

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANDREJ SOSIČ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA SAMOURESNIČEVANJA MED ŠTUDENTI

Ljubljana, oktober 2005

ANDREJ SOSIČ

IZJAVA

Študent Andrej Sosič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Irene Vide in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

Kazalo

1. Uvod	1
2. Teorije motivacije.....	2
2.1. Behavioristična šola.....	2
2.2. Kognitivno učenje	3
2.2.1. Teorija kognitivne disonance	3
2.2.2. Teorija motivacijskih konfliktov	3
2.2.3. Teorija pripisovanja.....	4
2.2.4. Teorija pričakovanj.....	5
2.3. Psihoanalitične teorije.....	5
2.4. Humanistične teorije.....	6
2.4.1. Maslowova teorija motivacije	6
2.4.1.1. Opredelitev samouresničevanja.....	8
2.4.1.2. Lastnosti samouresničevajoče se osebe.....	8
2.4.1.3. Kritika Maslowove hierarhije potreb.....	9
2.4.2. Herzbergova teorija dveh faktorjev	10
2.4.3. McClellandova teorija	11
2.4.4. Alderferjeva ERG-teorija	11
2.4.5. Model Leonarda, Beauvaisa, Scholla	12
2.4.5.1. Viri motivacije.....	14
2.5. Teorija (opazovalnega) družbenega učenja	15
2.6. Teorija družbenega kognitivnega učenja.....	15
2.7. Spiritualne teorije	16
2.8. Motivacija dosežkov (uspehov).....	16
3. Raziskava samouresničevanja med študenti.....	16
3.1. Namen in cilji raziskave	17
3.2. Načrt raziskave	17
3.2.1. Raziskovalne hipoteze	17
3.2.1.1. Ekonomska blaginja in samouresničevanje – hipoteza	17
3.2.1.2. Samouresničevanje in življenjski cilji – hipoteze.....	18
3.2.2. Predstavitev anketnega vprašalnika.....	19
3.2.3. Vzorčenje in opis vzorca	20
3.2.4. Zanesljivost in veljavnost merjenja	24
3.2.5. Omejitve raziskave in možne napake	25
3.3. Analiza in rezultati raziskave	25
3.3.1. Preverjanje raziskovalnih hipotez.....	25
3.3.1.1. Hipoteza 1: Ekonomska blaginja in samouresničevanje	25
3.3.1.2. Hipoteza 2: Življenjski cilji, povezani z medosebnimi odnosi, in samouresničevanje.....	26
3.3.1.3. Hipoteza 3: Življenjski cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro, in samouresničevanje.....	27
3.3.1.4. Hipoteza 4: Življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, in samouresničevanje.....	27
3.3.1.5. Hipoteza 5: Življenjski cilji, povezani s financami, in samouresničevanje.....	28
3.3.1.6. Hipoteza 6: Življenjski cilji, povezani s slavo, in samouresničevanje.....	28

3.3.1.7. Hipoteza 7: Življenjski cilji, povezani z zunanjim izgledom, in samouresničevanje.....	29
3.3.2. Druge ugotovitve	29
3.3.2.1. Samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem.....	29
3.3.2.2. Samouresničevanje in spol anketiranca.....	30
3.3.2.3. Samouresničevanje in regija stalnega bivališča.....	30
3.3.2.4. Samouresničevanje in najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine anketiranih	31
3.3.2.5. Samouresničevanje in letnik študija	31
3.3.2.6. Samouresničevanje in vrsta fakultete	32
3.3.3. Regresijska funkcija samouresničevanja	32
4. Sklep	33
Literatura	36
Viri.....	37

1. Uvod

Dandanes se ljudje, ki se ukvarjajo s trženjem, dobro zavedajo, da je glavni cilj te dejavnosti zadovoljevanje porabnikovih potreb. Za uspešno doseganje teh ciljev moramo zato dobro poznati potrošnikove potrebe in najti vzroke za obstoj le-teh. Odgovore na ta vprašanja nam dajejo tudi teorije motivacije, ki na različne načine pojasnjujejo vedenje ljudi.

V zadnjih nekaj desetletjih so se tako razvile številne teorije motivacije. Nekatere med njimi so podobne in motivacijo razlagajo na podoben način, medtem ko se druge precej razlikujejo. Med pomembnejše teorije motivacije uvrščamo Maslowovo hierarhijo potreb, ki jo obravnavajo vsi pomembnejši trženjski učbeniki.

Maslowova hierarhija potreb je sestavljena iz petih različnih potreb, ki so razvrščene v točno določeno hierarhijo. To pomeni, da moramo ljudje najprej zadovoljiti potrebe, ki se nahajajo nižje na lestvici potreb, saj šele nato lahko zadovoljimo višje potrebe. Najvišje rangirana potreba v Maslowovi hierarhiji potreb je potreba po samouresničevanju (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 99). Dandanes vse več menedžerjev upošteva idejo, da zaposleni iščejo in potrebujejo priložnosti za samouresničevanje na delovnem mestu (Saxberg, Grubb, 1967, str. 28). Zaposleni so tako bolj motivirani in produktivnejši. Takega mnenja je tudi Herzberg, ki meni, da ljudje potrebo po samouresničevanju zadovoljujemo na vseh področjih svojega življenja, delovno mesto pa predstavlja enega pomembnejših za samouresničevanje (Saxberg, Grubb, 1967, str. 31). Tudi zato Herzberg poudarja pomembnost motivacijskih dejavnikov na delovnem mestu. Številni avtorji so potrebo po samouresničevanju opredelili kot pomembno potrebo organizma (Saxberg, Grubb, 1967, str. 29). Vse te izjave torej kažejo na to, kako pomembno je zadovoljevanje potrebe po samouresničevanju. Zavedanje o obstoju te potrebe ne koristi le menedžerjem pri ustvarjanju primernih delovnih razmer, ampak tudi tržnikom. Slednji namreč lahko to znanje izkoristijo pri oblikovanju prodajne ponudbe, saj lahko ponudijo izdelke in storitve, ki zadovoljujejo tudi potrebo po samouresničevanju.

Namen diplomske naloge je vpogled v različne teorije motivacije in tako ugotoviti, kaj ljudi motivira, oziroma kaj je tisto, kar vpliva na odzivanje porabnikov in usmerja njihovo vedenje. Poleg tega je moj namen podrobneje spoznati Maslowovo hierarhijo potreb, še posebej pa potrebo po samouresničevanju. Cilj diplomskega dela je s pomočjo korelacijske in regresijske analize ugotoviti, kateri dejavniki so povezani s samouresničevanjem in kako vplivajo na zadovoljevanje potrebe po samouresničevanju.

Diplomsko delo je razdeljeno na štiri poglavja, obsega pa teoretični in praktični del. V prvem, teoretičnem delu, predstavljam pomembnejše teorije motivacije. Poudarek je predvsem na Maslowovi hierarhiji potreb in najvišje umeščeni potrebi, po

samouresničevanju. V drugem, praktičnem delu, sledi predstavitev raziskave samouresničevanja med študenti. V tem delu postavim raziskovalne hipoteze ter predstavim vprašalnik, vzorec in rezultate statistične analize zbranih podatkov. Diplomsko delo zaključim s sklepom in priporočili.

2. Teorije motivacije

V pričujočem poglavju obravnavam pomembnejše teorije motivacije. Med seboj se razlikujejo in nekatere tudi dopolnjujejo. Tako sta na primer zelo podobni Maslowova hierarhija potreb in Alderferjeva ERG-teorija, ki se vsebinsko dopolnjujeta. Da bi razumeli, kaj ljudi motivira in žene naprej, je potrebno poznavanje različnih teorij motivacije. Vsaka je primerna za drugačno situacijo. Tako recimo teorija klasičnega pogojevanja ni primerna za razlaganje motivacije na delovnem mestu. Kadar bi želeli izboljšati storilnost na delovnem mestu, bi si lahko pomagali s Herzbergovo teorijo motivacije.

