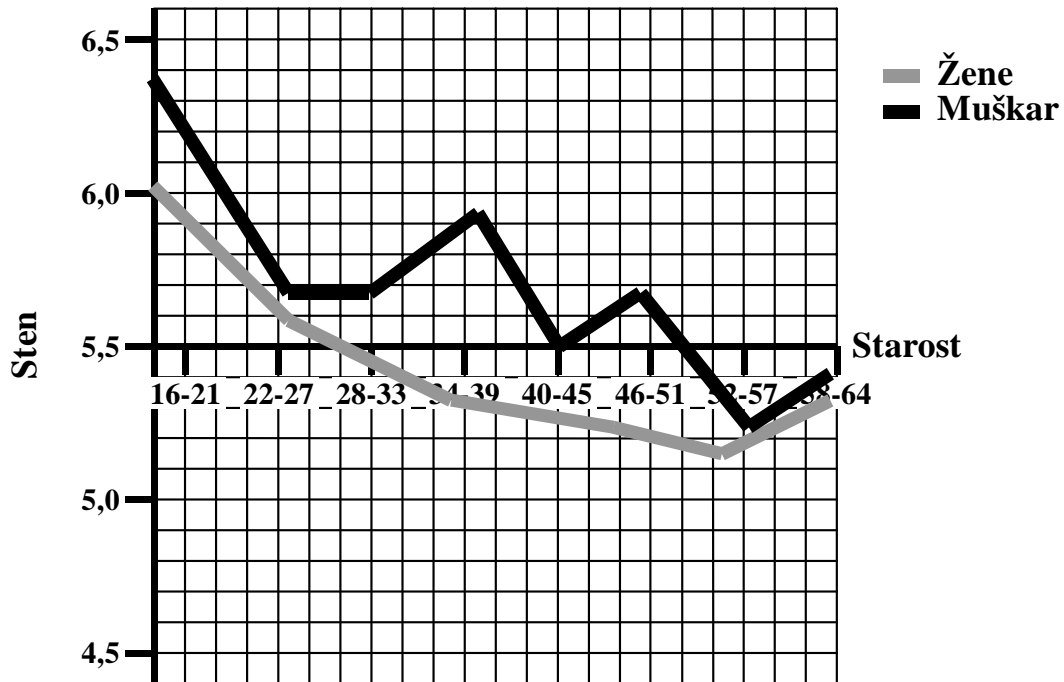
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Uverljive osobe su ujedno sklone da budu i Vođe. Skloni su i ostalim karakteristikama: Otvorenost, Samouverenost, Inovativnost i Uspešnost.

### **OSTALE PRIMEDBE:**

U originalnom OPQ standardizacijskom uzorku nije se pojavila značajna razlika između ispitivanih osoba prema starosti, polu ili različitom stepenu školske spreme.

## UVERLJIVI (R1)



Muškarci obično smatraju sebe Uverljivijima od žena (u globalu, razlika je statistički opravdana, ali ni kod jedne starosne grupe ne dostiže 1 sten). Uverljivost je kod muškaraca u ranim 40-im godinama u opadanju, a krajem 40-ih se zapaža ponovni uspon, a krajem 50-ih i početkom 60-ih dostiže najnižu tačku. Kod žena je situacija slična, mada su razlike nešto manje. Da li je ovaj "pad" u ranim 40-im godinama - koji se i kod drugih skala može primetiti - zaista uticaj starosti, ili je to karakteristika te generacije (ili "pogrešan izbor" slučajnog uzorka), to se samo iz ovih podataka ne može ustanoviti.

## VOĐA (R2)

**VOĐA** znači, u kojoj meri jedna osoba voli da predvodi jednu grupu, koliko voli da upravlja i izdaje uputstva drugima. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da upravljam radom drugih ljudi." Jedan tipično negativan stav: "Radije prepuštam upravljanje drugima."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Oni stalno traže takve situacije, u kojima mogu da predvode i da upravljaju drugim ljudima. Ako jedna grupa ima potrebu za vođom, oni rado prihvataju tu ulogu. U pojedinim situacijama se čine direktivnim ili dominantnim, ali su uvek spremni, da preuzmu na sebe odgovornost za organizaciju posla.

### **NISKO VREDNOVANI**

Uglavnom ulogu vođe prepuštaju drugima i ne vole da izdaju naređenja. Izbegavaju one situacije, u kojima bi trebalo da prihvate upravljanje nekom grupom, gde je potrebno članovima te grupe izdeliti određene zadatke. Donošenje odluke radije prepuštaju drugima.

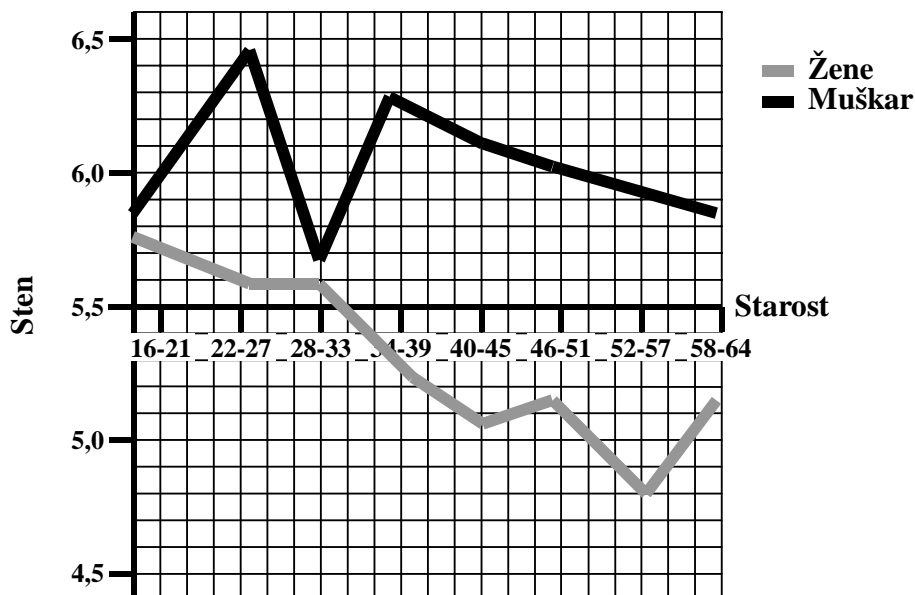
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Vođe su izuzetno sklone da budu Uverljive, Otvorene i Inovativne. Još su sklone i sledećim osobinama: Nezavisnost, Samouverenost, Avanturizam, Uspešnost i Odrečitost. Istovremeno, manje su sklone da budu Paničari.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Muškarci sebe smatraju za mnogo bolje Vođe od žena, mada je prosečna razlika manja od 1 stena. Iako je razlika zbog starosti statistički opravdana, ipak je suviše mala, da bi bitno uticala na ishod rezultata na skali. Visoko obrazovane osobe, odnosno ljudi sa socijalno-ekonomskim statusom, sebe karakterišu kao mnogo bolje Vođe, te oni u proseku imaju i veća primanja u poređenju sa osobama iz grupe koja je ocenjena nižim vrednostima.

## VOĐA (R2)



Muškarci smatraju, da su mnogo bolje Vođe od žena. Broj bodova kod muškaraca u kasnim 20-im godinama dostiže vrhunac u periodu, kada se kod žena zapaža stagnacija u trendu opadanja bodova. Razlika među polovima je najveća u kasnim 50-im godinama: u priličnoj meri prevazilazi 1 sten. U globalu, broj bodova kod žena u periodu nakon završetka školovanja pa do penzije opada za blizu 1 sten. Izgleda, da muškarci, nakon što sredinom svojih 30-tih godina dostignu vrhunac, delom izgube motivisanost za ulogom vođe, za upravljanjem na drugima. Naravno, ni tu ne smemo zaboraviti, da sve to može biti čisto uticaj starosne dobi, ali lako može da odražava i generacijske razlike.

## OTVORENOST (R3)

**OTVORENOST** znači, koliko otvoreno ljudi izražavaju svoje mišljenje čak i onda, kada se to ne poklapa sa mišljenjem drugih. U kojoj meri su spremni, da izraze svoje mišljenje, iako znaju da zbog toga neće biti popularni i da će kod drugih naići na otpor. Jedan pozitivan stav: "Uvek kažem ono što mislim." Jedan tipično negativan stav: "Radije ću da ćutim, zadržaću svoje mišljenje za sebe."

### **VISOKO VREDNOVANI**

U svakom slučaju iskazuju svoje mišljenje bez ustručavanja. Spremni su, da isprave druge ljude. Aktivno učestvuju u raspravama, verovatno čvrsto stoje iza svojih stavova, čak i kada zbog toga dolaze u sukob sa drugima i to im jasno daju do znanja. Čak ni najoštrije kritike ih ne mogu sprečiti, da se prepiru u interesu svoje istine, što često i drugima može prouzrokovati neprijatnosti.

### **NISKO VREDNOVANI**

Radije ćute, nego da izraze svoje stavove. Kritike zadržavaju za sebe. U oštrim situacijama se osećaju izuzetno neprijatno, pogotovo kada treba da se razgovare oko osetljivih tema, te uglavnom izbegavaju konfrontacije sa drugima. Izuzetno im teško pada, da se u vezi određene teme, sa određenim stepenom emocija, upuštaju u raspravu sa drugim osobama.

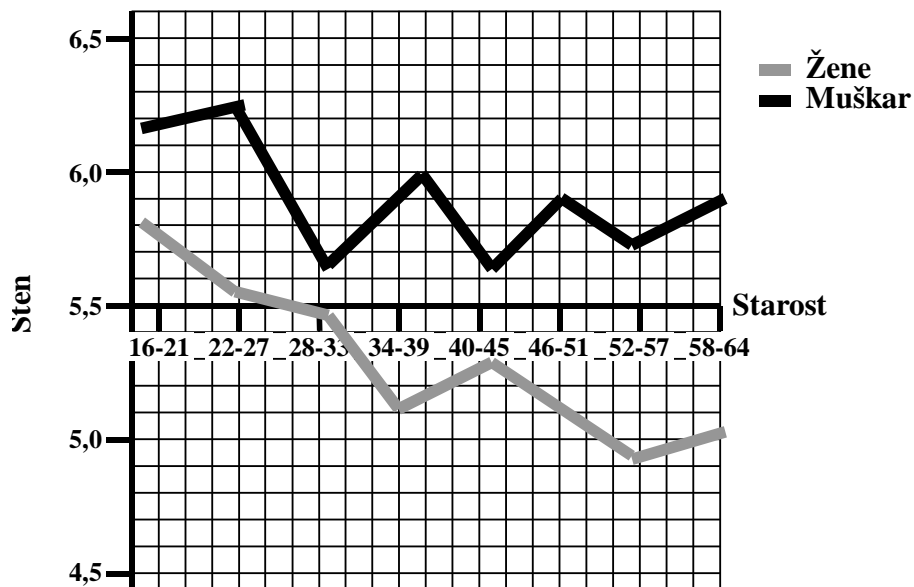
### **KORELACIJE SA OSTALIM SKALAMA**

Otvorene osobe su sklone sledećim osobinama: Nezavisnost, Fiksativnost, Samouverenost, Uverljivost, istovremeno su za njih manje značajne sledeće karakteristike: Skromnost i Suzdržanost.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku se slabo odražava bitna veza između biografskih podataka, školske spreme, socijalno-ekonomskog statusa ili ličnih primanja.

## OTVORENI (R3)



Na ovoj skali se opažaju manje razlike među polovima – u svojim tridesetim godinama, muškarci i žene se približavaju jedni drugima u pogledu sklonosti ka otvorenosti. Interesantno je, da žene u svojim tridesetim godinama imaju konkretnije stavove o nekim stvarima nego u kasnim četrdesetim ili pedesetim godinama, dok se vrhunac kod muškaraca zapaža već u dvadesetim godinama. Razlika u polovima je najveća u pedesetim godinama, dostiže skoro 1 sten.

## NEZAVISNOST (R4)

**NEZAVISNOST** znači, kakve čvrste stavove ljudi imaju o određenim stvarima, koliko su sposobni da idu svojim putem i u kojoj meri su spremni da to urade i u slučaju kolektivnog otpora. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da obavljam poslove na svoj način." Jedan tipično negativan stav: "Radim ono što mi drugi narede."

### VISOKO VREDNOVANI

Vole da deluju prema svojim ubeđenjima, teško podnose direktive drugih ljudi. Obično ne uzimaju u obzir odluke rukovodstva i samo u tom slučaju su voljni postupiti prema želji drugih, ako su i sami ubeđeni u njihovu ispravnost. Često dolaze u sukob sa odlukama grupe.

### NISKO VREDNOVANI

Uglavnom prihvataju odluke grupe, trude se ka stvaranju konsenzusa. Lako se upravlja njima, retko iskazuju svoje stavove, u potpunosti su otvoreni prema sugestijama i idejama drugih osoba.

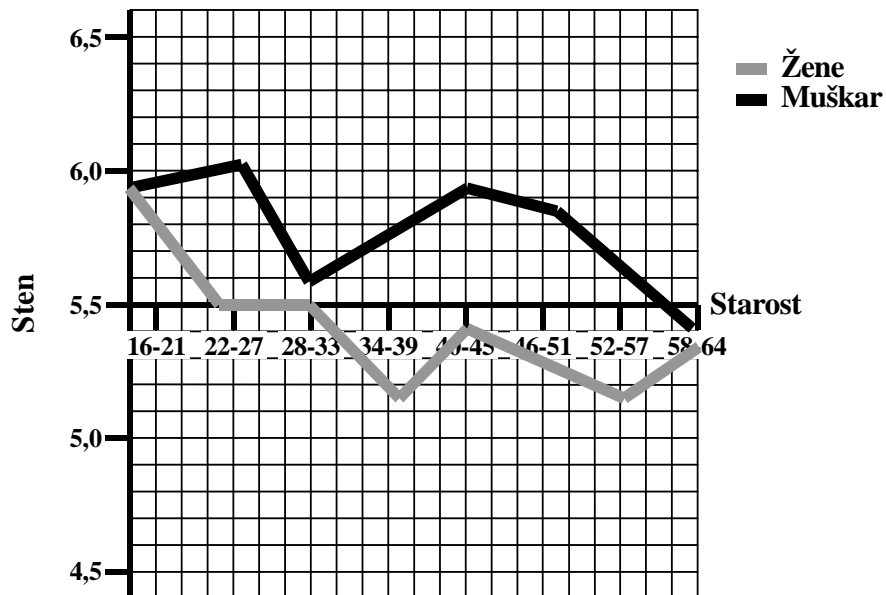
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Nezavisne osobe su sklone sledećim karakteristikama: Otvorenost, Rukovodjenje, istovremeno ih manje karakteriše Demokratičnost.

### OSTALE PRIMEDBE

U originalnom standardizacijskom uzorku slabo se odražava bitna veza između biografskih podataka, školske spreme, socijalno-ekonomskog statusa ili ličnih primanja.

## NEZAVISNI (R4)



Na ovoj skali se opaža manja razlika među polovima – kod najmlađe grupe nema nikakve razlike. Interesantno je, da žene u svojim dvadesetim godinama imaju mnogo jače mišljenje o pojedinim stvarima nego u kasnim četrdesetim ili pedesetim godinama života, dok se vrhunac kod muškaraca opaža krajem dvadesetih i početkom četrdesetih godina. Razlika među polovima je najveća u ranim četrdesetim godinama, više od pola stena.