Ker poznamo toliko teorij motivacije, bi bilo nemogoče opisati vse, saj so številne le izpeljanke že obstoječih teorij ali pa niso znane dovolj širokemu krogu ljudi in niso v širši uporabi. V nadaljevanju predstavljam bolj znane šole teorije motivacije in pomembnejše teorije znotraj teh šol.

2.1. Behavioristična šola

Behavioristični pristop se osredinja na to, kako okolica vpliva na javno vedenje posameznika. Behavioristi so namreč mnenja, da je človekov razum nekakšna črna skrinjica, v katero nimamo vpogleda. Edini način, da vidimo, kaj se dogaja v glavi nekoga, je, da opazujemo njegovo ali njeno javno vedenje. Izkušnje se oblikujejo z odzivi, ki jih dobimo v življenju. Podobno se porabniki odzivajo na imena blagovnih znamk, vonjave, glasbo in druge trženjske dražljaje, in sicer na podlagi naučenih povezav, ki so jih oblikovali v nekem obdobju. Ljudje se tudi naučijo, da njihova dejanja prinašajo ali nagrade ali kazni, odziv, ki ga dobijo na svoja dejanja, pa vpliva na to, kako se vedejo v prihodnje v podobnih okoliščinah (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 65). Na primer: porabniki, ki so zadovoljni z nekim izdelkom, bodo verjetneje ponovno kupili izdelek iste blagovne znamke kot porabniki, ki z izdelkom niso bili zadovoljni.

Poznamo dva pomembnejša pristopa oz. teoriji učenja: sicer klasično pogojevanje in instrumentalno pogojevanje. Pri klasičnem pogojevanju imamo dva različna dražljaja. Eden je dražljaj, ki izzove nek odziv oz. vedenje, drugi pa je nevtralen dražljaj, ki ne vpliva na vedenje. Če ta dva dražljaja združimo oz. se pojavljata istočasno, čez čas nevtralni dražljaj izzove enako vedenje kot dražljaj, ki je že prej vzbudil neko vedenje. Ta pojav je

prvi predstavil Ivan Pavlov v poskusu s psom. Za osnovni oz. pogojevalni dražljaj je uporabil meso, kot nevtralni dražljaj pa zvonček. Čez čas je pes oba dražljaja povezal in se je slinil tudi takrat, ko je Pavlov le pozvonil z zvončkom (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 66). Instrumentalno pogojevanje pa je proces, pri katerem s ponavljanjem nekega dejanja oz. vedenja pride do modifikacije vedenja zaradi pričakovanih posledic le-tega. Gre za že omenjeni princip nagrajevanja in kazni.

2.2. Kognitivno učenje

Kognitivno učenje se pojavi kot posledica miselnih procesov. Bistvo te teoretične veje so torej notranji miselni procesi. Ljudje rešujejo probleme in pri tem dejavno uporabljajo razpoložljive informacije (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 69). Tudi znotraj te veje imamo več teorij, za razumevanje teorije motivacije pa so pomembne predvsem teorija kognitivne disonance, teorija motivacijskih konfliktov, teorija pripisovanja in teorija pričakovanj.

2.2.1. Teorija kognitivne disonance

Teorijo kognitivne disonance je razvil Leon Festinger v šestdesetih letih 19. stoletja. Pravi, da med dvema prepričanjema, dvema vedenjema ali pa med prepričanjem in vedenjem lahko pride do neskladij oziroma do neujemanja. V takem primeru naj bi ravnali tako, da razrešimo nastali konflikt ali neskladje (Huitt, 2001a). Torej, če lahko ustvarimo neko pomanjkanje ravnotežja, bo oseba spremenila svoje vedenje, kar bo pripeljalo do spremembe vzorca razmišljanja, kar pa bo še dodatno vplivalo na spremembe vedenja.

2.2.2. Teorija motivacijskih konfliktov

Teorija motivacijskih konfliktov temelji na teoriji kognitivne disonance, saj predpostavlja, da se ljudje pogosto znajdemo v situaciji, ko na nas delujejo tako cilji oziroma izidi, ki imajo pozitivno vrednost, kot cilji oziroma izidi, ki imajo negativno vrednost. Porabniki so motivirani za doseganje ciljev, ki imajo za njih pozitivno vrednost (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 96). Na primer, atlet, ki želi doseči nek rezultat, bo motiviran za doseganje tega cilja. Vendar pa porabniki niso vedno motivirani za doseganje ciljev. Včasih so namreč porabniki motivirani, da se izogibajo ciljem oziroma rezultatom, ki imajo negativno vrednost (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 97). Na primer, atlet, ki se želi zdravo prehranjevati, se bo izogibal restavracijam s hitro prehrano.

Kadar na porabnika hkrati vplivajo tako pozitivno kot negativno ovrednoteni cilji ali izidi, nastanejo motivacijski konflikti. Poznamo tri različne motivacijske konflikte, in sicer

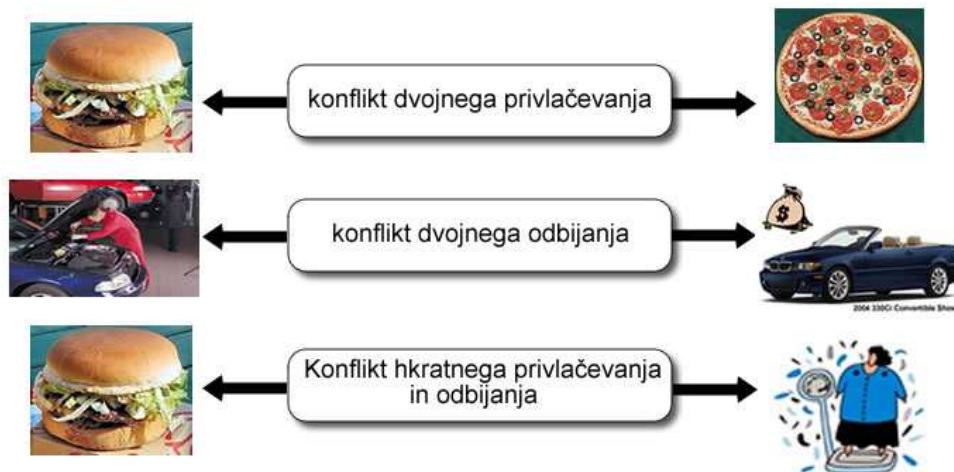
konflikt dvojnega privlačevanja, konflikt dvojnega odbijanja ter konflikt hkratnega privlačevanja in odbijanja.

Konflikt dvojnega privlačevanja nastane, kadar se moramo odločiti med dvema privlačnima, torej pozitivnima ciljema oziroma izidoma. Ta cilja sta si tako različna, da se s približevanjem enemu cilju oddaljujemo od drugega. Primer takšne situacije je odločitev o nadaljevanju študija na eni strani in odhodu v službo na drugi. V prvem primeru se bomo odločili za izobrazbo, v drugem pa za denar, medtem ko si obe stvari želimo (Hynan, 2005).

Konflikt dvojnega odbijanja nastane, kadar se moramo odločiti med dvema neprivlačnima oziroma negativnima ciljema. Primer take situacije je odločitev med nakupom novega avtomobila in popravilom starega, ob tem pa vemo, da oboje za nas prinaša stroške (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 99).

Konflikt hkratnega privlačevanja in odbijanja nastane, kadar imamo en sam cilj, ta pa ima tako pozitivne kot negativne lastnosti (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 99). Primer za tako situacijo je odločitev o nakupu nove televizije, ki ima veliko privlačnih funkcij, vendar pa to za nas predstavlja nepotreben strošek.

Slika 1: Motivacijski konflikti



Vir: Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 97.