## DRUŠTVENOST (R5)

**DRUŠTVENOST** znači **koliko su ljudi "živahni", koliko vole druženje, koliko su komunikativni**. Jedan tipično pozitivan stav: "Živim u društvu i jako sam komunikativan." Jedan tipično negativan stav: "Ljudi me smatraju za povučenu osobu."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Društveni su, komunikativni, misle da ljudi uživaju u njihovom društvu. Uglavnom se osećaju dobro, misle da mogu i drugima učiniti društveni život prijatnijim. Povremeno – pogotovo u očima povučenih osoba – mogu se učiniti neumerenim ili zanesenim, možda zato, što se trude da budu uvek u centru pažnje i uživaju, ako ih smatraju "dušom društva."

### **NISKO VREDNOVANI**

Povučeni su i solidni: kada su u društvu, trude se da ostanu po strani, nikada ne čine ništa, čime bi privukli na sebe pažnju drugih. Moguće je da su u očima drugih ljudi suviše zatvoreni, tihi i uzdržani.

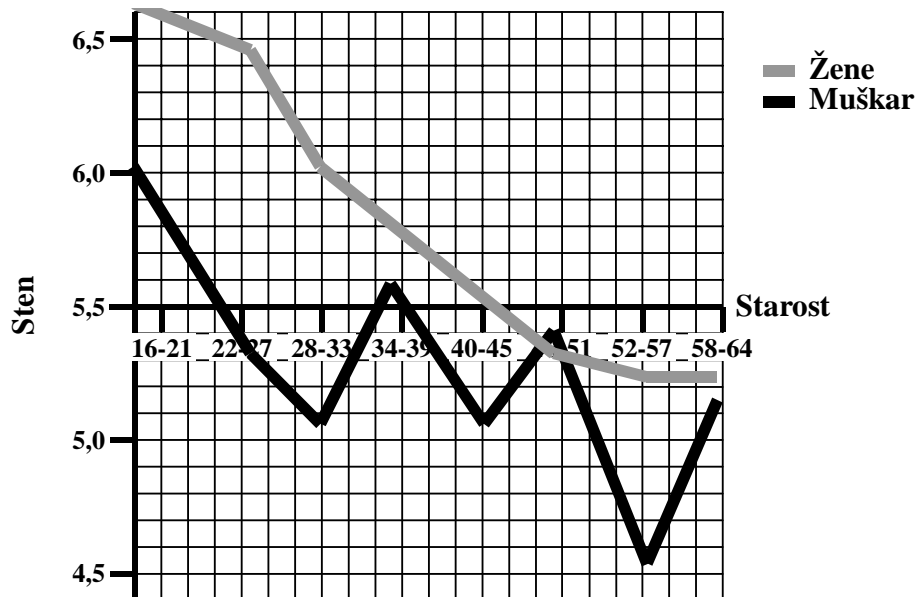
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Društvene osobe su sklone, da ujedno budu i jako Samouverene. Naginju i sledećim karakteristikama: Otvorenost, Uverljivost, Fiksativnost. Sa druge strane, manje su sklone da budu Skromni i Suzdržani.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Mlađi smatraju sebe mnogo društvenijim nego stariji, razlika između najmlađe i najstarije starosne grupe je više od 1 stena. Razlika u polovima je značajna, ali ne utiče bitno na rezultat skale, odnosno nije ni u kakvom odnosu sa socijalno-ekonomskim statusom, sa školskom spremom ili ličnim primanjima.

## DRUŠTVENI (R5)



Nema razlike među polovima u smislu ko je češće centar pažnje u društvu. Međutim, opaža se pad više od 1 stena u uzrastu između osoba od 16 i 64 godine. Pitanje je: kako starimo, postajemo sve uzdržaniji, zatvoreniji, povučeniiji, ili nove generacije postaju sve živahnije, neusiljenije, vedrije od prethodnih?

## FIKSATIVNOST (R6)

**FIKSATIVNOST** znači **koliko osećamo potrebu za društvom, koliko se trudimo da ostvarimo čvrste kontakte i prijateljstva**. Jedan tipično pozitivan stav: "Čvrsto se vezujem za svoje prijatelje." Jedan tipično negativan stav: "Volim da budem sam."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Za njih je jako važno, da imaju što više prijatelja, da ostvare što čvršće veze. Uživaju u društvu drugih osoba i imaju širok krug prijatelja. Često se osećaju usamljeni, kada su odvojeni od svojih prijatelja, od svog društva.

### **NISKO VREDNOVANI**

Ne osećaju jaku potrebu da budu sa društvom, da ostvare čvrste ljudske veze. Ovako mogu, po potrebi održavati određenu distancu u svojim vezama. Uglavnom, vole da rade sami: ne osećaju se zbog toga frustrirani ili izolovani.

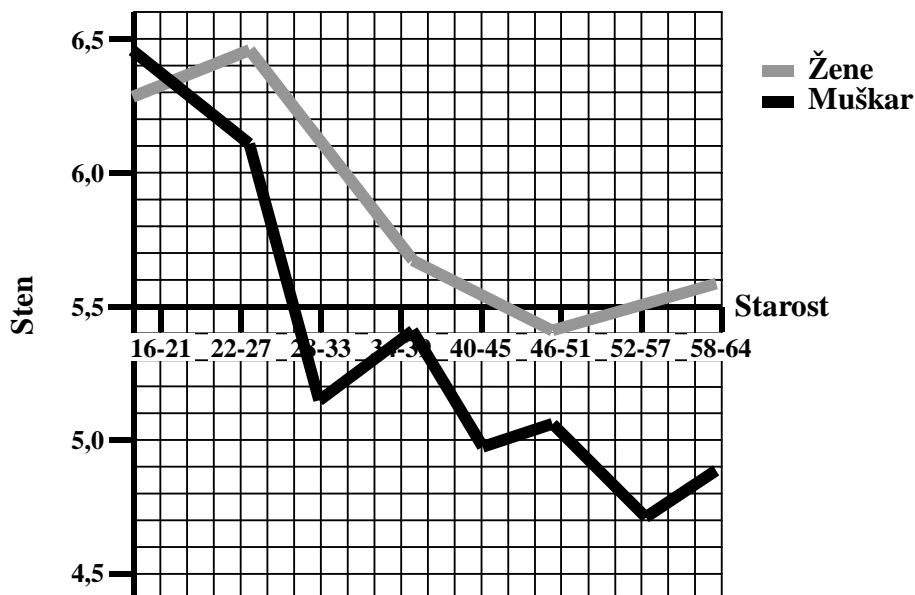
## **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Fiksativne osobe su ujedno sklone, da budu i Društvene i Brižljive osobe.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku opaža se blaga tendencija ka tome, da žene pokazuju veće vrednosti nego muškarci, i jaka tendencija da mlađa grupa dobije više poena nego starija. Nema povezanosti između školske spreme, socijalno-ekonomskog statusa i ličnih primanja.

## FIKSATIVNI (R6)



Slično Društvenoj skali, razlika među polovima se i tu može zanemariti, mada se vide blagi znaci da žene imaju veće potrebe za društvom nego muškarci. Jasno je i to, da vremenom opada želja za društvom (ili raste pojavom novih generacija), i to sve više kod muškaraca, nego kod žena (kod muškaraca 1.5 stena, a kod žena  $\frac{3}{4}$  stena) između starosnih grupa od 16 i 64 godine. Jedna od mogućih hipoteza je, da pošto se ljudi vezuju brakom, sve manje imaju potrebu za druženjem sa prijateljima.

## SAMOUVERENOST (R7)

**SAMOUVERENOST** znači koliko se ljudi osećaju prijatno, dobro i samouvereno u društvu drugih, pogotovu stranih ljudi i u situacijama, gde treba da budu u društvu sa više osoba, i gde eventualno treba nešto da prikažu ili održe neko predavanje. Jedan tipično pozitivan stav: "Uglavnom se prijatno osećam u velikom društvu." Jedan tipično negativan stav: "Uvek sam nervozan u društvu nepoznatih ljudi."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Visoko su samouvereni, misle da ih drugi ljudi smatraju efikasnim komunikatorima, imaju smisla da održe dobar govor i jako su samopouzđani u odnosu prema novim kolegama. Teško ih je zbuniti, ali one osobe, koje na ovoj skali pokazuju ekstremno visoke vrednosti, često se čine oholim, arogantnim i uskogrudim.

### **NISKO VREDNOVANI**

Uopšte nisu agresivni, laktaši, karijeristi, u društvu su suzdržani, lako ih je zbuniti. Ljudi sličnih osobina saosećaju sa njihovim skromnim ponašanjem. U društvu im je neprijatno ako ih prozovu, nesigurni su ako treba da progovore, pogotovu u društvu nepoznatih ljudi ili onih, sa kojima se sreću po prvi put.

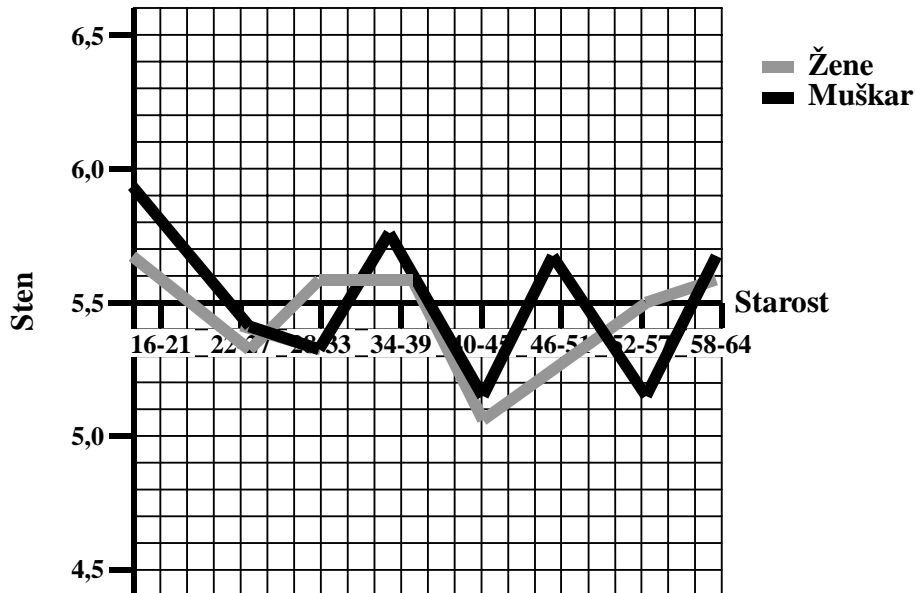
### **KORELACIJE SA DRUGIM SKALAMA**

Samouvereni ljudi su izuzetno skloni, da budu ujedno i Vođe i Društveni. Istovremeno jako su skloni da budu manje Brižljivi, nadalje su skloni da na skali postignu visoke vrednosti kao Uverljivi i Optimisti.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku, nije se primetila veza sa biografskim varijablama.

## SAMOUVERENI (R7)



Očigledno je, da muškarci sebe smatraju nešto Samouverenijima od žena (najveća razlika - pola stena –pokazuje se u kasnim četrdesetim godinama), ali kod starosnih grupa se – na iznenadjenje - ne primećuje jači trend. Postoji određena interesantna fluktuacija, koja može biti rezultat “pogrešnog uzorka”, ali možda i nije: i kod muškaraca, kao i kod žena primećuje se manji pad, kod muškaraca na početku četrdesetih i krajem pedesetih godina, a kod žena na početku četrdesetih godina života. Da li to znači razliku u generacijama, ili je u pitanju neka vrsta “muškog klimaksa”?

## SKROMNOST (R8)

**SKROMNOST** znači **koliko je neko uzdržan u vezi svojih sposobnosti, koliko se trudi da izbegne da priča o sebi**. Jedan tipično pozitivan stav: "Ne pričam nikome o svojim uspesima." Jedan tipično negativan stav: "Često govorim o sebi."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Ne pričaju mnogo o svojim uspesima, sposobnostima i stide se kada ih neko hvali. Za njih se ne može reći da su egzibicionisti, međutim, zbog njihove stidljivosti, dosta ih je teško upoznati. Nikada ne zloupotrebljavaju svoje pozicije da bi na taj način ostvarili svoje ciljeve i naveli druge da za njih obave neki zadatak.

### **NISKO VREDNOVANI**

Srećni su, ako mogu da se hvale, da govore o svojim uspesima, o sebi, o svojim sposobnostima. Ovo se može smatrati i kao otvorenost, koja olakšava komunikaciju sa njima, ali često se čini, da su obuzeti samim sobom. Verovatno je za njih važan njihov status, odnosno ponosni su na svoje uspehe.

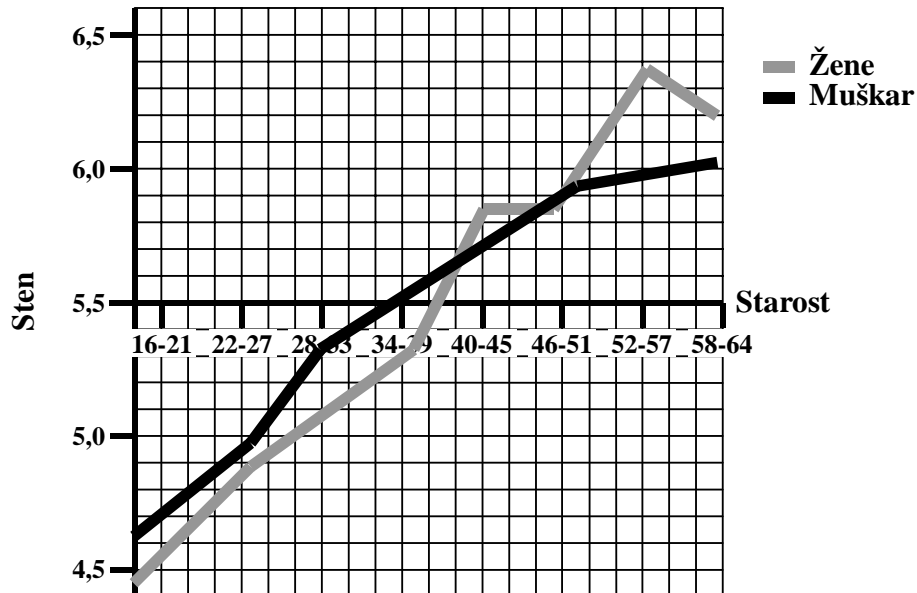
### **KORELACIJE SA OSTALIM SKALAMA**

Skromni ljudi su skloni, da budu Suzdržani i ujedno su manje skloni da budu Nezavisni, istovremeno na skali Društvenosti i Uspešnosti sebe vrednuju dosta nisko.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Starije osobe smatraju sebe mnogo Skromnijim nego mladi, u proseku, razlika između najmlađe i najstarije grupe ispitanika je 1,5 stena. U originalnom standardizacijskom uzorku nije se pokazala razlika u pogledu polova, školovanosti ili socijalno-ekonomskog statusa.

## SKROMNI (R8)



Na ovom grafikonu se najbolje zapažaju promene sa starenjem: kako postajemo stariji, sve ređe pričamo o sebi i sve je manje osećamo potrebu za određenim statusom. Alternativno objašnjenje: nadolazeće generacije su sve više hvalisave, razmetljive i kočoperne. Povećanje od 16 - 64 kod muškaraca je 1,5 stena, a kod žena  $1\frac{3}{4}$  stena. Dok se rast skromnosti kod žena sredinom 40-ih godina zaustavlja, dotle muškarci kako postaju stariji, sve manje pričaju o sebi.

## DEMOKRATIČNOST (R9)

**DEMOKRATIČNOST** znači koliko su ljudi skloni da određena pitanja rasprave sa drugima, odnosno da za donošenje odluka angažuju i mišljenja drugih. Jedan tipično pozitivan stav: "Pre nego što uradim nešto, voleo bih da nađem konsenzus sa drugima." Jedan tipično negativan stav: "Smatram, da je grupni dogovor manje efikasan oblik donošenja odluka."

### VISOKO VREDNOVANI

Uvek slušaju mišljenja drugih, retko donose odluke bez konsultacija sa drugima. Kad god je moguće, motivišu grupna dogovaranja, cene doprinos ostalih u donošenju odluka. Eventualno se neprijatno osećaju, kada su primorani da zauzmu neki nepopularan stav.

### NISKO VREDNOVANI

Ne gube vreme na to, da shvate, šta ko misli o određenom pitanju; krajnju odluku donose sami. Njihov stil, koji se često čini autokratičnim, možda proizilazi iz toga, što nemaju poverenja u postizanje konsenzusa ili u stavove "komisije". U suštini, ne moraju biti autokratični, možda samo vole samostalno da rade.

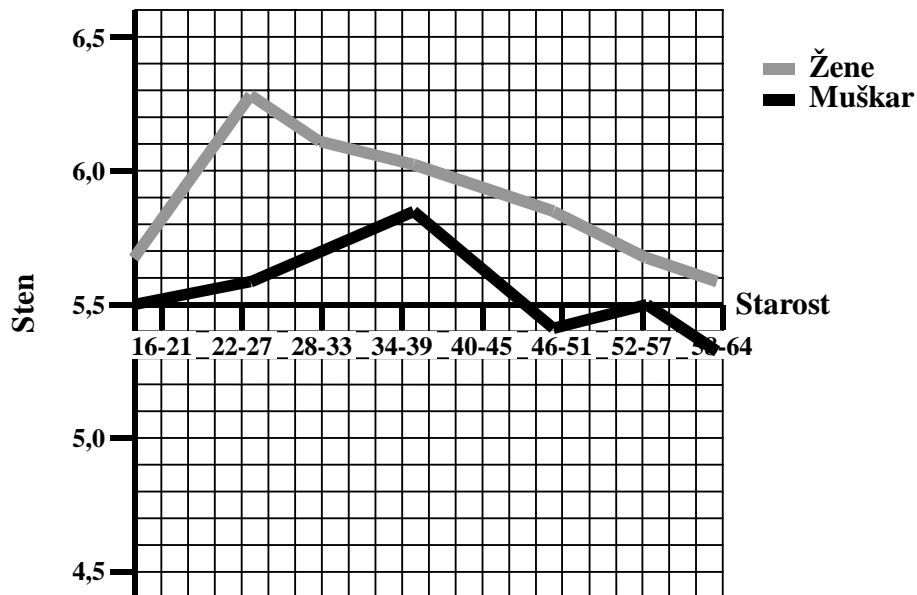
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Demokratične osobe su sklone da budu Brižljive i da na skali Psihologa postignu visoke vrednosti, međutim Nezavisnost je manje značajna za njih.

### OSTALE PRIMEDBE

U originalnom standardizacijskom uzorku nije se pokazala bitna razlika između muškaraca i žena u pogledu različitih varijabli.

## DEMOKRATIČNI (R9)



Na ovoj skali žene su mnogo konsultativnije od muškaraca na kraju 20-ih i početkom 30-ih godina (razlika je nešto veća od  $\frac{1}{2}$  stena). Čini se, da ova karakteristika sa godinama opada: pad između žena od 16 - 64 godine je  $\frac{1}{2}$  stena. Kod muškaraca je pad manje jednostavan i jasan. Alternativno objašnjenje: nadolazeće generacije su sve Demokratičnije.

## BRIŽLJIVOST (R10)

**BRIŽLJIVOST** znači, **koliko su ljudi spremni da saslušaju lične probleme drugih osoba, koliko brinu o emocijama i dobrobiti drugih**. Jedan tipično pozitivan stav: "Saosećam sa onima, koji imaju privatne probleme." Jedan tipično negativan stav: "Neka svako rešava svoje probleme kako zna i ume."

### VISOKO VREDNOVANI

Interesuje ih sreća drugih ljudi, uvek primete ako na radnom mestu neko ima privatne probleme. Kolege ih smatraju simpatičnim i tolerantnim, osobama kojima u kriznim situacijama mogu da se obrate sa poverenjem. Ako se lično zapletu u neku situaciju, tada se teško mogu izvući iz nje. Kada donose neku odluku, uglavnom uzimaju u obzir osećanja drugih ljudi.

### NISKO VREDNOVANI

Prilikom donošenja odluka, trude se da se što više ograde od problema i osetljivosti drugih osoba, mnogo manje pažnje posvećuju emocionalnoj strani pitanja i dobrobiti ljudi. Čini se, kao da ih ne interesuju privatni problemi okoline, kao da se trude "održati distancu", kao da "više vole da izgledaju nemilosrdni, nego ljubazni". Lako je moguće, da ih ljudi smatraju intolerantnima, ili hladnima. Međutim, u pojedinim situacijama ponašaju se vrlo racionalno i objektivno.

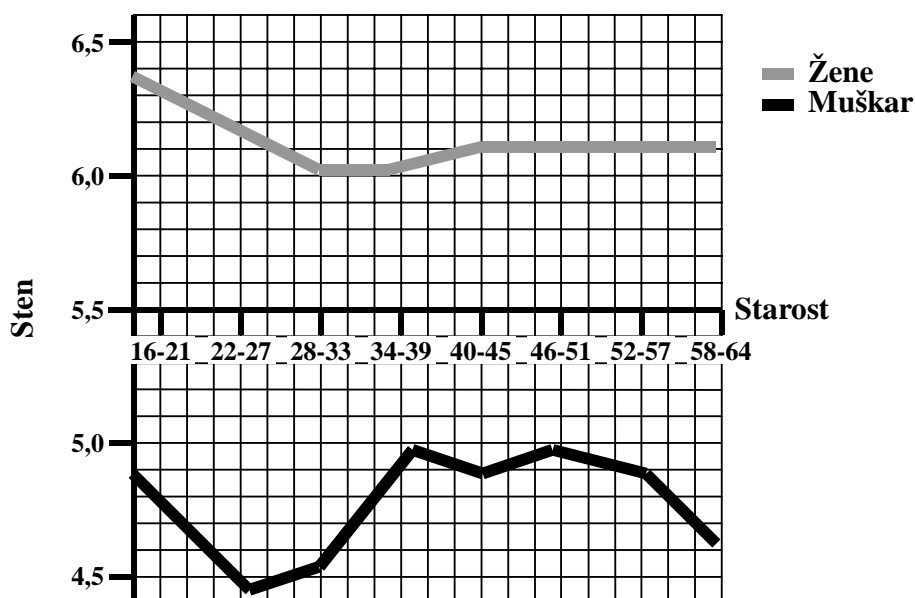
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Brižljive osobe su sklone da budu još i Fiksativne, Demokratične i Psiholozi, a u očima drugih su manje skloni da budu Takmičari.

### OSTALE PRIMEDBE

Na skali Brižljivosti se pokazuje najveća razlika među polovima, na osnovu koje žene sebe smatraju mnogo brižljivijima nego muškarci. Između ove dve grupe opaža se prosečna razlika od 1,5 stena. Na ovoj skali se ne vidi nikakva veza sa stepenom školovanosti ili visine ličnih primanja.

## BRIŽLJIVI (R10)



Ovo je jedna od onih osobina, kod koje se najviše zapaža razlika među polovima: žene u globalu više od 1,5 stena brinu više o dobrobiti drugih ljudi nego muškarci. Najveća razlika između dva pola se vidi u rasponu od 16 - 21 godine: ovde žene smatraju sebe sa  $1\frac{3}{4}$  stena Brižljivijima od muškaraca! Izgleda, da su muškarci u starijim godinama - Brižljiviji, nego u periodu između 16 - 21 godine: nakon ovog perioda nastupa značajan pad. Žene, uglavnom, tokom godina ravnomerno, uvek jednakim intenzitetom brinu o drugima.

## RACIONALNOST (T1)

**RACIONALNOST** znači u kojoj meri ljudi vole da se bave brojkama, činjenicama, u kolikoj meri traže zakonitost u podacima, koliko se trude da određene rezultate analiziraju statistički. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da se bavim numeričkim problemima." Jedan tipično negativan stav: "Mrzim situacije, kada treba da analiziram statističke pokazatelje"

### VISOKO VREDNOVANI

Vole da se bave statističkim i matematičkim problemima. Obožavaju aktivnosti vezane za merenja, observacije, kvantifikacije. Sa druge strane pak, često se osećaju neprijatno u atmosferi, gde nemaju mogućnosti da se bave takozvanim tvrdim informacijama, odnosno ne postoji trend za jasne kvantifikacije.

### NISKO VREDNOVANI

Ne vole da se bave brojkama, formulama, mrze da ispituju trendove koji se javljaju u raznim grafikonima i tabelama. Način ramišljanja im je manje analitičan, svoje odluke radije donose intuitivno, na bazi predosećanja. Nisu "ljudi od brojki", mada činjenica, da ne vole da se bave brojkama ne znači obavezno i to, da ne znaju da se bave njima.

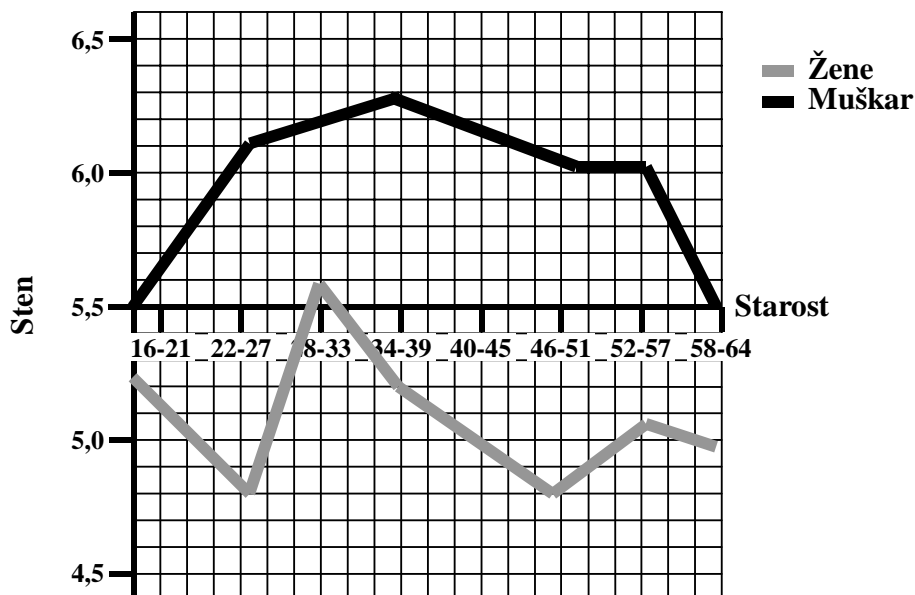
## KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Racionalni tipovi su skloni, da malo više budu Kritičari.

### OSTALE PRIMEDBE

U originalnom standardizacijskom uzorku muškarci su donekle postigli veće vrednosti od žena. Osobe sa većim ličnim dohotkom su takođe postigle veći broj poena. Ova varijabila ne pokazuje nikakve veze sa starosnom dobi.

## RACIONALNI (T1)



Izgleda, da muškarce mnogo više zanima rad sa brojkama i podacima, nego žene, mada se krajem 30-ih, i početkom četrdesetih – suprotno opštem trendu – javlja tendencija opadanja interesovanja za ovu temu. Suviše se nameće generacijsko objašnjenje: ova generacija je bila prva, koja se među prvima upoznala sa metodikom učenja "nove matematike" u Velikoj Britaniji (nažalost u prilično nakaradnoj formi). Interesovanje za rad sa podacima tokom godina uglavnom kod oba pola opada (ili prema nekom drugom objašnjenju: nadolazeće generacije pokazuju sve više interesovanja ka objektivnim podacima), i ovaj trend dostiže svoju najnižu tačku kod žena između 46-51 godine. Ovo u poređenju sa ženama između 16-21 godine znači pad od  $\frac{3}{4}$  stena.

## KRITIČNOST (T2)

**KRITIČNOST** znači u koliko meri pojedine osobe kritički ocenjuju pribavljene informacije, u kojoj meri traže gde su granice validnosti pojedinih tvrdnji, odnosno, koliko su sposobni da se koncentrišu na greške. Jedan tipično pozitivan stav: "Primećujem nedostatke u argumentima." Jedan tipično negativan stav: "Retko tražim greške u poslu."

### VISOKO VREDNOVANI

Uživaju da traže nedostatke u argumentaciji i da sumnjaju u tuđe aspekte. Pošto su sposobni da malo dublje sagledaju probleme, ovi ljudi su prilično podesni za raspoznavanje onih barijera, koje su drugima izmakle pažnji. Ovaj stil je, verovatno, istovremeno dosta nepopularan, te se može shvatiti i kao ometajući, a i kao negativan.

### NISKO VREDNOVANI

Ove osobe nikada ne potcenjuju tuđe ideje i napore. Ne veruju, da je ispravno salomiti ljude ili im prebacivati zbog sitnijih propusta. Njihova karakteristika, da prihvataju ljude onakvim kakvi jesu, bez suvišnih pitanja, verovatno ih čini popularnima i ohrabrujuće deluje na druge. Istovremeno u pojedinim situacijama mogu postati lakoverni ili naivni.

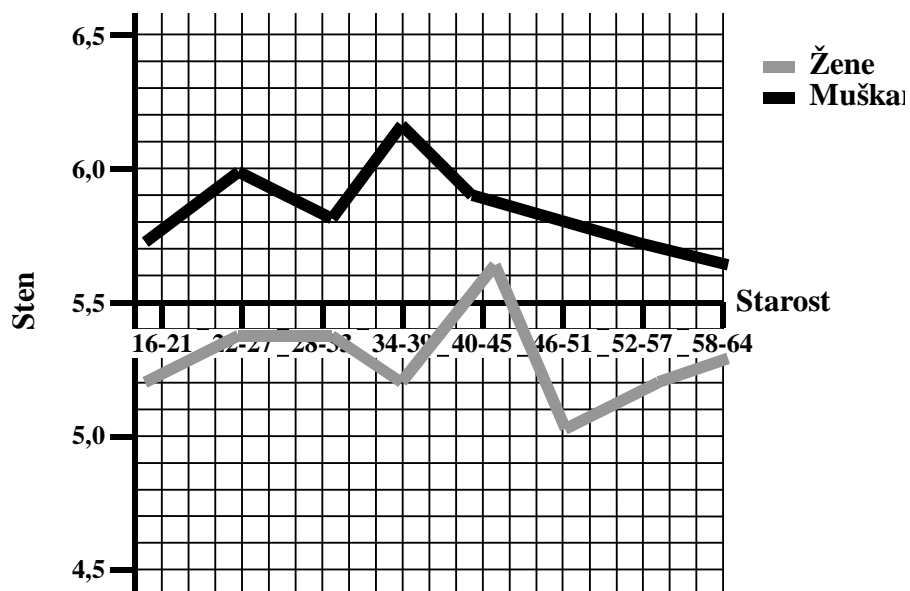
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Jako Kritične osobe su sklone da budu i Otvoreni, Vodje, Psiholozi, Teoretičari, Inovativni, Uspešni, Pedantni i Racionalni.

### OSTALE PRIMEDBE

Nema bitne veze sa polom ili starosnom dobi, ali diplomirani dostižu u proseku 2 stena veće vrednosti od onih bez diplome. Nadalje, visoko vrednovani dobijaju uglavnom veće lične dohotke i raspolažu višim socijalno-ekonomskim statusom.

## KRITIČNI (T2)



Starosna dob nema uticaja na ovu skalu, istovremeno se može iskazati jedna kontinuirana razlika među polovima, koja iznosi otprilike 1 sten (nešto je veća u kasnim četrdesetim godinama). Muškarci sebe definišu za kritičnije osobe od žena.