2.2.3. Teorija pripisovanja

V okviru teorije pripisovanja poskuša posameznik svoje in tuje uspehe in neuspehe pripisati nekim vzrokom ali vplivom. Ti vzroki ali vplivi so lahko notranji ali zunanji, so

pod nadzorom ali pa niso. Če so vzroki za določene rezultate (uspehe ali neuspehe) notranji in oseba nad njimi nima nadzora, potem bo v situaciji, ko bodo v fazi učenja nastale težave, ta oseba zmanjšala ali prenehala s to dejavnostjo (Huitt, 2001a). Na primer ob prvih neuspehih si ta oseba misli, da ji to pač ne gre od rok. Če pa so vzroki za uspehe in neuspehe zunanji, posameznik sam ne more storiti nič, če pride do težav v procesu učenja.

2.2.4. Teorija pričakovanj

Tretji koncept, ki izhaja iz teorije kognitivnega učenja je teorija pričakovanj, ki jo je razvil Vroom. Ta teorija predpostavlja, da je motivacija posameznika odvisna od naslednjih elementov: zaznana verjetnost uspeha (pričakovanje), povezava med uspehom in aktivnostjo ter vrednost doseganega cilja. Za motivacijo so potrebni vsi trije elementi in v primeru, da posameznik ne verjame v uspeh ali ne vidi povezave med aktivnostmi in uspehom oziroma ne ceni vrednosti uspeha, potem bo motivacija nizka in s tem tudi verjetnost, da se bo posameznik lotil potrebnih aktivnosti za uspeh (Huitt, 2001a).

2.3. Psihoanalitične teorije

Psihoanalitične teorije motivacije predvidevajo, da so motivi osnovni razlog za neko vedenje. Freud je trdil, da so dejanja in vedenje posameznika posledica notranjih bioloških instinktov, ki jih lahko razdelimo v dve kategoriji, in sicer na življenje in smrt. Bil je prvi, ki je poudarjal pomembnost nezavednih miselnih dejavnosti. V svojih delih je pokazal, da dejavniki, ki vplivajo na misli in dejanja, obstajajo zunaj našega zavedanja, in da naša preteklost vpliva oziroma oblikuje našo sedanost (American Psychoanalytic Association, 2001). Ljudje lahko zato počnejo stvari, s katerimi zadovoljijo motive, ki se jih sploh ne zavedajo.

Psihoanalitiki še danes verjamejo, da neracionalnost in nezavednost oblikujeta posameznikova prepričanja in s tem njegovo življenje. Tako kot Freud verjamejo, da je psihoanaliza najboljše orodje za preučevanje človeških misli in da se z uporabo tega znanja človek lahko osvobodi omejujočih prepričanj ter izboljša in poglobi medčloveške odnose.

Sigmund Freud je razvil teorijo, da velik del človekovega vedenja izvira iz konflikta med željo po tem, da zadovolji svoje fizične potrebe, in potrebo, da se vede kot odgovoren član neke družbe. Ta boj naj bi se odvijal v mislih, in sicer med tremi psihološkimi sistemi. Prvi sistem je *id* in je usmerjen k takojšnji zadovoljitvi potrebe. Deluje na podlagi načela užitka, kar pomeni, da je posameznikovo vedenje takšno, da maksimizira užitek in se izogiba bolečini. *Id* usmerja posameznikovo psihično energijo proti prijetnim in hedonističnim dejanjem, pri tem pa se ne ozira na posledice. Naslednji psihološki sistem je *superego* in je

pravzaprav protiutež idu. Je neke vrste posameznikova vest. Superego ponotranja družbena pravila in preprečuje idu sebično zadovoljevanje potreb. Zadnji od treh sistemov je *ego*. Ta je sistem, ki posreduje med idom in superegom ter poskuša uravnati obe nasprotujoči si sili. Ego najde načine, kako zadovoljiti id tako, da bo to še vedno sprejemljivo za zunanji svet. Ti konflikti se dogajajo v podzavesti, zato se posameznik pogosto ne zaveda razlogov za svoje vedenje (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 101).

2.4. Humanistične teorije

Humanistična šola mišljenja verjame, da se ljudje bistveno razlikujemo od živali, ker imamo določene sposobnosti, ki jih živali nimajo. Humanisti se zato pri svojih raziskavah posvečajo predvsem človekovim potrebam in interesom. Glavna predpostavka je, da se ljudje vedemo in ravnamo po svojih vrednotah in svojih namenih. Humanisti tudi verjamejo, da je človeka treba obravnavati kot celoto, še posebej ko raste in se razvija skozi obdobja svojega življenja (Huitt, 2001).

Tudi znotraj humanistične šole obstaja več smeri. Dominantna smer se imenuje naturalistični humanizem. Ta smer zavrača vse, kar je nadnaravno, in se zanaša predvsem na znanost in razum, zato lahko rečemo, da je usmerjena predvsem v človeka. Po tej teoriji naj bi bil vsak posameznik zvest samemu sebi. Obstajal naj bi kot samostojno, neodvisno bitje, ki je sposobno osebno rasti in se razvijati.

Znotraj te smeri imamo dve veji, in sicer religiozno in posvetno. Zagovorniki posvetne smeri verjamejo, da ima vsak posameznik v sebi vse potrebno, kar potrebuje za rast in razvoj lastnih sposobnosti. Na drugi strani pa zagovorniki religiozne smeri verjamejo, da ima religija zelo pomemben vpliv na rast in razvoj sposobnosti, vendar pa ne trdijo, da je religija edini dejavnik (Huitt, 2001).

Le malo je humanistov, ki zagovarjajo izključno religiozni vpliv na rast in razvoj posameznikovih sposobnosti. Ti humanisti verjamejo, da je Bog ali katera koli druga višja sila pravzaprav osrčje človeškega obstoja (Huitt, 2001).

Eden najbolj vplivnih humanističnih avtorjev na področju motivacije je prav gotovo Abraham Maslow. Maslow je hotel razviti teorijo motivacije, ki bi povežala vse dejavnike, ki vplivajo na motivacijo, v en sam model. Ta model se imenuje hierarhija potreb.

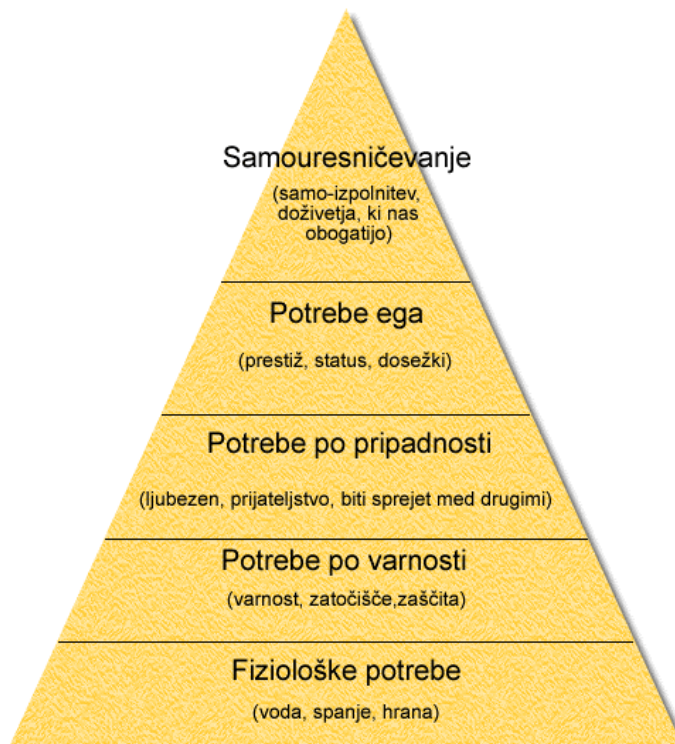
2.4.1. Maslowova teorija motivacije

Maslowova teorija motivacije trdi, da je človekovo vedenje posledica določenih motivacijskih dejavnikov, osnovnih potreb. Maslow je te potrebe razdelil na fiziološke

potrebe, potrebe po varnosti, ljubezni, spoštovanju in samospoštovanju ter potrebo po samoaktualizaciji oz. samouresničevanju. Te potrebe je razdelil v hierarhijo potreb, kjer človek najprej zadovoljuje potrebe, ki so najnižje v hierarhiji. Ko zadovolji te potrebe, se pojavijo nove, višje potrebe, ki prevzamejo vlogo motivatorjev, medtem pa že zadovoljene potrebe postanejo nedejavne. Maslow torej trdi, da se določena potreba pojavi šele, ko je bila predhodna potreba nižjega ranga zadovoljena (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 99).