## PSIHOLOG (T3)

**PSIHOLOG** znači koliko jednu osobu interesuje, da šta ljudi rade – a i oni sami – i zašto rade određene stvari, šta ih motiviše, šta ih usmerava. Jedan tipično pozitivan stav: "Trudim se da razumem, šta ljudi rade i zašto rade određene stvari." Jedan tipično negativan stav: "Retko brinem o tome, šta trenutno osećam."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Vole da analiziraju svoje i tuđe ponašanje, trude se da pogode, šta motiviše ljude i kakve reakcije mogu da se očekuju od njih. Uzimaju u obzir i "ljudsku" stranu problema, svoje odluke donose u skladu sa utiscima koje su stekli o ljudskim osobinama. Ekstremno visoko vrednovani mogu eventualno da se čine suviše introspektivnima, odnosno mogu da odaju utisak osobe, koja se suviše puno bavi samoanalizom.

### **NISKO VREDNOVANI**

Uglavnom ih ne interesuje psihologija, teoretisanje o motivacijama i tome slično, mnogo manje ih zanima šta ljudi rade i zašto. Ne trude se baš puno da reše zakonitosti ljudskog ponašanja, a ni reakcija okoline ne može da utiče na njihovo ponašanje. Ne razmišljaju puno o svom ponašanju, te često iznenade i sami sebe, a ponekad ih i tuđe ponašanje može iznenaditi.

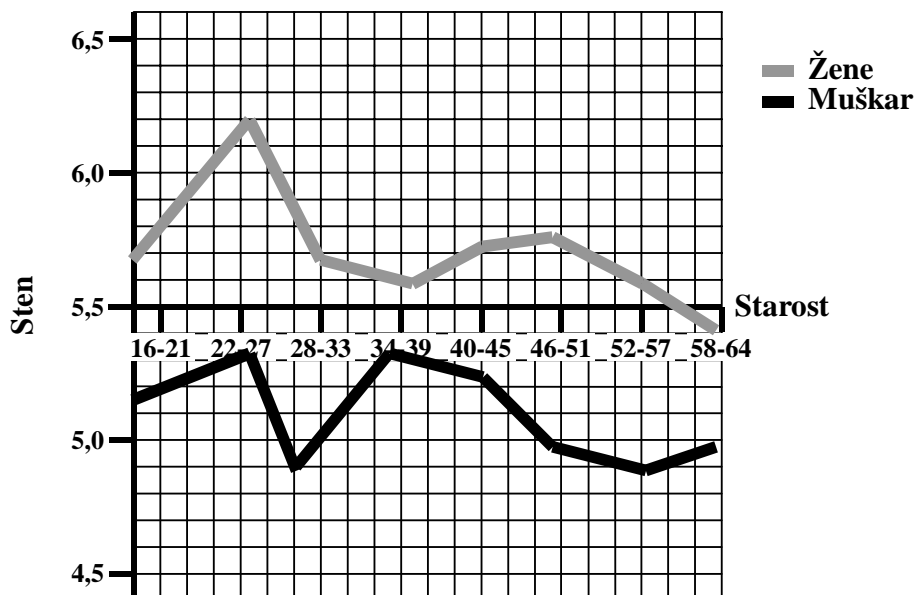
## **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Psiholozi su skloni da ponekad budu i Brižljivi, Teoretični, Demokratični i Kritični.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnim standardizacijskim uzorcima, žene u proseku dostižu veće vrednosti od muškaraca. Slaba je povezanost sa školskom spremom. Prosek vrednosti diplomiranih ispitanika ponekad prevazilazi 1,5 stena u odnosu na one bez diplome. Nadalje, visoko vrednovani raspolažu sa većim socijalno-ekonomskim statusom. Sa visinom ličnog dohotka skala ne pokazuje nikakvu povezanost

## PSIHOLOZI (T3)



Izgleda, da žene više interesuje "šta je to, što pokreće ljude", pogotovo mlađi uzrast. U grupi ispitanika od 22-27 godina, razlika u polovima je blizu 1 sten (ovo objašnjava, zašto ima više devojaka nego muškaraca među studentima psihologije). Interesovanje muškaraca za psihičke probleme je kolebljivo, ne pokazuje nikakav uopšteni, starosni trend. Nasuprot tome, kod žena se kategorično pokazuje opadanje od 1 stena između 16 i 64 godina starosti. Alternativno objašnjenje za to je, da nadolazeće generacije žena sve više interesuju pokretačke snage ljudskog ponašanja.

## TRADICIONALNOST (T4)

**TRADICIONALNOST** znači **koliko su ljudi skloni, da daju prednost starijim, već isprobanim metodama, u odnosu na nove, drugačije postupke.** Jedan tipično pozitivan stav: "Trudim se da sačuvam metode, koje su se pokazale uspešnim." Jedan tipično negativan stav: "Više volim da radim pod uticajem promena, nego ustaljenih metoda."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Radije se služe dobro uhodanim metodama, važno im je da se pridržavaju dobrih standarda i strogo se pridržavaju tradicionalnih principa. Verovatno im teško pada fleksibilnost, prihvatanje nekonvencionalnih ideja. Sebe smatraju više konzervativnim, nego radikalima. Dobro uhodne metode i navike su im suviše važne, da bi ih olako žrtvovali na oltaru napretka zbog nekih novih ideja.

### **NISKO VREDNOVANI**

Filozofi radikalnog i liberalnog duha, koji sebe smatraju pionirima – ponekad čak i "ovnovima za probijanje bedema" – fleksibilnima, zbog metoda koje odstupaju od tradicionalnih načela. Manje poštuju stare, uhodane vrednosti i tradicije, te često donose čak i nepromišljeno, odluke u interesu noviteta, u suprotnosti sa isprobanim metodama. Propagiranje načela "očuvanje tradicija" smatraju zastarelim i demodiranim.

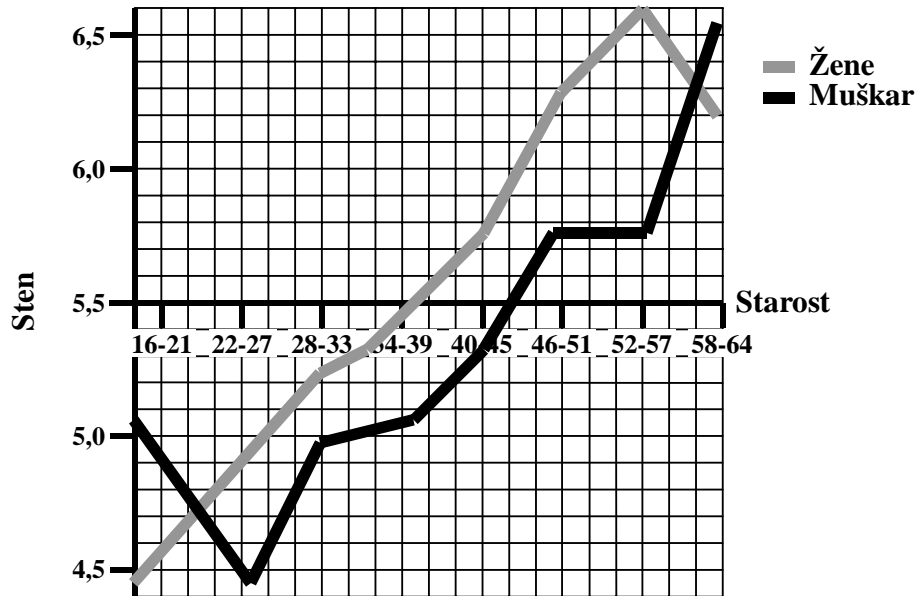
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Tradicionalno ponašanje pokazuje pozitivnu povezanost sa Disciplinovanim ponašanjem, a negativnu sa Inovativnim, Promenljivim, Teoretičnim i Uspešnim osobinama.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku, starije osobe pokazuju veće prosečne vrednosti od muškaraca, a školovanije osobe pokazuju niži prosek vrednosti od manje obrazovanih osoba. Ova karakteristika nije pokazala nikakve veze sa ličnim dohotkom, odnosno nije bilo razlike u rezultatima između muškaraca i žena.

## TRADICIONALISTI (T4)



Nema još jedne takve skale, na koju je starosna dob ispitanika imala tako snažan uticaj. Nema nikakve bitne razlike među polovima: ispitanici između 58-64 godine su tradicionalniji za više od 2 stena od onih između 16-21 godine. Razlika sama po sebi uopšte ne iznenađuje, tim više **veličina** razlike. Naravno, i ova pojava se može na više načina objasniti: možda je apsolutno zbog uticaja starosti, a možda su nadolazeće generacije sve radikalnije, a moguće je, da ova dva faktora deluju zajedno. Interesantno je, međutim, da su ranije neki naučnici tvrdili, da starosna dob ne može da utiče na ovakve varijabile. U svakom slučaju, ova studija nam sugerira suprotno.

## TEORETIČAR (T5)

**TEORETIČAR** znači **koliko neke osobe uživaju da razmišljaju i raspravljaju o apstraktnim teorijama, problemima, hipotezama**. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da razgovaram o hipotezama." Jedan tipično negativan stav: "Bavljenje teorijama za mene je gubljenje vremena."

### VISOKO VREDNOVANI

To su osobe koje sebe smatraju tipično "meditativnim" ljudima, koji vole da meditiraju i da razgovaraju o apstraktnim teorijama, koje se nalaze u pozadini stvarnih događaja. Intelktualno su orijentisani i privlače ih mentalni izazovi. Mnogi im se obraćaju za pomoć, kada se pokaže potreba za analitičkim rešenjem nekog problema, ali može se desiti, da ponekad izgledaju kao da "hodaju u oblacima" i zbog toga ih je teško dokučiti jednostavnim pitanjima.

### NISKO VREDNOVANI

Manje ih interesuju apstraktno-intelektualne ili hipotetičke rasprave, njihov pristup problemima je više trezven i realan. Verovatno ih zbog toga ljudi lakše razumeju, ali smatraju, da suviše olako odbacuju teorije u interesu zdravog razuma i jednostavnijih rešenja.

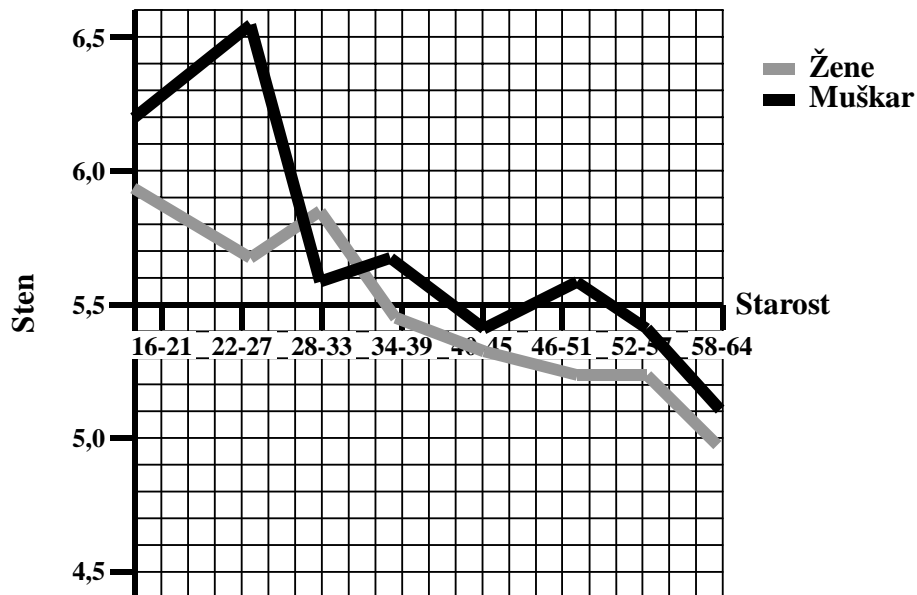
### KORELACIJE SA DRUGIM SKALAMA

Teoretičari su skloni da budu Kritični, Psiholozi, Inovativci ili Uspešni, dok su manje skloni da se ponašaju Tradicionalno.

### OSTALE PRIMEDBE

U originalnom standardizacijskom uzorku nije se pokazala razlika među polovima, odnosno nema povezanosti sa ličnim dohotkom. Stariji ispitanici pokazuju donekle niže vrednosti nego mlađi, te se zapaža prilično jaka tendencija, da broj bodova školovanih osoba na ovoj skali bude viši. Ispitanici sa većim vrednostima ujedno raspolažu i sa većim socijalno-ekonomskim statusom.

## TEORETIČARI (T5)



Interesantno je, da iako se muškarci i žene u grupi između 16-21 godine skoro jednako interesuju za teorije, za apstraktne pojmove, ovo interesovanje kod žena u dvadesetim godinama naglo opada, te se čini, da se žene manje zanimaju za teoretski pristup stvarima nego muškarci. Žene u godinama između 46-51, skoro su ceo 1 sten manje Teoretične, nego one između 16-21 godine. Kod muškaraca se takođe opaža pad interesovanja (u suštini oko 1,5 stena). Prema alternativnim objašnjenjima, interesovanje nadolazećih generacija postaje sve intelektualnije.

## INOVATIVNOST (T6)

**INOVATIVNOST** znači, koliko su ljudi po svom mišljenju **sposobni da formiraju nove ideje, da izmisle originalan način rešavanja problema**. Jedan tipično pozitivan stav: "Lako izmišljam nove ideje." Jedan tipično negativan stav: "Retko imam dobre ideje."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Sebe smatraju kreativnim, inovativnim ljudima, kojima stalno padaju na pamet nove ideje. Vole "brainstorming" i na savremeni način posmatraju probleme. Mnoge iznenađuje bogatstvo njihovih neobičnih ideja, i često im se obraćaju ako za rešavanje nekih pitanja trebaju originalno rešenje.

### **NISKO VREDNOVANI**

Više vole da grupno realizuju tuđe ideje, nego da predstave sopstvene ideje. Prilično im je niska skala imaginacije. Teško im pada, da svoje probleme posmatraju iz modernog, originalnog aspekta.

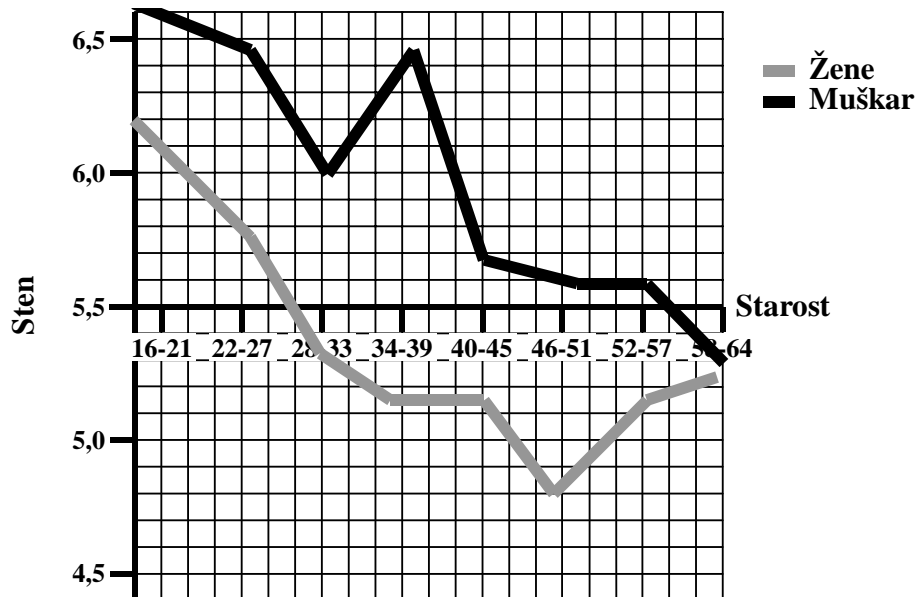
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Inovativni ljudi su skloni da budu Uverljivi, Vođe, Avanturisti, Teoretičari, Kritičari i Uspešni, međutim manje su skloni da budu Tradicionalisti.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku nema bitne povezanosti sa polom, starosnom dobi i ličnim dohotkom, dok se slaba povezanost opaža u pogledu školske spreme. Prosečni broj bodova kod diplomiranih ispitanika je skoro za 1 sten viši, nego kod onih bez diplome.