Najnižje oz. najosnovnejše potrebe lahko imenujemo fiziološke. To so potrebe telesa, kot so lakota, žeja in potreba po spanju. Naslednjo raven hierarhije potreb predstavlja potreba po varnosti. Sem uvrščamo potrebo po varnem domu in družini. Če oseba na primer živi v neurejenih družinskih razmerah, ne čuti varnosti, ta potreba ni zadovoljena. Ko oseba zadovolji fiziološke potrebe in potrebo po varnosti, se pojavi potreba po ljubezni in pripadnosti. Ti potrebi motivirata ljudi, da navezujejo stike, si iščejo prijatelje in partnerje. Gre za potrebo po pripadnosti in sprejetju. Ko zadovoljimo tudi te potrebe, se pojavijo potrebe ega. Sem uvrščamo potrebo po samospoštovanju in po spoštovanju, ki ga imajo drugi do nas. Posledice teh potreb so dejanja, s katerimi si človek želi povečati svojo moč in družbeno priznanje. Ljudje si na primer v takih situacijah pogosto kupujejo drage športne avtomobile. Zadnja potreba v Maslowovi hierarhiji potreb pa je potreba po samouresničevanju (Gwynne, 1997).

Slika 2: Maslowova hierarhija potreb



Vir: Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 99.

2.4.1.1. Opredelitev samouresničevanja

Potreba po samouresničevanju je v osnovi drugačna od ostalih potreb. Vse predhodne potrebe namreč temeljijo na zmanjševanju pomanjkanja (npr. pomanjkanje vode v telesu – žeja), potreba po samouresničevanju pa temelji na rasti. Predhodno ravnovesje oz. stanje v tem primeru ni zmanjšano in ne čutimo pomanjkanja, pač pa potrebo po rasti oz. kakršnem koli napredku osebnosti v smislu razvoja lastnih potencialov (Heylighen, 1992, str. 41).

Samouresničevanje ni nespremenljivo stanje, ampak proces razvoja, ki se nikoli ne konča. Vsak človek ima nekaj skritih potencialov oz. sposobnosti in talentov, ki bi jih lahko razvil, vendar pa jih še ni. Ti talenti pridejo na dan z zadovoljevanjem potrebe po samouresničevanju (Heylighen, 1992, str. 41).

Ljudje, ki dosežejo stopnjo samouresničevanja, počnejo stvari, za katere menijo, da so poklicani. Ti ljudje so zdravi, močni, bistri in kreativni. Maslow opisuje samouresničevanje kot človekovo potrebo po tem, da je in da dela stvari, za katere se je rodil (Norwood, 2005). Tako mora na primer glasbenik ustvarjati glasbo, da zadovoljuje svojo potrebo po samouresničevanju. Vendar pa se moramo zavedati, da ni vedno jasno, kaj oseba sploh hoče, ko čuti potrebo po samouresničevanju. Lahko bi rekli, da se taka oseba zaveda svoje potrebe po samouresničevanju in osebni rasti, vendar pa še ni odkrila, kje se skrivajo njeni potenciali in v katero smer naj se torej razvija (Heylighen, 1992, str. 41).

Med potrebe po samouresničevanju lahko uvrščamo: uresničevanje osebnih potencialov, samoizpolnjevanje, iskanje osebne rasti in vrhunskih doživetij (ang. peak experience). Vrhunska doživetja so trenutki, ko doživljamo najvišjo stopnjo sreče ter harmonije oziroma ubranosti (Charlton, 1998, str. 10). Ta doživetja spremljajo občutki povečanega nadzora nad lastnim telesom in čustvi. Človek, ki doživlja vrhunska doživetja, ima občutek, kot da je eno s svetom (Hefner, 2005).

2.4.1.2. Lastnosti samouresničevajoče se osebe

Osebe, ki zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju, bolj učinkovito zaznavajo realnost in okolico. Ni jih strah neznanega, zato so odprte za nove izkušnje. Sprejemajo in spoštujejo sebe, druge in naravo takšne, kakršni so, in jih ne poskušajo spreminjati. So poštene, odprte, naravne in spontane. Samouresničevajoče se osebe niso egocentrične, ampak se osredinjajo na probleme zunaj njih. Prav tako čutijo potrebo po zasebnosti in so samozadostne. So avtonomne in neodvisne od okolja in kulture. To pomeni, da so glede uresničevanja potrebe po samouresničevanju odvisne le od sebe in svojih potencialov ter omejenih sredstev, ki so jim na voljo (Patterson, 2005). Imajo sposobnost vživeti se v

čustva drugih in čutijo naklonjenost ter sočutje do drugih ljudi. Ne zapostavljajo ali ločujejo ljudi glede na raso, izobrazbo ali družbeni razred. Pripravljeni so se učiti od kogar koli. Verjamejo, da se lahko od vsakogar kaj naučijo. Imajo smisel za humor, ki ne temelji na lastni superiornosti, sovražnosti ali sarkazmu (Patterson, 2005).

V problemih vidijo izzive oziroma situacije, ki zahtevajo rešitev, ne pa osebnih problemov in izgovorov. Prav tako niso občutljivi na družbene pritiske in norme. Zanje je pomembno, da imajo nekaj zelo dobrih prijateljev in ne da imajo veliko površinskih prijateljev in znancev. Zvesti so sami sebi in ne poskušajo ugajati drugim oziroma se spreminjati zato, da bi ustrezali merilom drugih. Se zanimajo in navdušujejo za veliko stvari, celo za povsem običajne. Iščejo vrhunska doživetja, ki pustijo trajen vtis (Chapman, 2005).

Odpri so za nova doživetja in učenje novih spretnosti in idej, četudi se te razlikujejo od trenutnih njihovih mnenj in idej. Privlači jih neznano, medtem ko se navadni ljudje tega bojijo (Patterson, 2005).

Na podlagi zgoraj opisanih lastnosti ljudi, ki se samouresničujejo, bi lahko napačno sklepali, da gre za popolne ljudi brez napak. Tudi ti ljudje delajo napake kot vsi drugi, vendar pa na splošno svoje napake prej priznajo in jih popravijo. Včasih se počutijo, kot da so tujci v lastni deželi. Njihovo vedenje je pogosto drugačno od družbenih meril, zato so pogosto napačno interpretirani, npr. da so nevljudni, nimajo spoštovanja do drugih ali celo, da so sovražno nastrojeni. Njihovo vedenje je sebično in obenem tudi nesebično, saj je vse, kar si želijo, po navadi dobro tudi za druge (Heylighen, 1992, str. 44).

2.4.1.3. Kritika Maslowove hierarhije potreb

Harper in Row trdita, da v praksi ni treba, da ima neka oseba zadovoljene vse predhodne potrebe, preden nastane potreba po samouresničevanju. Pogosto potreba po samouresničevanju nastane zaradi nezadovoljene neke v hierarhiji potreb nižje uvrščene potrebe (Heylighen, 1992, str. 45).

Maslowova hierarhija potreb naj bi bila tudi preveč preprosta, saj lahko ljudje z nekim specifičnim izdelkom ali storitvijo zadovoljujejo več potreb hkrati. Poleg tega naj bi ta hierarhija držala predvsem za racionalno, materialistično in individualistično zahodno družbo, medtem ko naj bi bila omenjena hierarhija na drugem koncu sveta vprašljiva (Gordon, 2004, str 28).