## INOVATIVCI (T6)



Muškarci sebe smatraju mnogo originalnijima od žena. Ova razlika je najveća u grupi između 34-39 godina: dostiže skoro 1,5 stena. Uglavnom se čini, da ova osobina sa godinama opada (kod žena mnogo jednostavnije nego kod muškaraca), ili prema alternativnom obrazloženju: sve više raste kod novih i novih generacija. Stepenn opadanja od blizu 1 stena je u starosnoj dobi između 16 i 64 godine.

## AVANTURISTI (T7)

**AVANTURISTI** su ljudi koji vole da se u svakodnevnom životu susreću sa promenama, da se oprobaju u novitetima, odnosno strašno se dosađuju u rutinskim poslovima koji se često ponavljaju. Jedan tipično pozitivan stav: "Često radim nešto neobično, nešto novo." Jedan tipično negativan stav: "Volim rutinske poslove."

### VISOKO VREDNOVANI

Srećni su, ako iz dana u dan mogu da rade nešto novo. Promenljivost ih motiviše i tera da brzo zamrže rutinske poslove. Uživaju, ako sa jednog zadatka mogu da pređu na drugi tip zadatka i vole puno da putuju. Kod ispitanika sa izuzetno visokim brojem bodova nagon za menjanjem sredine i rutinskih poslova može da dovede do "nespokojstva".

### NISKO VREDNOVANI

Vole dobro uhodane, rutinske poslove i najčešće se u prilično stabilnom ambijentu osećaju zaista kod kuće. Verovatno se neudobno osećaju u stalno promenljivoj sredini, kada nemaju fiksne tačke za korelaciju. Kao što ne vole ni puno da eksperimentišu, verovatno ne vole ako česta putovanja i promenljivost čine sastavni deo njihovog svakodnevnog posla.

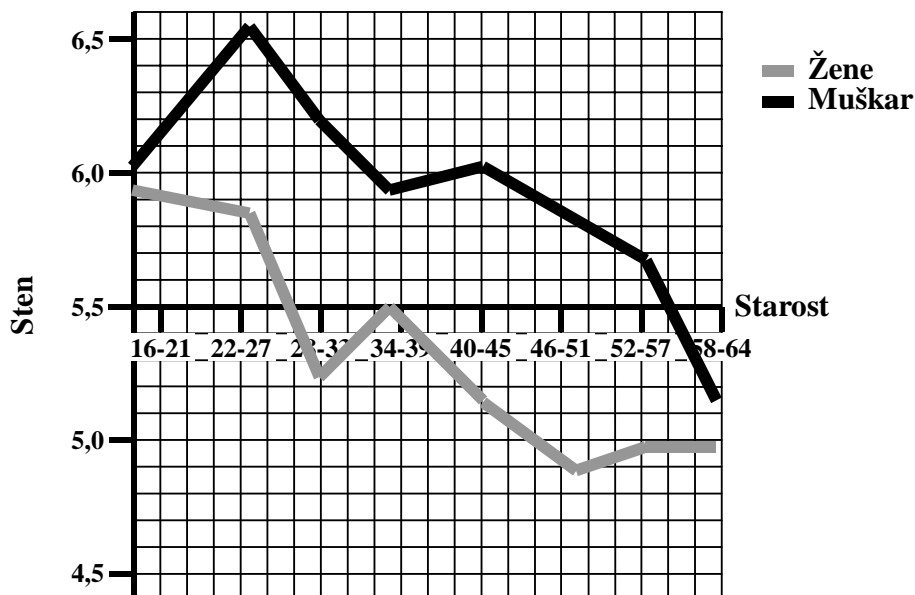
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Avanturisti su skloni da pokazuju veće vrednosti u sledećim skalama: Vođe, Inovativci i Uspešni. Manje su skloni da budu Tradicionalisti.

### OSTALE PRIMEDBE

U originalnom standardizacijskom uzorku ne pokazuje se povezanost sa biografskim podacima. Slaba veza se nazire u pogledu školske spreme, a prosek bodova ispitanika sa diplomom je za skoro 1 sten veći, nego kod onih bez diplome.

## AVANTURISTI (T7)



Verovatno vas neće iznenaditi činjenica, da istovremeno sa starenjem ljudi postaju sve Tradicionalniji, sve manje vole svakodnevne promene i šarenilo. Muškarci malo više prihvataju promene od žena, ali od ovoga je značajnija činjenica, da ova osobina kod oba pola opada za više od 1 stena u periodu od 16 do 64 godine (kod žena ovaj pad iznosi 1,5 stena). I ovde su moguća dva obrazloženja (ili kombinacija oba obrazloženja): ili je situacija ta, da se sa starenjem sve više privikavamo rutinskim aktivnostima, ili nadolazeće generacije svoj život zamišljaju sve više promenljivim. Međutim, vredni obratiti pažnju na to, da pad potreba za avanturizmom nije tako izražajan, kao što je pad želje za radikalnim metodama (kao što se to vidi na skali Tradicionalista).

## FLEKSIBILNOST (T8)

**FLEKSIBILNOST** znači **koliko su ljudi sposobni da svoje ponašanje prilagode datoj situaciji**. Jedan tipično pozitivan stav: "Ja svoje ponašanje formiram u skladu sa datom situacijom." Jedan tipično negativan stav: "Sa svima se ponašam jednako."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Svoje ponašanje menjaju u zavisnosti od situacije, prilagođavaju se ljudima sa kojima su u kontaktu. Mnogi smatraju da su osobe ovakvog ponašanja prevrtljivci i prevaranti.

### **NISKO VREDNOVANI**

Sa različitim ljudima i u raznim situacijama su uvek dosledni. U suštini, nisu baš jako zainteresovani za ljude iz svoje okoline. Proračunati su i ustaljeni. Međutim, preti im opasnost, da čak i u slučajevima kada zbog svog ponašanja dođu u sukob sa svojom okolinom, nisu sposobni da se prilagode datoj situaciji.

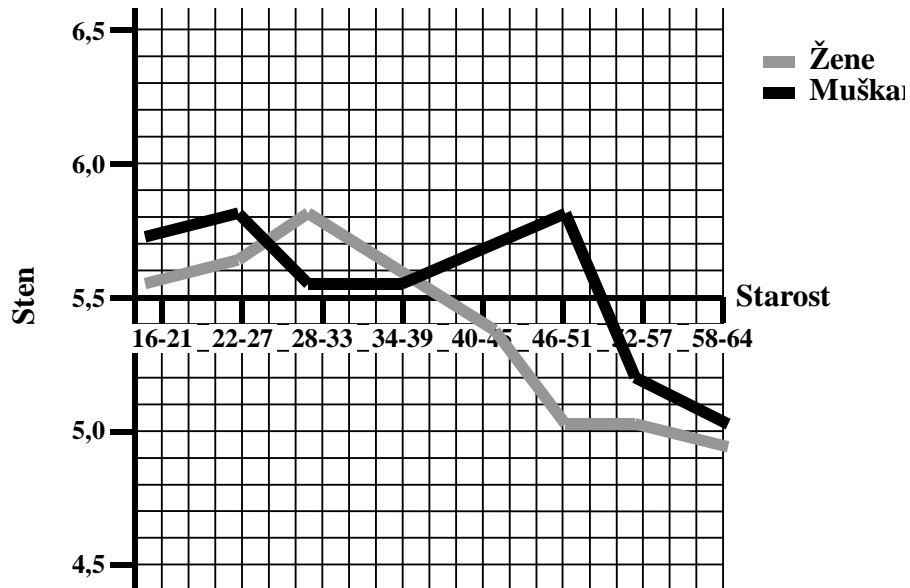
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Fleksibilno ponašanje se ne može uporediti ni sa jednim drugim ponašanjem po OPQ skali.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku nema povezanosti sa polom i starosnom dobi, dok se u pogledu obrazovanosti nazire slaba veza. Prosek bodova kod diplomiranih ispitanika je za 1 sten veći, nego kod onih bez diplome. Ne postoji značajnija povezanost između socijalno-ekonomskog statusa i ličnog dohotka.

## FLEKSIBILNI (T8)



Izgleda, da moć prilagođavanja kod žena dostiže svoj vrhunac početkom tridesetih godina, a nakon toga kontinuirano pokazuje tendenciju opadanja. Kod muškaraca je vrhunac u dvadesetim godinama, a nakon toga sledi manji pad sve do kraja četrdesetih, kada se na skali fleksibilnosti opaža slab porast. Razlika među polovima je najizraženija u četrdesetim godinama, kada dostiže vrednost od skoro 1 stena.

## PLANIRANJE (T9)

**PLANIRANJE** znači koliko su ljudi **sposobni da unapred isplaniraju svoje poslove, u kojoj meri znaju da budu temeljiti, koliko vole da postavljaju sebi nove i nove ciljeve, odnosno koliko smatraju važnim pripremne radove, utvrđivanje prioriteta poslova i strateško razmišljanje.** Jedan tipično pozitivan stav: "Volim da postavljam sebi dugoročne ciljeve." Jedan tipično negativan stav: "Ne volim da planiram suviše unapred."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Vole unapred da isplaniraju šta će da rade, temeljno isplaniraju i to, da šta ako im nešto krene u lošem pravcu. Sebi postavljaju ciljeve tako, da mogu da osete postepeno napredovanje. Ne osećaju se dobro u situacijama, gde se planovi često menjaju i gde se od njih očekuje da reaguju vrlo trezveno na neprestalne promene.

### **NISKO VREDNOVANI**

Oni smatraju da je stalno planiranje samo gubljenje vremena. Svoje odluke o tome kako će se ponašati donose tek kada nastanu određeni problemi: pre bi se reklo da su reaktivni, nego proaktivni. Verovatno osećaju da temeljno planiranje sprečava spontanost, a može se desiti da ih iznenade nepredviđene situacije. Vole da rade u atmosferi, gde ne treba da slede jasne i sveopšte stavove ili unapred zacrtane propise.

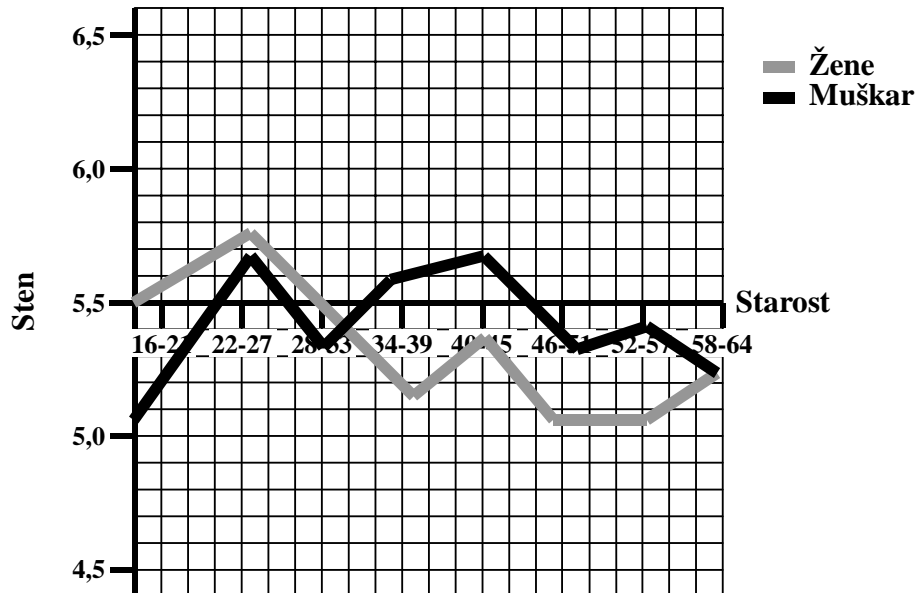
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Planeri su skloni da budu Uspešni, Pedantni, Psiholozi i Optimisti.

### **OSTALE PRIMEDBE**

U originalnom standardizacijskom uzorku se ne vidi povezanost sa polom i starosnom dobi, ali se na ovoj skali pokazuje snažna tendencija da osobe sa višim socijalno-ekonomskim statusom i stepenom školske spreme dostignu vrednosti skoro veće od 1 stena.

## PLANERI (T9)



Izgleda, da starosna dob kod žena ne utiče na sklonost ka temeljnom planiranju. Do sredine tridesetih godina ne postoji bitna razlika između polova u pogledu planiranja. Međutim, nakon tridesetih – postepeno sa starenjem ili smenom generacija – muškarci su više skloni da planiraju nego žene. Ova karakteristika kod muškaraca postepeno raste od početka 20-ih do početka 50-ih godina za otprilike pola stena.

## PEDANTNOST (T10)

**PEDANTNOST** stoji u čvrstoj vezi s tim, koliko su za ljude **važni red, tačnost, i preciznost, odnosno, koliko je za njih bitan metodičan pristup rešavanju problema**. Jedan tipično pozitivan stav: "Ja posvećujem dovoljno vremena da sve temeljno prekontrolišem." Jedan tipično negativan stav: "Ne volim puno da se bakćem detaljima."

### VISOKO VREDNOVANI

Oni su vredni, ozbiljni i dobri radnici. O svemu prave zabeleške i temeljno izvršavaju administrativne poslove. Vole sve da drže pod kontrolom, da ne bi upala koja greška u njihov posao, pristup zadacima je uglavnom metodičan i temeljit. S vremena na vreme se čine suviše pedantnim i mučno sitničavim, "ne vide šumu od drveća."

### NISKO VREDNOVANI

Ne vole da se izgube u detaljima, trude se, da u datom vremenskom periodu po mogućnosti što bolje obave svoj deo zadatka, a kontrolu sitnijih nedostataka prepuštaju drugima. Ovo ujedno može da znači i veću fleksibilnost. Verovatno im brzo dosadi temeljiti rad, tu-i-tamo naprave po koji propust u poslu, te ih mnogi od kolega smatraju aljkavima.

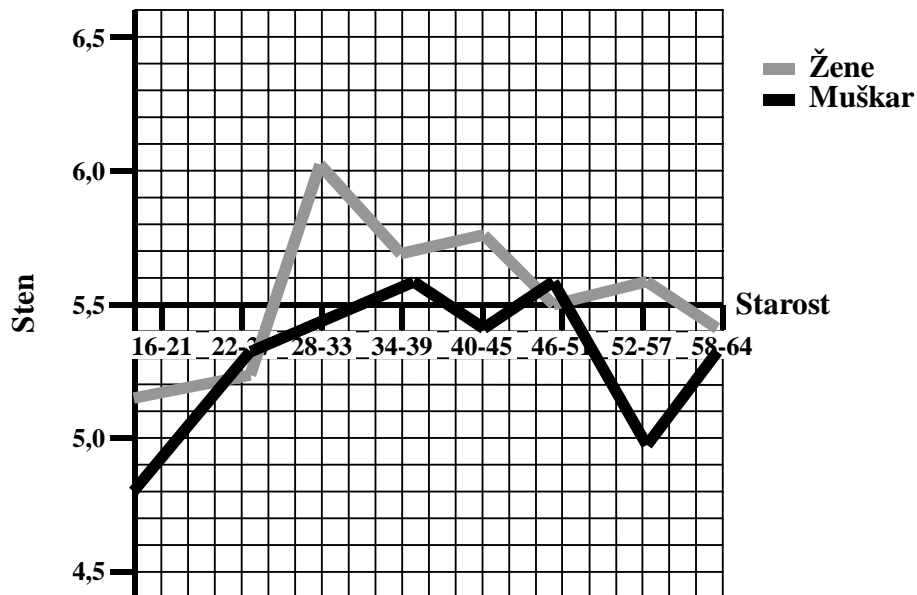
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Pedantni ljudi su izuzetno skloni, da budu ujedno i Istrajni. Takođe je karakteristično za njih Planiranje, Aktivnost i Kritičnost.