Sackett trdi, da se nekateri ljudje samouresničujejo, ne da bi pred tem zadovoljili potrebe, ki se nahajajo nižje v Maslowovi hierarhiji potreb. Prav tako trdi, da je samouresničevanje proces in ni nujno le neko končno stanje, ki bi ga želeli doseči z zadovoljevanjem potrebe

po samouresničevanju. Sackett celo dopušča možnost, da samouresničevanje ni le ena od potreb, pač pa je lahko tudi gonilna sila, ki žene človeka k zadovoljevanju potreb in napredovanju po hierarhiji potreb (Gordon, 2004, str. 28).

Bellott in Tutor menita, da Maslowova hierarhija potreb ni primerna za uporabo v sodobni družbi (Gordon, 2004, str. 28). Potreba po samospoštovanju je namreč lahko odvisna tudi od samouresničevanja. Naši dosežki in uspehi namreč vplivajo na naše samospoštovanje. To bi lahko pomenilo, da je samouresničevanje nujno potrebno za samospoštovanje. Iz tega sledi, da bi morala potreba po samospoštovanju v hierarhiji potreb slediti potrebi po samouresničevanju. Tako lahko trdimo, da sta samouresničevanje in samospoštovanje lahko enakovredna motivatorja v sodobni družbi (Gordon, 2004, str. 28).

Poleg tega Frame pravi, da v sodobni družbi veliko ljudi uresniči le prvi dve potrebi (fiziološke potrebe in potrebo po varnosti). Številni ljudje namreč nikoli ne občutijo pripadnosti ali razvijejo samospoštovanja, kaj šele, da bi zadovoljevali potrebo po samouresničevanju (Gordon, 2004, str. 28).

2.4.2. Herzbergova teorija dveh faktorjev

Teorija dveh faktorjev temelji na domnevi, da stvari, ki povzročajo nezadovoljstvo, niso iste kot stvari, ki povzročajo zadovoljstvo (Chomicz, 2002, str. 10). Herzberg se je ukvarjal predvsem z motivacijo zaposlenih. S svojimi raziskavami je odkril, da obstajajo zunanji in notranji dejavniki motivacije. Notranji dejavniki so v tesni povezavi z zadovoljstvom pri delu in jih imenujemo tudi motivatorji. Motivatorji torej vodijo k zadovoljstvu pri delu, in sicer zaradi potrebe po rasti in samouresničevanju zaposlenega.

Zunanji dejavniki so tesno povezani z nezadovoljstvom pri delu in jih imenujemo tudi higienski dejavniki oziroma higieniki. Ti v najboljšem primeru preprečujejo ali pa minimizirajo nezadovoljstvo pri delu. Podjetja morajo biti zato zelo pozorna, da so zadovoljene vse delavčeve potrebe po higienikih. Le tako lahko delo poteka nemoteno. Za doseganje odličnih rezultatov pri delu pa morajo podjetja posvetiti več pozornosti tudi motivatorjem, ki povzročajo zadovoljstvo pri delu in s tem boljše rezultate zaposlenih (Chomicz, 2002, str. 10). V Tabelah 1 in 2 na strani 11, so prikazani pomembnejši motivatorji in higieniki.

Tabela 1: Motivatorji

Motivacijski dejavniki	Primeri
Uspehi, dosežki	Občutek uspešne izvršitve naloge
Priznanje	Priznanje od sodelavcev ali podjetja za dosežke
Vrsta dela	Zanimivo in raznoliko delo
Odgovornost	Pravica do samostojnih odločitev
Napredovanje	Možnost napredovanja

Vir: Chomicz, 2002, str. 9.

Tabela 2: Higieniki

Higienski dejavniki	Primeri
Plača	Primerna in redna plača
Varnost	Varnost pri delu
Status	Status med sodelavci, parkirni prostor
Delovne razmere	Fizični pogoji za delo
Nadzor	Dostopnost nadrejenih

Vir: Chomicz, 2002, str. 9.

2.4.3. McClellandova teorija

McClelland trdi, da ima vsak človek druge potrebe in s tem motivacijske dejavnike. Trije glavni motivacijski dejavniki naj bi bili: potreba po doseganju uspehov, potreba po vključevanju ter potreba po moči. Kako močno so pri posamezniku prisotni različni motivacijski dejavniki, je odvisno predvsem od posameznika samega in od družbenega okolja (Chomicz, 2002, str. 13).

Potreba po doseganju uspehov se izraža kot želja po iskanju rešitev za probleme in kompleksne naloge. Potreba po vključevanju je izražena kot želja po pripadnosti in timskem delu. Potreba po moči se odraža kot želja posameznika, da bi imel vpliv na druge in da bi lahko zmagoval in prevladoval v razpravah (Chomicz, 2002, str. 14).

McClelland je predlagal menedžerjem, naj ugotovijo, katere potrebe so pri določenem posamezniku bolj prisotne, in temu primerno prilagodijo delo z njimi in poskrbijo za ustrezno motivacijo (Chomicz, 2002, str. 14).

2.4.4. Alderferjeva ERG-teorija

Alderferjeva teorija je pravzaprav teorija, ki se je razvila iz Maslowove hierarhije potreb in je bolj prilagojena empiričnim raziskavam. ERG-teorija temelji na treh faktorjih

motivacije, in sicer na: obstoju (ang. existence), pripadnosti (ang. relatedness) in razvoju (ang. growth) (Chomicz, 2002, str. 14).

Potreba po obstoju je torej tesno povezana s fiziološkimi potrebami in potrebo po varnosti, ki jih je opredelil Maslow. Potreba po pripadnosti se nanaša na željo po medosebnih odnosih, podobno kot Maslowove socialne potrebe in potreba po samospoštovanju. Potreba po razvoju pa predstavlja željo po osebnem razvoju (Chomicz, 2002, str. 14). Alderferjeva teorija je torej zelo podobna Maslowovi hierarhiji potreb, vendar pa ta teorija predpostavlja, da je lahko dejavnih več potreb hkrati. Prav tako ta teorija ne predpostavlja hierarhije, v kateri bi morala biti nižja potreba zadovoljena, še preden lahko nastopi višja.

2.4.5. Model Leonarda, Beauvaisa, Scholla

Enega novejših humanističnih modelov so leta 1995 predstavili N. H. Leonard, L. L. Beauvais in R. W. Scholl. Gre za poenoten model, izpeljan iz teorij, ki temeljijo na konceptu jaza oziroma predstave o samem sebi (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Ta model predpostavlja, da je posameznikova predstava o samem sebi sestavljena iz štirih med seboj povezanih predstav. Te predstave oziroma podobe so: dejanska zaznana podoba, idealna podoba, samospoštovanje ter niz družbenih identitet. Vsak od teh elementov igra pomembno vlogo pri razumevanju, kako predstava o sebi vpliva na vedenje.

Dejanska zaznana podoba (samopodoba)

Ta model predpostavlja tri glavne kategorije samopodobe, in sicer osebnostne lastnosti (ang. traits), sposobnosti (ang. competency) ter vrednote (ang. values). Osebnostne lastnosti določajo relativno stalne vzorce obnašanja. Vsak posameznik naj bi imel neko podobo o svojih osebnostnih lastnostih. Prav tako na nek način dojema lastne sposobnosti in ima mnenje o lastnih talentih in znanju. Vrednote posamezniki izražajo skozi svoja dejanja in govor. Te vrednote vodijo posameznike pri njihovih dejavnostih in odločitvah (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Posameznik lahko svojo samopodobo primerja s podobami drugih ljudi ali pa glede na nek standard. V prvem primeru hoče biti prvi oziroma boljših od drugih, s katerimi se primerja, v drugem primeru pa poskuša doseči standard, ki si ga je postavil. Na primer, želi biti prvi ali pa doseči čas 10 sekund na 100 metrov (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Posameznik oblikuje svojo podobo oz. samopodobo prek interakcije z okoljem. Ko je odziv okolja na posameznika nedvoumen, zadosten in stalen, si ta oblikuje močno podobo o sebi. Dvoumen, šibek in nestalen odziv okolja pripelje do tega, da posameznik ne more oblikovati neke močne podobe oziroma zaznave sebe. Odzive okolja lahko posameznik

prejema na dva načina: neposredno z opazovanjem rezultatov, ki so posledica njegovih naporov pri reševanju določenih problemov in nalog (npr. uspešno izpeljan projekt), prevladuje pa odziv, ki ga posameznik prejme od drugih ljudi, in sicer prek njihovega vedenja ter verbalne in neverbalne komunikacije (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Idealna podoba