### OSTALE PRIMEDBE

Ne postoji tesna povezanost sa biografskim podacima.

## PEDANTNI (T10)



Čini se da osobe u starosnoj dobi izmedju 20 i 40 godina više interesuju detalji (zapaža se porast vrednosti od skoro  $\frac{3}{4}$  stena), ali iznad 40 godina ovaj porast je sasvim neznan. Mala je razlika među polovima u pogledu ovih karakteristika.

## ISTRAJNOST (T11)

**ISTRAJNOST** znači, koliko su ljudi **spremni, da istrajno izvršavaju rutinske zadatke, da se tačno drže dogovorenih rokova, da striktno paze na izvršavanje zadataka.** Jedan tipično pozitivan stav: "Dotle neću da se smirim, dok ne završim posao." Jedan tipično negativan stav: "Nije me briga ako u poslu ostane nekoliko nedovršenih elemenata, važno je da suština bude urađena."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Za njih je važno da čak i rutinske zadatke urade do kraja. Veliki akcenat polažu na istrajnost i na poštivanje rokova po svaku cenu. Nerado biraju "lakša rešenja". Ne vole da obavljaju više poslova odjednom.

### **NISKO VREDNOVANI**

Skloni su da neke elemente ostave nedovršene čim obave gro posla. Rokove shvataju klizno, tvrdeći da ih se nije moguće uvek pridržavati. Za njih je prirodno, da prave česte prekide tokom izvršavanja rutinskih poslova. Brzo im dosade jednostavni zadaci te se lako može desiti, da prekinu započeti posao, jer se pojavilo nešto interesantnije i radije bi se bavili time.

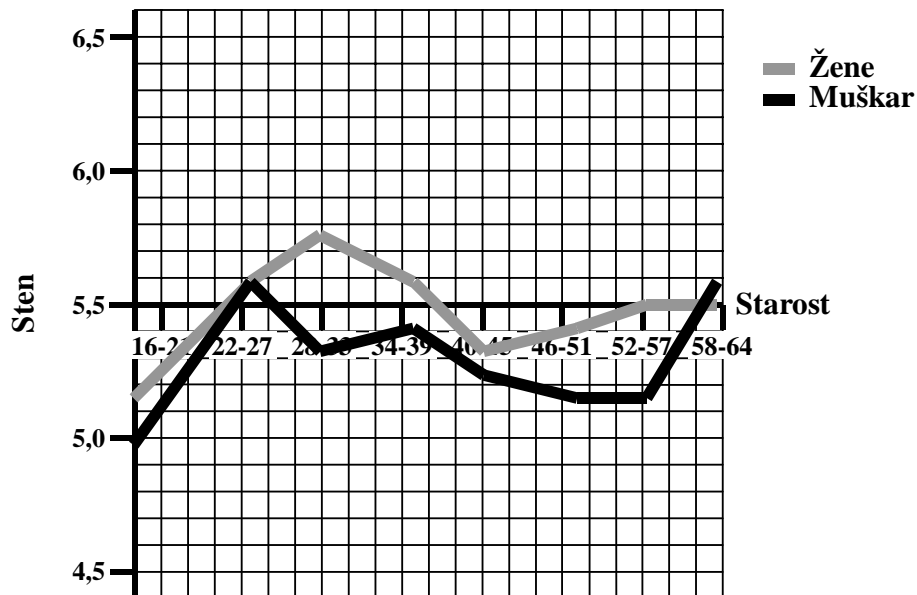
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Istrajne osobe su izuzetno sklone da budu još i Pedantne i Aktivne.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema značajnije povezanosti sa biografskim podacima.

## ISTRAJNI (T11)



Kao i kod Pedantnih, ni kod ove skale se ne zapaža razlika kod polova. Međutim, izgleda da sa starenjem postajemo sve istrajniji kada je u pitanju izvršavanje rutinskih zadataka (a možda je obrazloženje to, da su nadolazeće generacije sve nestrpljivije, te nisu dovoljno istrajne u rešavanju rutinskih problema i strogom pridržavanju zadatih rokova). U pogledu Istrajnosti, kod ispitanika između 16 i 64 godine, zapaža se razlika od nekih  $\frac{1}{2}$  stena.

## DISCIPLINOVANOST (T12)

**DISCIPLINOVANOST** znači koliko je neko spreman da se drži strogih pravila, odnosno koliko voli da obavlja striktno određene zadatke. Jedan tipično pozitivan stav: "Strogo vodim računa o tome, da se pridržavam pravila." Jedan tipično negativan stav: "Ponekad kršim propise na radnom mestu."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Oni misle, da se dosledno ponašanje može održati isključivo onda, ako se pridržavamo određenih propisa. Čak i onda, kada postupanje po propisima iziskuje puno energije, oni insistiraju na tome, umesto da primenjuju mnogo jednostavniji i celishodniji pristup rešavanju zadataka. Zbog takvog ponašanja, oni u obavljanju posla deluju kruto, pošto je za njih nezamislivo, da se ne poštuju stroge regulative i jasno zacrtana struktura, koja pruža određene smernice za rad.

### **NISKO VREDNOVANI**

Za njih ne postoje pravila, smatraju ih običnim smernicama, koje se po potrebi mogu jednostavno izbeći. Najčešće ih izbegavaju onda, kada smatraju da su suviše nekorisni i birokratični. Kad misle, da postoje i druga jednostavnija i alternativnija rešenja, onda su bez razmišljanja spremni da prekrše propise.

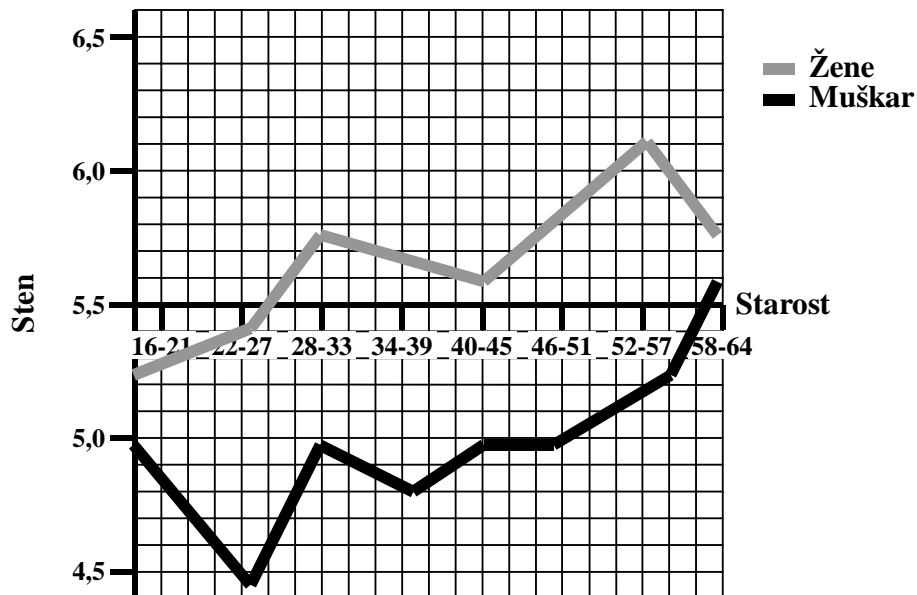
## **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Disciplinovani ljudi su izuzetno skloni da ujedno budu i Tradicionalni.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema nikakve značajne povezanosti sa biografskim podacima.

## DISCIPLINOVANI (T12)



U principu, žene sebe smatraju za mnogo disciplinovanijima od muškaraca. Razlika među polovima iznosi otprilike  $\frac{3}{4}$  stena. Ovo odstupanje je najizrazitije krajem dvadesetih godina života, kada prelazi čak 1 sten.

## HLADNOKRVNOST (F1)

**HLADNOKRVNOST** znači, koliko su ljudi sposobni tokom dužeg vremena ostati mirni, koliko su otporni na nervozu i u kojoj meri su sposobni da se "isključe". Jedan tipično pozitivan stav: "Retko sam napet." Jedan tipično negativna stav: "Čak i male stvari mogu da me iznerviraju."

### VISOKO VREDNOVANI

Uglavnom su otporni na nervozu, retko su napeti, i vrlo lako uspevaju da se oslobode presinga na radnom mestu. Mirni su i hladni u svakodnevnom načinu života. Neki ljudi ovako "ležeran" stil u ponašanju smatraju posledicom nedostatka motivacije.

### NISKO VREDNOVANI

Ovi ljudi uglavnom nisu sposobni da se otarase problema na radnom mestu i često ih "ponesu kući" sa sobom. Puni su nervoze, što se kod njih odražava u formi napetog ponašanja, a lako se može desiti, da ih to pozitivno motiviše u napredovanju, te ih podstiče da poslove obavljaju mnogo efikasnije. Ova neprestalna napetost i strepnja mogu postići i suprotan efekat, odnosno mogu smanjiti efikasnost time, što otežavaju opuštanje i relaksaciju.

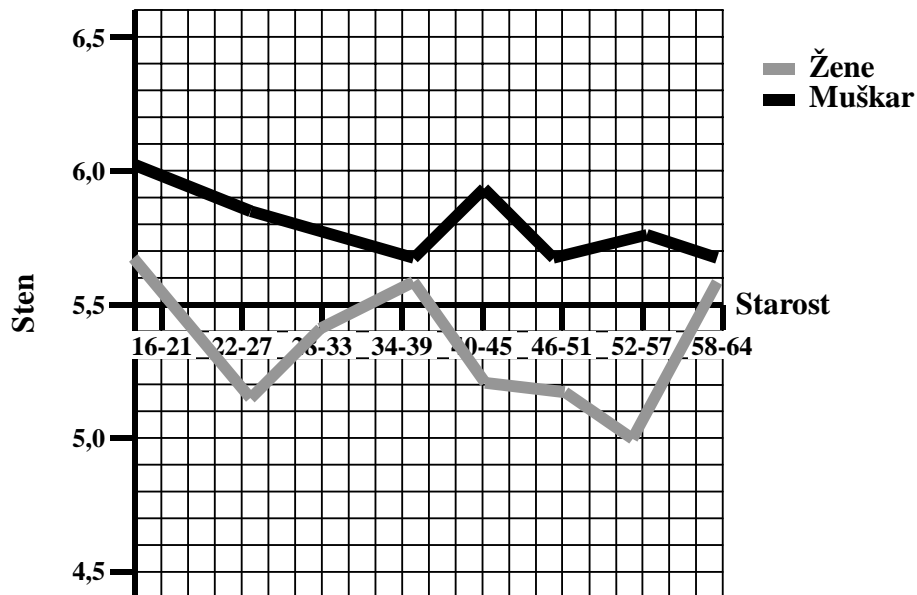
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Hladnokrvni ljudi su skloni da budu Optimisti i da lakše podnose Kritike, odnosno izuzetno nisu skloni da budu Paničari.

### OSTALE PRIMEDBE

Nema bitnije povezanosti sa biografskim podacima.

## HLADNOKRVNI (F1)



Muškarci uglavnom sebe smatraju mnogo Hladnokrvnijima nego žene, otprilike za  $\frac{3}{4}$  stena. Ova razlika najviše dolazi do izražaja sredinom pedesetih godina, kada vrednost dostiže skoro 1 sten. Ne postoji značajniji porast ili pad ni kod jednog pola, ali izgleda da se u kasnim četrdesetim godinama kod muškaraca javlja jedan nagli pad.

## PANIČAR (F2)

**PANIČAR** znači, u **kolikoj meri se ljudi počinju brinuti, kada poslovi krenu loše, ili kada se spremaju za neki izuzetno važan događaj (kao što je naprimer jedan važan sastanak)**. Jedan tipično pozitivan stav: "Pre početka nekog sastanka obično sam jako napet." Jedan tipično negativan stav: "Pre početka nekog važnog događaja uvek sam jako samouveren."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Pre početka nekog značajnog događaja uglavnom su nervozni. Može se desiti, da ih to motiviše, ali može i da ih uspaniči. Uglavnom osećaju grižu savesti ako učine neku grešku, jer imaju veliki nagon da sve bude u redu. Ovaj strah i pažnja mogu biti korisni ili štetni, u zavisnosti od situacije a i od toga, na koji način se manifestuje.

### **NISKO VREDNOVANI**

Oni tvrde za sebe, da pre početka nekog važnog događaja ne osećaju nikakvu nervozu, a svoje greške posmatraju olako, bez griže savesti. Ostaju smireni čak i onda, kada poslovi krenu loše, ili kada se neke stvari dešavaju neočekivano, pa tako i u napetim situacijama pokazuju smirenost. Ova njihova osobina se nekima čini kao posledica nedostatka motivisanosti vezane za neke važne događaje. To, što u kriznim situacijama neko uspeva da ostane smiren, može da bude korisno ili štetno u zavisnosti od toga, kako će da se manifestuje.

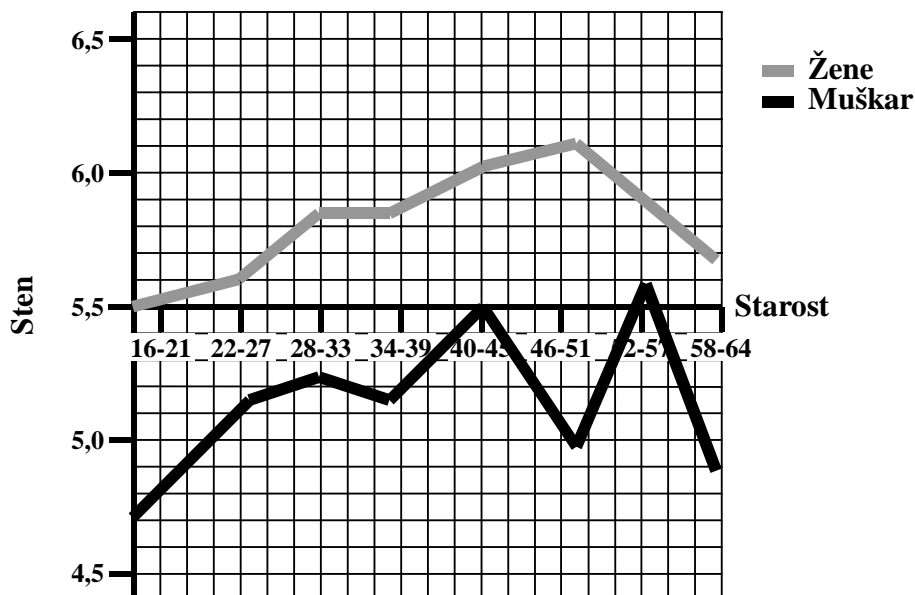
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Isuviše uspaničeni ljudi su uglavnom mnogo manje Samouvereni i Trpeljivi. Ujedno su manje skloni da budu Vođe i Hladnokrvni.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema značajnije povezanosti sa biografskim podacima.

## PANIČARI (F2)



Ova karakteristika je mnogo značajnija za žene, mada tek u starosnoj dobi početkom tridesetih godina. Pre toga uzrasta – čini se – žene nisu tako napete i nervozne prilikom nekog važnog događaja, odnosno ako poslovi krenu loše. Razlika između muškaraca i žena u starosnoj dobi između 46-51 godine je najveća: više nego 1 sten. Takođe i muškarci, kako postaju stariji sve više brinu, sve do ranih četrdesetih godina. U kasnim 50-im još jednom dostižu visoke vrednosti, međutim nakon toga se pokazuje tendencija pada na polju uspaničenosti (s tim paralelno postaju i manje Hladnokrvni).

## TRPELJIVOST (F3)

**TRPELJIVOST** znači, koliko je teško nekoga iznervirati, koliko su ljudi sposobni da istrpe tuđe kritike a da im se ne povrede osećanja. Jedan tipično pozitivan stav: "Lako odolevam uvredama." Jedan tipično negativan stav: "Prilično sam osetljiv kada me neko kritikuje."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Obično ne vode puno računa o tome šta drugi misle o njima, i ne uzimaju k srcu ako ih neko – često nepravedno - kritikuje. Lako odolevaju uvredama i ostaju smireni čak i onda, ako te uvrede duboko zadiru u njihov privatni život. Ovakav stav po nekim mišljenjima odaje utisak bezosećajnosti.

### **NISKO VREDNOVANI**

Jako im je stalo do toga, da kakvo mišljenje okolina ima o njima, kako drugi gledaju na njih i teško podnose negativnu kritiku. Može se desiti, da tuđe uvrede uzimaju suviše k srcu. U nekim situacijama ova senzibilnost može da bude i pozitivna, jer strah od kritike može da ih motiviše na postizanje boljih rezultata.

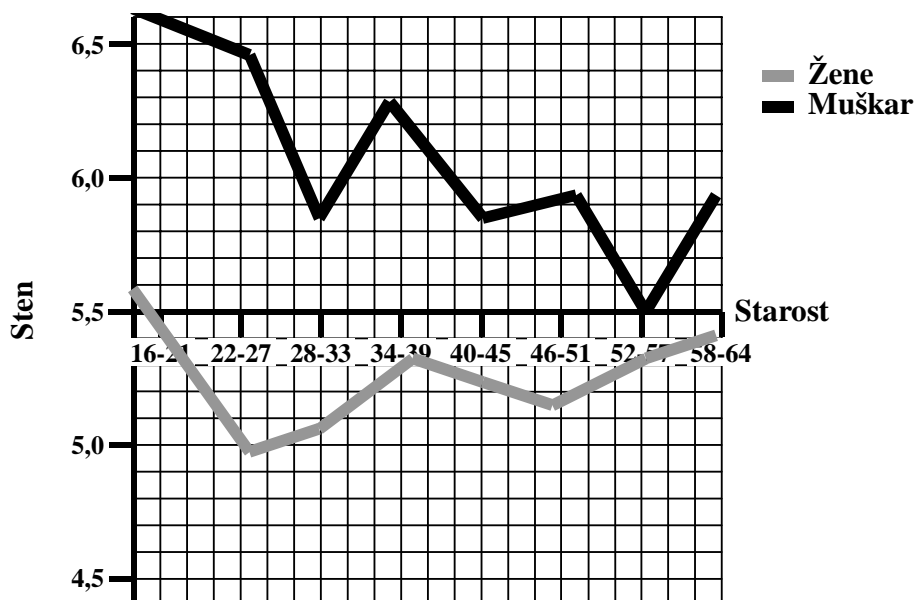
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Izuzetno Trpeljivi ljudi su prilično skloni, da budu Hladnokrvni, a manje su skloni da budu Zabrinuti.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema bitne povezanosti sa starosnom dobi, školskom spremom ili primanjima ispitanika, međutim, muškarci imaju malo više šanse da postignu veći broj poena od žena.

### TRPELJIVI (F3)



Razlika među polovima je na ovoj skali najizraženija: muškarci sebe smatraju trpeljivijima od žena. Najveća razlika se pokazuje kod ispitanika u dvadesetim godinama: 1,5 sten. Interesantno je, da se ova osobina kod žena malo menja sa godinama, ali je izražajan pad kod muškaraca, da bi postigao najnižu tačku u kasnim pedesetim godinama života (tada postaju za više nego 1 sten netrpeljiviji, nego u svojim dvadesetim godinama života). Ovaj pad kod muškaraca podseća na još neke procese, gde se u kasnijim četrdesetim godinama zapažaju slični pomaci na skali.

## OPTIMIZAM (F4)

**OPTIMISTA** znači, **koliko su ljudi sposobni da posmatraju život sa lepše strane, da budu vedri i srećni čak i u teškim situacijama.** Jedan tipično pozitivan stav: "Dobro sam raspoložen, čak i kada stvari ne idu baš najbolje." Jedan tipično negativan stav: "Bolje je, ako se čovek ničemu dobrom ne nada, manje će se razočarati."

### VISOKO VREDNOVANI

Uvek su raspoloženi i vedri, a ovu osobinu mogu da održe čak i onda, kada stvari krenu na loše. Mada teško podležu lošim uticajima, njihov duh se ponekad čini bezrazložnim. Osobina, da se uvek nadaju najboljem, povremeno čini od njih sanjare, koji posmatraju svet kroz ružičaste naočari.

### NISKO VREDNOVANI

Često su tmurni i neraspoloženi, uglavnom se uvek nadaju najgorem. Istovremeno s tim, što se ničemu dobrom ne nadaju, retko ih zatiče neprijatno iznenađenje. Sebe često smatraju više realistima, nego pesimistima. Međutim, lako može da se desi, da ovakav njihov životni stav obeznađuje, te navodi i druge da batale započeti posao.

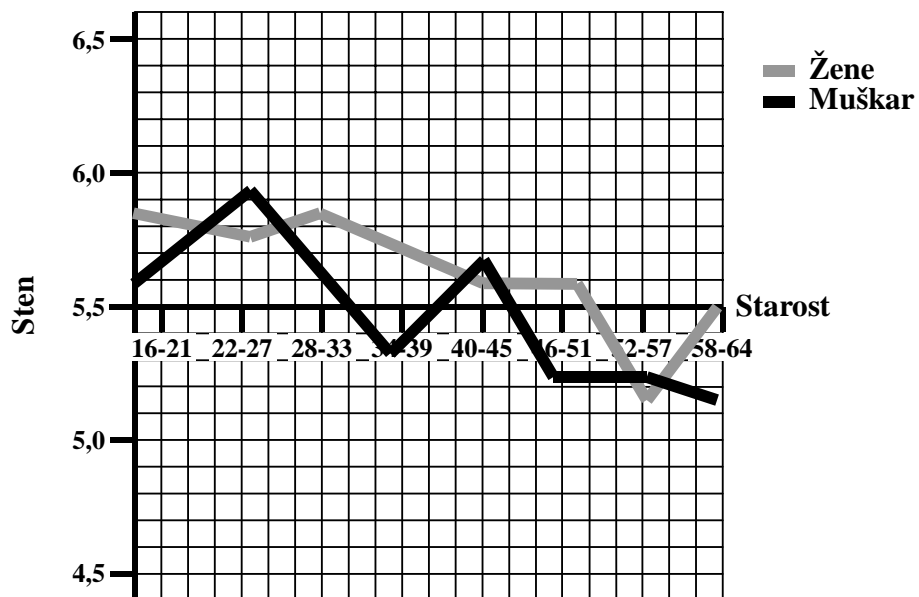
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Optimisti su u principu jako skloni da budu Samouvereni, Hladnokrvni, Lakoverni i Planeri.

### OSTALE PRIMEDBE

Zapaža se bitna veza sa biografskim podacima, međutim zbog slabih uzročnih veza ovi podaci nemaju značajan uticaj na skalu. Slaba uzročna veza se pokazuje sa stepenom obrazovanja. Diplomirani ispitanici su postigli za skoro 1 sten veće vrednosti od onih bez diplome.

## OPTIMISTI (F4)



Na ovu skalu nema nikakvog uticaja starosna dob ili pol.

## LAKOVERNOST (F5)

**LAKOVERNOST** je u tesnoj vezi s tim, u kolikoj meri su ljudi spremni da veruju drugima, uz obrazloženje, da je većina ljudi pouzdana, poštena i od reči. Jedan tipično pozitivan stav: "Imam poverenja u ljude." Jedan tipično negativan stav: "Bolje je, ako sam nepoverljiv kada su u pitanju drugi ljudi."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Uvek traže najbolje u ljudima i u suštini su iskreni, pouzdani i ljudi od reči. Lako ih je prevariti i manipulirati, pošto uopšte nisu pripremljeni na to, da će ih neko beskrupulozno prevariti. Mnogi ovu suviše pozitivnu karakteristiku smatraju više privlačnom, nego naivnom.

### **NISKO VREDNOVANI**

Teško im pada, da veruju ljudima, neprestalno su sumnjičavi u iskrenost tuđih namera. U osnovi uvek misle najgore o ljudima iz svoje okoline, tako da ih je veoma teško prevariti, i uopšte ih ne iznenađuje, ako se o nekome ispostavi da je nepouzdan i neiskren. Mnogi ovakvu vrstu sumnjičavosti radije tumače "cinizmom".

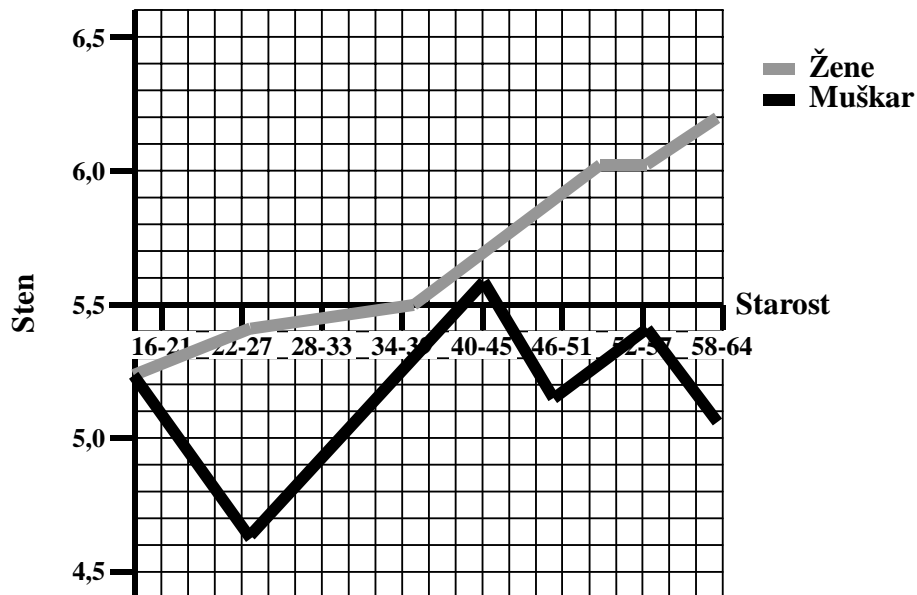
### **KORELACIJE SA DRUGIM SKALAMA**

Lakovernici su skloni, da budu Optimisti.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema značajnije povezanosti sa biografskim podacima.

## LAKOVERNICI (F5)



Na skali Lakovernosti, žene svake starosne dobi smatraju sebe lakovernijima nego muškarci. Najveća razlika među polovima – oko 1 sten – opaža se krajem dvadesetih i početkom šezdesetih godina života, a u pogledu poverenja u druge ljude, početkom četrdesetih godina je najveća sličnost u postignutim bodovima kod oba pola. Kod žena se tokom godina zapaža postepeni porast lakovernosti, dok su muškarci nakon četrdesetih godina sve manje otvoreni prema svojoj okolini.

## SUZDRŽANOST (F6)

**SUZDRŽANOST** kod ljudi znači, koliko **su sposobni da prikriju svoje emocije i zadrže ih u sebi**. Jedan tipično pozitivan stav: "Trudim se, da što više prikrijem svoja osećanja." Jedan tipično negativan stav: "Moje kolege uvek znaju, šta trenutno osećam."

### **VISOKO VREDNOVANI**

U društvu se uvek kontrolišu, izbegavaju emocionalne ispade, a stvarna osećanja zadržavaju duboko u sebi. Kolegama nikada ne iskazuju svoja neslaganja, ali povremeno na isti način zadržavaju u sebi i svoju ushićenost i interesovanje. Kolege ih najčešće smatraju nedokučivim i nikada se ne zna, kako stoje stvari s njima.

### **NISKO VREDNOVANI**

Smatraju, da je važno da okolina bude upoznata sa njihovim osećanjima. Uglavnom su otvoreni i uvek saopštavaju drugima šta misle o njima. Ne veruju u prikrivanje osećanja, mnogo više vole da raščiste nesporazume. Istovremeno, moguće je da ih suviše privlače emocionalni ispadi, odnosno da ih okolina smatra glumcima. Sa druge strane, izražavanje ushićenja često može da deluje i ohrabrujuće na druge.

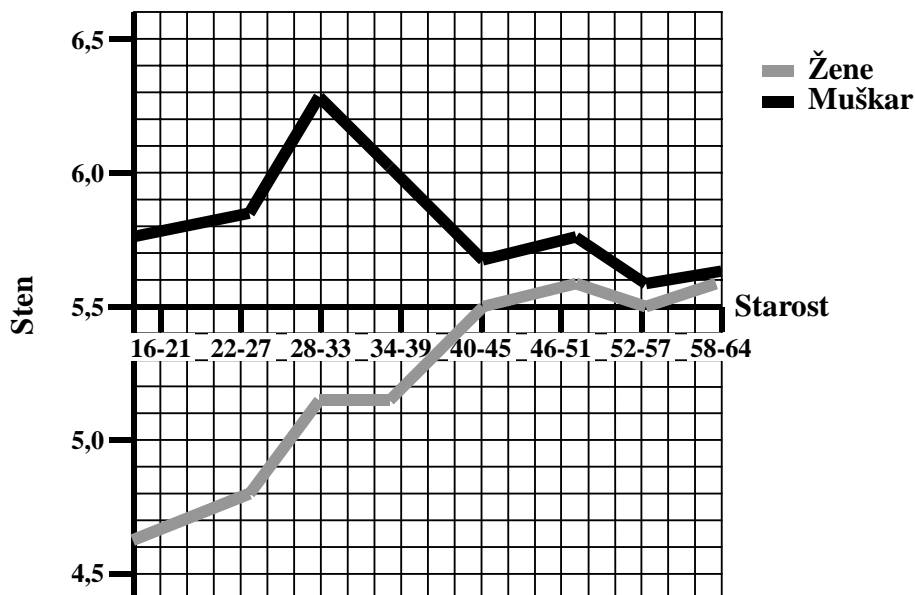
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Suzdržane osobe su sklone, da često budu i Skromne, a manje su sklone da budu Društvene.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema bitnije povezanosti sa biografskim podacima

## SUZDRŽANI (F6)



U ranijim dvadesetim godinama svog života, žene su manje sklone da kontrolišu svoje emocije, dok muškarcima to više uspeva. Ova osobina - izgleda – nema nikakve veze sa starosnom dobi. Interesantno je, da se na skali Trpeljivosti pokazuje mnogo veća razlika. Možda je objašnjenje u tome, da iako muškarci tvrde o sebi da su manje ranjivi, ako se to slučajno ipak desi, oni isto tako otvoreno pokazuju svoja osećanja kao i žene. Važno je naglasiti, da emocije možemo izraziti na mnogo načina, na primer neko tada može biti ljut ili agresivan.

## AKTIVAN (F7)

**AKTIVAN** znači, **koliko ljudi uživaju u poslu, ili u kojoj meri su srećni ako stalno moraju nešto da rade.** Jedan tipično pozitivan stav: "Srećan sam, ako imam puno obaveza." Jedan tipično negativan stav: "Ne volim da se istovremeno koncentrišem na više poslova."

### VISOKO VREDNOVANI

Uživaju u situacijama, kada imaju kontinuirano puno posla, prednost daju onim zadacima, koji iziskuju od njih puno energije. Verovatno im je teško, ako duže vremena moraju da sede na jednom mestu. Ne osećaju se dobro na poslovima, koji ne zadovoljavaju njihovu potrebu za stalnom aktivnošću i stoga postaju frustrirani. S vremena na vreme su skloni da prime na sebe mnogo više obaveza, nego što mogu da realizuju.