Idealna podoba predstavlja osebnostne lastnosti, sposobnosti in vrednote, ki bi jih posameznik želel imeti. Ko je posameznik v odnosu s svojo referenčno skupino, sprejema od nje nek povratni odziv. Če je ta odziv pozitiven in brezpogojen, bo posameznik ponotranjil osebnostne lastnosti, sposobnosti in vrednote, ki se tej skupini zdijo pomembne. V tem primeru bo posameznik uporabljal te lastnosti, sposobnosti in vrednote kot merilo za lasten uspeh. Če posameznik od referenčne skupine dobi negativen odziv ali pozitiven odziv, ki je pogojen, ne bo ponotranjil teh lastnosti, sposobnosti in vrednot ali pa jih bo ponotranjil le deloma. Tak posameznik bo iz skupine izstopil ali pa bo ves čas iskal odziv iz skupine (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Idealna samopodoba se razvija skozi norme in pričakovanja, ki jih gojijo referenčne skupine ali ko si posameznik postavi svoje lastne notranje norme in cilje (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995). Idealno podobo lahko oblikuje tudi potrošniška kultura oziroma oglaševanje. Ljudje, ki se pojavljajo v oglasih, lahko s svojim videzom ali dosežki oblikujejo posameznikovo idealno podobo (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 191).

Niz družbenih identitet

Niz družbenih identitet predstavlja družbene kategorije, katerim lahko posameznik pripada. Te kategorije so na primer: moški, ženska, katolik, medicinska sestra ... Družbena identiteta tako na nek način posamezniku ponuja delni odgovor na vprašanje, kdo sploh je. Referenčne skupine vzpostavijo svoja pričakovanja in norme, ki posameznika vodijo pri tem, kako naj se vede v določeni vlogi oz. družbeni identiteti (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Vsak posameznik naj bi si ustvaril dve vlogi oz. identiteti, in sicer globalno ter specifično. Globalna identiteta se oblikuje že zgodaj v življenjskem ciklu posameznika in je identiteta, ki jo želi posameznik projicirati v vseh situacijah in referenčnih skupinah. Specifična identiteta pa je identiteta, ki jo posameznik razvije za neko specifično referenčno skupino ali družbeno vlogo (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Ljudje imamo torej več različnih družbenih identitet oziroma vlog, ki jih igramo. Katero vlogo igramo ali prevzamemo v nekem trenutku, je odvisno od situacije, v kateri se znajdemo (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 191).

Samospoštovanje

Posameznikovo zaznavanje kategorij lastne samopodobe močno vpliva na njegovo samozavest oziroma samospoštovanje. Gre namreč za to, kako velika je razlika med zaznано samopodobo in idealno samopodobo (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Nesamozavestni ljudje se za razliko od samozavestnih izogibajo situacijam, v katerih bi se osramotili, dosegli neuspeh ali bili zavrženi. Ko ljudje dejansko zaznано samopodobo primerjamo z idealno samopodobo, se ne oblikuje le naša samozavest, pač pa tudi sama dejanska zaznana samopodoba. Najstnice lahko tako že po 30 minutah televizijskega programa povsem spremenijo dejansko zaznано samopodobo o svojem videzu (Solomon, Bamossy, Askegaard, 2002, str. 190).

2.4.5.1. Viri motivacije

Model, ki so ga predstavili Leonard, Beauvais in Scholl (1995), predpostavlja pet različnih virov motivacije. Ti viri so: instrumentalna motivacija, motivacija notranjih procesov, ponotranjenje ciljev, motivacija notranje predstave o sebi ter motivacija zunanje predstave o sebi.

Instrumentalna motivacija

Uporabne, koristne (instrumentalne) nagrade predstavljajo motivacijsko silo takrat, kadar posameznik verjame, da bo njegovo vedenje oz. ravnanje pripeljalo do neke nagrade (plačilo, pohvala) (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Motivacija notranjih procesov

Motivacija je posledica dela oziroma dejavnosti same, saj se ta zdi posamezniku zabavna. Posameznik torej v delu uživa in se počuti nagrajenega že s tem, da sploh opravlja to delo oziroma dejavnost (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995). Prijetna izkušnja v povezavi z neko dejavnostjo žene ljudi k nadaljnjemu opravljanju te dejavnosti zato, da lahko še naprej doživljajo prijetne občutke (Hemetsberger, Pieters, 2005, str. 4).

Ponotranjenje ciljev

Motivacija je posledica želje doseči neke cilje, ki si jih posameznik zastavi in jih ponotranji, nato pa jih poskuša z dejavnostmi, ki so posledica motivacije, tudi doseči (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995).

Motivacija kot posledica notranje predstave o sebi

Posameznik si postavi lastne notranje standarde, ki postanejo osnova za njegovo idealno samopodobo. Najprej poskuša okrepiti zaznavo o svojih sposobnostih, pozneje pa poskuša

sposobnosti še povečati – to ga motivira (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995). Posameznik je torej motiviran, da doseže svojo idealno samopodobo.

Motivacija kot posledica zunanje predstave o sebi

V tem primeru si posameznik oblikuje idealno samopodobo na podlagi pričakovanih referenčnih skupin in poskuša zadostiti pričakovanjem drugih (referenčne skupine). Njegovo vedenje je tako, da z njim ugaja referenčni skupini. Tako pridobi njihovo sprejetje in si ustvari status (Leonard, Beauvais, Scholl, 1995). Posameznika torej motivira želja zmanjšati razliko med zaznano dejansko in idealno samopodobo ter tako zadovoljiti pričakovanja referenčne skupine.

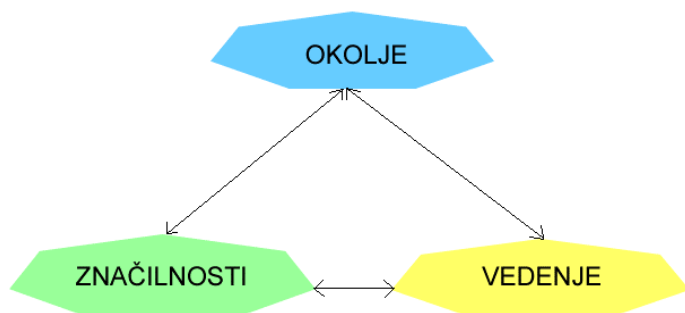
2.5. Teorija (opazovalnega) družbenega učenja

Opazovalno učenje temelji predvsem na raziskavah Alberta Bandure (Huitt, 2004), ki je s pomočjo svojih sodelavcev uspel pokazati, da do učenja pride preprosto z opazovanjem dejavnosti, ki jih izvajajo drugi. Učenje naj bi tako potekalo v štirih korakih. Najprej naj bi posameznik v okolici, ki ga obdaja, zaznal neko dejanje drugega posameznika ali skupine. To dejanje naj bi si potem zapomnil in ga sam tudi ponovil. Iz okolja nato dobi nek povratni odziv na to dejanje, ki vpliva na motivacijo, da posameznik dejanje ponovi ali ne (Huitt, 2004). Teorija opazovalnega učenja torej trdi, da sta opazovanje drugih in posnemanje pomembna motivatorja posameznikovega vedenja oz. ravnanja.

2.6. Teorija družbenega kognitivnega učenja

Bistvo te teorije je, da na učenje in motivacijo vplivajo tako okolje kot posameznikovo vedenje in značilnosti (znanje, čustva ...). Ti dejavniki so med seboj recipročno povezani in sprememba enega dejavnika vpliva na druge dejavnike, s tem pa na učenje in motivacijo posameznika. Posameznikovo vedenje lahko torej vpliva tako na okolico kot na osebne značilnosti posameznika. Za razliko od drugih teorij vedenja ni le posledica različnih dejavnikov, ampak je tudi samo po sebi dejavnik (Huitt, 2002). Slika 3 predstavlja recipročno povezane dejavnike, ki vplivajo na učenje in motivacijo.

Slika 3: Dejavniki, ki vplivajo na učenje in motivacijo



Vir: Huitt, 2002.

2.7. Spiritualne teorije

Spiritualne teorije motivacije se ukvarjajo predvsem s smislom življenja. Iskanje smisla življenja naj bi bil glavni dejavnik, ki vpliva na motivacijo in učenje ter s tem na posameznikove dejavnosti (Huitt, 2001a).

2.8. Motivacija dosežkov (uspehov)

Ta teorija predlaga, da bi za raziskovanje motivacije uporabljali teorijo ciljev. Tako poznamo tri različne sisteme ciljev, in sicer cilje obvladovanja (ang. mastery goals), cilje učinka (ang. performance goals) in družbene cilje (ang. social goals) (Huitt, 2001a). Cilje obvladovanja imenujemo tudi cilji učenja in so usmerjeni na izboljševanje sposobnosti ali na učenje novih spretnosti in znanj. Cilji učinka, imenovani tudi ego cilji, se osredinjajo na doseganje normativnih standardov, na opravljanje stvari bolje od drugih ter na opravljanje stvari s čim manjšim naporom. Družbeni cilji se osredinjajo na odnose med ljudmi. Da je posameznik v življenju lahko čim bolj uspešen, si mora postavljati vse tri omenjene cilje (Huitt, 2001a).

Posamezniki so torej motivirani za doseganje uspehov (v povezavi s cilji obvladovanja) ali pa za izogibanje neuspehom (povezano s cilji učinka). Če je posameznik motiviran predvsem zato, ker se želi izogniti neuspehu, si bo postavjal ali nizke cilje, ki jih lahko doseže, ali pa zelo visoke, da bo imel izgovor v primeru neuspeha. Kadar je posameznik motiviran za doseganje uspehov, si bo izbiral srednje težke naloge, ki mu bodo predstavljale izziv in bodo še vedno izvedljive (Huitt, 2001a).

3. Raziskava samouresničevanja med študenti

V prejšnjih poglavjih sem obravnaval različne teorije motivacije s poudarkom na Maslowovi hierarhiji potreb in samouresničevanju. Poznavanje različnih teorij motivacije je še posebej pomembno za menedžerje. Ti morajo poznati različne teorije motivacije, da lahko kar se da učinkovito motivirajo svoje zaposlene. Vse pomembnejši motivacijski dejavnik pa postaja samouresničevanje (Saxberg, Grubb, 1967, str. 28), ki je pomemben element številnih teorij motivacije. Samouresničevanje kot motivacijski dejavnik lahko najdemo tako v Maslowovi hierarhiji potreb kot v Herzbergovi teoriji motivacije.

V pričujočem poglavju bom opredelil cilje raziskave in pojasnil, zakaj je raziskava pomembna za tržnike. Nadaljeval bom s predstavitvijo načrta raziskave, zaključil pa s predstavitvijo rezultatov.

3.1. Namen in cilji raziskave

Danes vse več menedžerjev upošteva idejo, da zaposleni iščejo in potrebujejo priložnosti za samouresničevanje na delovnem mestu. Zaposleni so tako bolj motivirani in produktivnejši (Saxberg, Grubb, 1967, str. 28). Prav tako je dobrodošlo poznavanje potrebe po samouresničevanju tudi na področju trženja. Tržniki lahko tako bolje oblikujejo prodajno ponudbo, ki zadovoljuje porabnikovo potrebo po samouresničevanju.

Zaradi potrebe po poznavanju samouresničevanja je cilj raziskave ugotoviti, kateri dejavniki so povezani s samouresničevanjem ter kateri nanj vplivajo in kako. Do osnovnih podatkov sem prišel s preučevanjem tujih raziskav in člankov, ki so tako ali drugače obravnavali samouresničevanje. S pomočjo teh izsledkov sem postavil raziskovalne hipoteze. Več o raziskavah in raziskovalnih hipotezah predstavljam v poglavju z naslovom Raziskovalne hipoteze.

Ugotovitve moje raziskave bi lahko koristile predvsem podjetjem, ki na trgu ponujajo storitve, ki zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju. Med tovrstna podjetja lahko uvrščamo tako potovalne agencije kot založniške hiše. Za primer vzemimo založniške hiše. Te bi lahko na podlagi izsledkov moje raziskave oblikovale svoj knjižni prodajni program. Prevajali, tiskali in prodajali bi na primer tisto literaturo, ki služi samouresničevanju.

3.2. Načrt raziskave

Na začetku sem s pomočjo preiskovalne raziskave postavil osnovne temelje za izvedbo kvalitativne raziskave. Preiskovalna raziskava je vključevala analizo strokovne literature in drugih sekundarnih podatkov, ki so bili potrebni za razumevanje celotne problematike. S pomočjo rezultatov teh raziskav sem oblikoval raziskovalne hipoteze in izdelal anketni vprašalnik. Nato sem z metodo anketiranja pridobil potrebne podatke in s statistični orodjem SPSS napravil analizo podatkov.

3.2.1. Raziskovalne hipoteze

V tem poglavju na kratko predstavljam izsledke preiskovalne raziskave in postavljam raziskovalne hipoteze.

3.2.1.1. Ekonomska blaginja in samouresničevanje – hipoteza

Len Tischler (1999) v svojem članku *The growing interest in spirituality in business* poskuša s pomočjo Maslowove hierarhije potreb razložiti povečevanje zanimanja za duhovnost v poslovnem svetu. Pri tem ugotavlja, da sta se z razvojem industrijske

revolucije med ljudi razvitih držav začela širiti ekonomska blaginja in stabilnost. Celotna družba je tako lahko opustila skrbi za preživetje in varnost ter se posvetila v Maslowovi hierarhiji višje rangiranim potrebam, med drugim tudi samouresničevanju.

Tischler še ugotavlja, da ljudje začnejo odkrivati in raziskovati višje potrebe šele, ko so prepričani, da bodo njihove osnovne potrebe zadovoljene. S pojavom potrebe po zadovoljevanju višjih potreb lahko razložimo, zakaj delavci vse pogosteje od službe pričakujejo več pooblastil in večjo odgovornost pri odločanju in ne le denar.

Industrijska revolucija je večini prebivalcev ZDA in razvitih držav Evrope prinesla ekonomsko blaginjo. Veliko ljudi, ki so do tedaj zadovoljevali le potrebo po fizičnem obstoju in potrebo po varnosti, se je lahko sedaj posvetilo tudi drugim, višjim potrebam (samospoštovanje, samouresničevanje, duhovne potrebe).

Ekonomska blaginja pa ne pripelje do takojšnih družbenih sprememb in sprememb v vedenju. Do tega pride šele, ko se vzpostavi zaupanje, da bo družbeni sistem lahko ekonomsko podpiral populacijo tudi v težkih časih (Tischler, 1999, str. 278). Zato postavljam naslednjo hipotezo:

- H1: Študentje, ki bolj verjamejo v ekonomsko blaginjo v lastni državi, bodo bolj nagnjeni k samouresničevanju.

3.2.1.2. Samouresničevanje in življenjski cilji – hipoteze

V raziskavi z naslovom *Dimensions of personality, domains of aspiration, and subjective well-being* sta Chan in Joseph (1999) ugotavljala, kakšen vpliv imajo različni dejavniki na osebno blaginjo (*well-being*). Zanimalo ju je predvsem, ali obstaja povezava med osebnostjo, notranjimi in zunanji vrednotami ter pričakovanji in osebno blaginjo.