### NISKO VREDNOVANI

Ne vole poslove koji iziskuju velika opterećenja i nije sigurno, da čeznu za takvim radnim mestom, gde se od njih zahteva velika izdržljivost. Za njih je idealan sedeći posao, a fizički napor ih zamara i čini apatičnim. Osećaju se nalagodno ako gomilu obaveza treba da završe u kratkom roku.

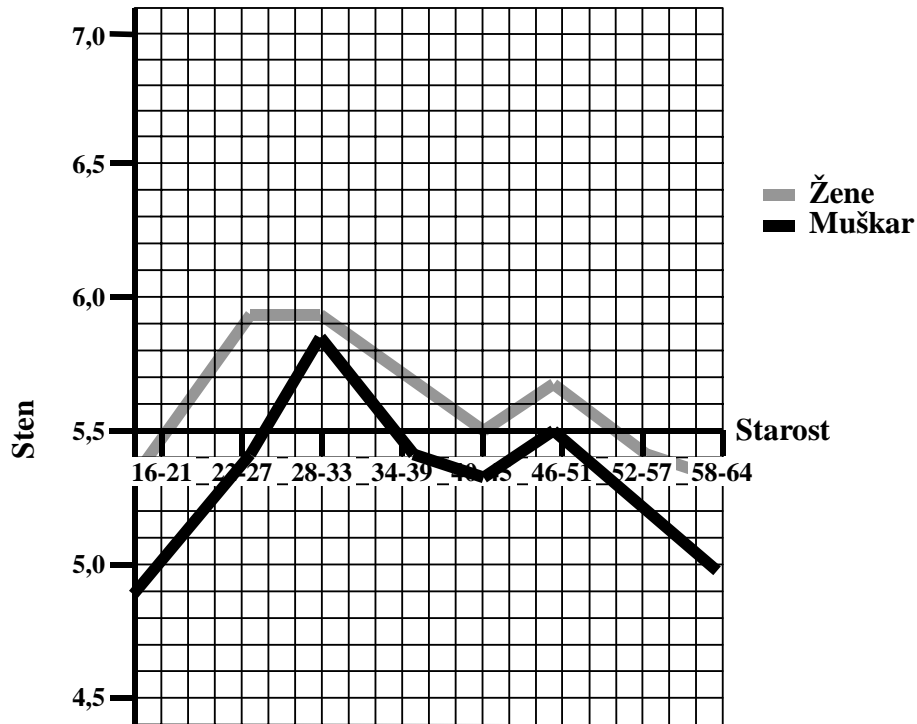
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Aktivni ljudi su skloni da budu Istrajni, Pedantni i Uspešni.

### OSTALE PRIMEDBE

Nema značajne povezanosti sa polom, ličnim dohotkom ili školskom spremom, ali mlađe osobe uglavnom postižu veće vrednosti na skali od starijih.

## AKTIVNI (F7)



Mlađi uzrast, isto kao i stariji manje smatraju sebe Aktivnima. Žene u svakoj starosnoj grupi smatraju da su aktivnije nego muškarci. Uzevši u obzir oba pola, najviši nivo aktivnosti se zapaža krajem dvadesetih godina, a nakon toga, sa manje ili više prekida, opada na početni nivo vrednosti karakterističan za uzrast između 16-21 godine.

## TAKMIČAR (F8)

**TAKMIČAR** znači, koliko ljudi osećaju potrebu da budu pobednici, koliko strahuju od poraza i u kojoj meri su skloni uraditi sve da poraze svoje protivnike. Jedan tipično pozitivan stav: "Želim po svaku cenu da pobedim." Jedan tipično negativan stav: "Za mene je mnogo važnije da uživam u onome šta radim, nego da pobedim."

### VISOKO VREDNOVANI

Idu isključivo na pobedu i po svaku cenu žele da dobiju u igri. To su takmičari, koji ako jednom prihvate izazov, više se ne predaju. Žele da pobeđu po svaku cenu, zato često ispadaju neprincipijelni, neefikasni igrači u timu i "jako loši gubitnici". U interesu razumnog i korisnog rasuđivanja, pravila ponekad shvataju "fleksibilno".

### NISKO VREDNOVANI

Ne osećaju potrebu za stalnom pobedom, često su spremni na prihvatanje kompromisa i dostojanstveno podnose poraz. Smatraju, da je učestvovati važnije nego pobediti. Okolina ih često smatra osobama koje se lako predaju, odnosno kojima nedostaje "jaka volja".

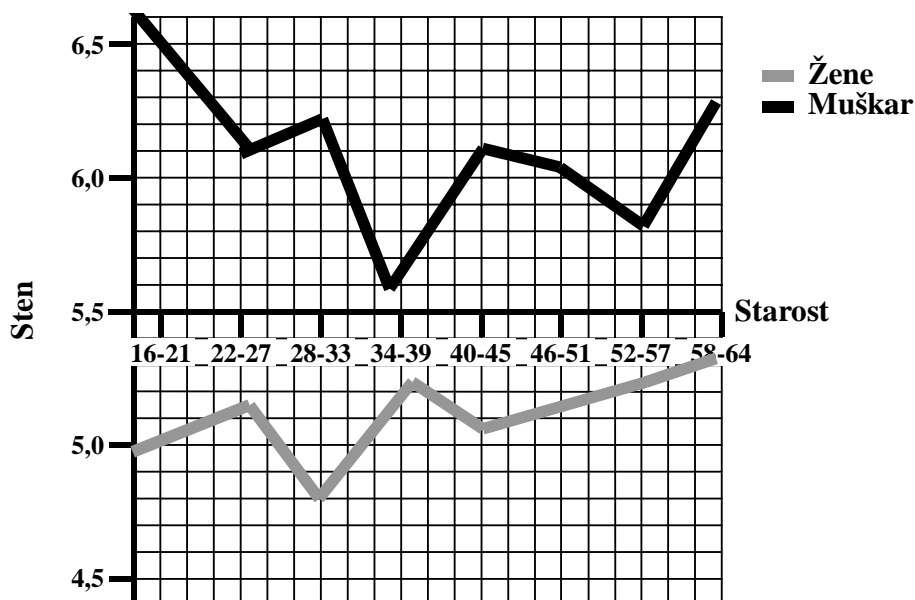
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Takmičari su manje skloni da budu Brižljivi.

### OSTALE PRIMEDBE

Muškarci u proseku od 1 stena smatraju sebe većim Takmičarima, nego žene. U vezi biografskih podataka, skala ne pokazuje znatnu povezanost.

## TAKMIČARI (F8)



Muškarci sebe smatraju većim Takmičarima nego žene (ovu činjenicu i drugi eksperimenti potvrđuju). Najveću razliku – više od 1 ½ stena – možemo primetiti kod uzrasta između 16 i 21 godine. Muškarci nakon početnih visokih vrednosti, u starosnoj dobi od 34-39 godina, tvrde da su manje skloni ući u sukobe sa rivalima. Međutim, to je samo jedan kratak zastoj, jer se već nakon ovog perioda pokazuje tendencija porasta. Kod žena se zapaža uopšteni porast Takmičarskog duha.

## USPEŠNOST (F9)

**USPEŠNOST** znači, koliko je važna karijera u životu jedne osobe, koliko visoko postavlja sebi ciljeve, kao i to da u kojoj meri je posao važniji od drugih obaveza (od porodice, društvenog života itd). Jedan tipično pozitivan stav: "Meni je od svega najvažnija moja karijera." Jedan tipično negativan stav: "Ja sebi postavljam samo takve ciljeve, koje lako mogu da ostvarim."

### VISOKO VREDNOVANI

Uvek postavljaju sebi ciljeve i zadatke, koje je teško ostvariti. Na radnom mestu su ambiciozni i voleli bi da dosegnu same granice svojih sposobnosti. Spremni su, da puno i ozbiljno rade u interesu napredovanja na poslu. Rad za njih može postati toliko važan, da dovedu u pitanje čak i svoj privatni život i društvene obaveze. Uglavnom se koncentrišu samo na zadatke.

### NISKO VREDNOVANI

Ne smatraju da im je posao najvažnija stvar na svetu. Vole sigurnost, komfor i prijatnu atmosferu na radnom mestu. Porodica i društveni život su za njih mnogo važniji od rada ("rade da bi živeli, a ne žive da bi radili"). Može se desiti, da se ne trude dovoljno, te ne pružaju rezultate srazmerno svojim mogućnostima. Često ih optužuju zbog nedostatka ambicija.

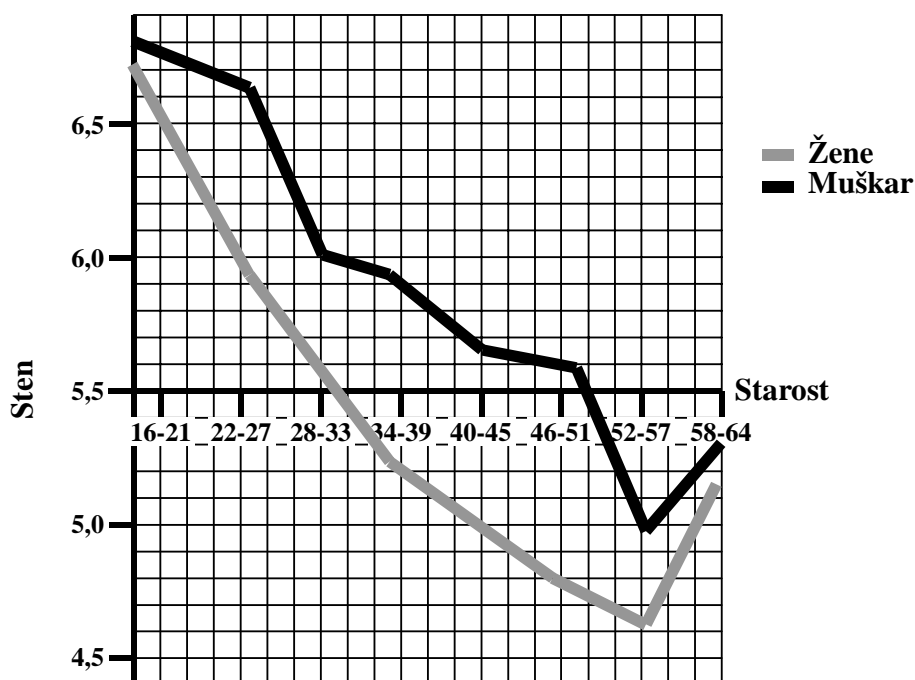
### KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA

Uspešne osobe su sklone da budu Uverljivi, Vođe, Kritičari, Planeri, Avanturisti, Teoretičari, Inovativci i Aktivni, istovremeno su manje skloni da budu Skromni i Tradicionalni.

### OSTALE PRIMEDBE

Mlađe osobe uglavnom postižu bolje rezultate na skali, nego stariji ispitanici, a i školovaniji skoro uvek pokazuju veće vrednosti od ostalih. Nema značajnije povezanosti sa polom ili ličnim dohotkom.

## USPEŠNI (F9)



Lako se može desiti, da nadolazeće generacije postanu sve ambicioznije, ali je moguće i to, da sa starenjem ljude sve manje interesuje napredak na poslu (verovatno zato, jer sa godinama porodične veze dobijaju sve veći značaj u životu čoveka). Lako je moguće, da u nekim određenim godinama ljudi misle da su postigli sve svoje ciljeve u životu, odnosno odriču se svojih ranijih ambicija. U periodu između 16-64 godine, pad iznosi 2 stena kod muškaraca i nešto malo više kod žena. Interesantno je, da kod žena ova promena nastaje u relativno kratkom roku: od kraja 16-ih godina do kraja 30-ih. Nakon ove starosne dobi, muškarci sve do kraja (još i krajem 50-ih godina), otprilike za 1 sten ostaju uspješniji nego žene.

## ODREČITOST (F10)

**ODREČITOST** znači, koliko **brzo su ljudi sposobni da donose odluke i u kojoj meri prihvataju rizike**. Jedan tipično pozitivan stav: "Volim, kada moram brzo da procenim određenu situaciju." Jedan tipično negativan stav: "Odluke donosim vrlo oprezno."

### **VISOKO VREDNOVANI**

Uglavnom brzo reaguju u određenim situacijama i bez dvoumljenja donose odluke. Spremni su da rizikuju i ne troše puno vremena na procenjivaje raznih mogućnosti. Ovaj stil se nekima može učiniti brzopletim, a dešava se čak, da im zbog toga neke stvari izmaknu pažnji.

### **NISKO VREDNOVANI**

Oprezni su kod procenjivanja datih situacija i promišljeno donose odluke, dajući prednost razumu u odnosu na brzinu. Ne vole da zbrzaju stvari, niti prihvataju previše obaveza. Zbog preterane opreznosti, može se desiti da suviše vremena provode u razmišljanju nad nekim problemom i zbog toga propuštaju dobre šanse.

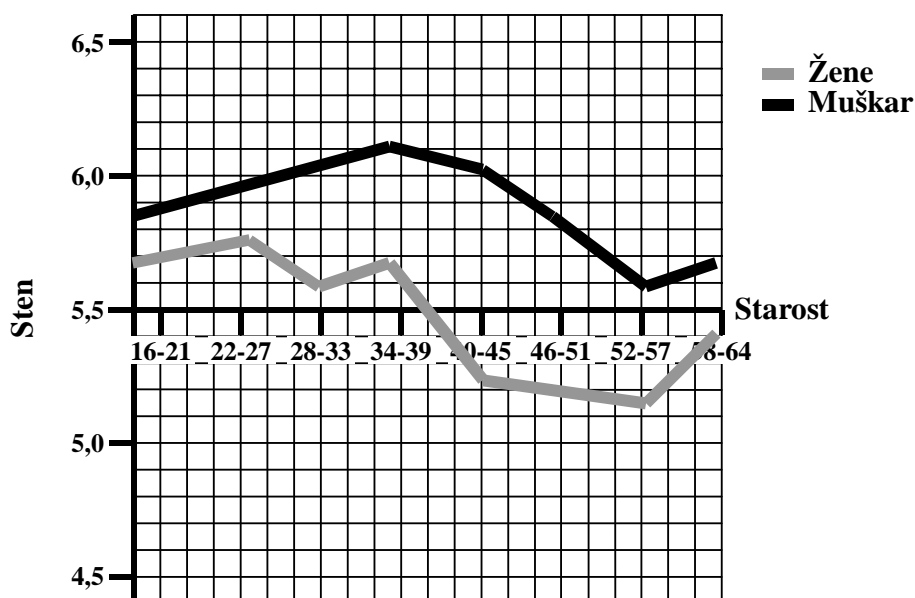
### **KORELACIJA SA DRUGIM SKALAMA**

Odrečiti ljudi su ujedno skloni da budu i Vođe.

### **OSTALE PRIMEDBE**

Nema bitnije povezanosti sa biografskim podacima.

## ODREČITI (F10)



Muškarci sebe smatraju mnogo Odrečitijima nego žene, ali ova razlika ni kod jedne starosne dobi ne prelazi  $\frac{3}{4}$  stena, odnosno uglavnom je ispod te vrednosti. Izgleda da odlučnost kod oba pola sa godinama starosti opada (možda je oprez posledica starenja?). Ovaj pad kod žena iznosi otprilike  $\frac{1}{2}$  stena, a kod muškaraca  $\frac{3}{4}$  stena. Kod muškaraca je pad najbrži u kasnim pedesetim i ranim šezdesetim godinama života. Kao i kod prethodnih situacija, moguće je da su nadolazeće generacije sve odlučnije.