V okviru te raziskave, v kateri je sodelovalo 107 študentov univerze v Essexu, sta ugotavljala tudi, kakšen vpliv imajo posameznikovi zunanji in notranji cilji na samouresničevanje. Omenjena avtorja v raziskavi namreč domnevata, da je osebno blagostanje odvisno tako od samouresničevanja, samospoštovanja in sreče oziroma zadovoljstva. Notranje cilje sta razdelila na cilje, povezane z medosebnimi odnosi, cilje, povezane s skrbjo za družbeno dobro, in cilje, ki so povezani s sprejemanjem samega sebe. Zunanje cilje pa sta razdelila na cilje, povezane s financami, cilje, povezane z zunanjim izgledom, in cilje, povezane z željo po slavi.

Vpliv zunanjih in notranjih ciljev na samouresničevanje sta ugotavljala Chan in Joseph (1999) s pomočjo regresije med indeksom samouresničevanja in indeksi različnih življenjskih ciljev. Indeksi ciljev so sestavljeni iz različnih vprašanj, ki se nanašajo na

specifičen življenjski cilj, indeks samouresničevanja pa iz niza vprašanj, ki se nanašajo na samouresničevanje.

Rezultat njune raziskave je ugotovitev, da je indeks samouresničevanja pozitivno povezan s cilji, ki so povezani z dobrimi medosebnimi razmerji, družbenim dobrim ter s sprejemanjem samega sebe, in negativno s finančnimi cilji. Povezave med indeksom samouresničevanja in cilji, povezanimi z željo po slavi, ter cilji, povezanimi z zunanjim izgledom, nista uspela statistično potrditi (Chan, Joseph, 1999, str. 352).

Na podlagi analize omenjene raziskave sem postavil naslednje raziskovalne hipoteze:

- H2: Študenti, za katere so bolj pomembni življenjski cilji, povezani z medosebnimi odnosi, bodo bolj nagnjeni k samouresničevanju.
- H3: Študenti, za katere so bolj pomembni življenjski cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro, bodo bolj nagnjeni k samouresničevanju.
- H4: Študenti, za katere so bolj pomembni življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, bodo bolj nagnjeni k samouresničevanju.
- H5: Študenti, za katere so bolj pomembni življenjski cilji, povezani s financami, bodo manj nagnjeni k samouresničevanju.
- H6: Samouresničevanje in cilji, povezani s slavo, so medsebojno povezani.
- H7: Samouresničevanje in cilji, povezani z zunanjim izgledom, so medsebojno povezani.

3.2.2. Predstavitev anketnega vprašalnika

Vprašalnik je sestavljen po zgledu vprašalnika, ki sta ga v lastni raziskavi uporabila Chan in Joseph (1999), vendar pa je nekoliko krajši in prilagojen ciljem moje raziskave. V omenjeni raziskavi so namreč preiskovali dimenzije osebnosti, področja aspiracije ter subjektivno blagostanje. Del te raziskave je bil posvečen tudi samouresničevanju in dejavnikom, ki vplivajo na zadovoljevanje potrebe po samouresničevanju. Tako sem v svoj vprašalnik vključil le vprašanja, ki zadevajo mojo tematiko, in vključil še nekatera druga. Dodatna vprašanja, ki sem jih vključil, so vprašanja, ki se navezujejo na zaupanje v ekonomsko blaginjo, in vprašanja, ki se nanašajo na zadovoljstvo z življenjem. Slednja sem povzel po vprašalniku, ki sta ga v lastni raziskavi uporabila Earley in Konow (2002), pri tem pa sem prevode logično prilagodil. Vprašanja, s katerimi sem preverjal zaupanje v ekonomsko blaginjo, sem sestavil sam.

Vprašalnik je strukturiran in ne prikriva namena raziskave. Sestavljen je iz 41 vsebinskih vprašanj in petih demografskih vprašanj. Vsa vprašanja, razen vprašanja o fakulteti, ki jo anketiranec obiskuje, so zaprtega tipa. Vprašalnik je sestavljen iz štirih vsebinskih sklopov, ki jih večinoma sestavljajo petstopenjske Likertove lestvice. To so trditve, na katere

anketiranec odgovarja tako, da označi, kako močno se strinja s posamezno trditvijo, in tako izrazi svoje mnenje.

- **Uresničevanje samega sebe in svojih idej**

Ta sklop vprašanj oziroma trditve se nanaša na samouresničevanje oziroma na lastnosti in dejavnosti oseb, ki zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju. Anketiranec nanje odgovarja tako, da na petstopenjski Likertovi lestvici označi, kako močno se strinja s posamezno trditvijo. Trditve, ki se nahajajo v tem sklopu vprašanj, so potrebam moje raziskave prilagojena vprašanja, ki sestavljajo indeks samouresničevanja. Ta instrument – indeks samouresničevanja se pogosto uporablja v raziskavah, ki preučujejo pojav samouresničevanja; uporabila sta ga tudi Chan in Joseph (1999) v svoji raziskavi.

- **Zadovoljstvo z življenjem in blaginja**

V tem sklopu vprašanj so trditve, ki se nanašajo na anketirančevo zadovoljstvo z življenjem in osebno blaginjo. Vprašanja o zadovoljstvu z življenjem sem povzel in priredil po vprašalniku, ki sta ga v svoji raziskavi uporabila Earley in Konow (2002). Vprašanja, ki sestavljajo indeks zaupanja v ekonomsko blaginjo, sem sestavil sam. Tudi v tem sklopu vprašanj uporabljam petstopenjsko Likertovo lestvico.

- **Življenjski cilji**

Trditve v tem sklopu se nanašajo na različne življenjske cilje: cilje, ki so povezani z dobrimi medosebnimi odnosi, skrbjo za družbeno dobro, s sprejemanjem samega sebe, s financami, slavo, in cilje, povezane z zunanjim izgledom. V raziskavi nameravam namreč ugotavljati povezavo med različnimi življenjskimi cilji in samouresničevanjem. Vse trditve v tem sklopu so povzete in za potrebe raziskave prirejene trditve iz vprašalnika »indeks aspiracij«, ki se uporablja za vrednotenje življenjskih ciljev (Aspiration Index, 2005).

- **Demografska sestava vzorca**

Ta sklop vprašanj se nanaša na demografske značilnosti anketirancev. Na tem mestu zgolj zbiram podatke o anketirancih, in sicer podatke o spolu, letniku študija, fakulteti, na katero je anketiranec vpisan, regijo stalnega bivališča in najvišjo priznano stopnjo izobrazbe članov družine anketiranca. Slednji vprašanja nameravam uporabiti tudi za analizo odvisnosti med odgovori na ti dve vprašanji in samouresničevanjem. Za to analizo nimam postavljenih nobenih hipotez, vendar pa se mi zdi zanimivo preveriti povezavo.

3.2.3. Vzorčenje in opis vzorca

Ciljna populacija so študentje in študentke, ki so v študijskem letu 2004/2005 redno ali izredno vpisani na katero od fakultet Univerze v Ljubljani. Delež anketiranih študentov s posamezne fakultete je proporcionalno enak deležu študentov, ki ga ima ta fakulteta znotraj Univerze v Ljubljani. Vzorec ima torej značilnosti kvotnega vzorca.

V sam vzorec sem vključil vse večje fakultete, na katere je vpisanih več kot 90 % vseh študentov Univerze v Ljubljani. Seznam fakultet, v katerem je navedeno število anketiranih po posamezni fakulteti, je podan v Tabeli 3.

Anketiranje je potekalo na izbranih fakultetah Univerze v Ljubljani, in sicer od 10. do vključno 13. maja 2005. V poštev so prišli vsi študentje, ki so se v času anketiranja nahajali na hodnikih izbranih fakultet. Anketirani študentje so samostojno izpolnjevali vprašalnike, sam pa sem jim bil ves čas na voljo za morebitna vprašanja, čeprav večinoma niso potrebovali pomoči. Stopnja odziva je bila 90-odstotna.

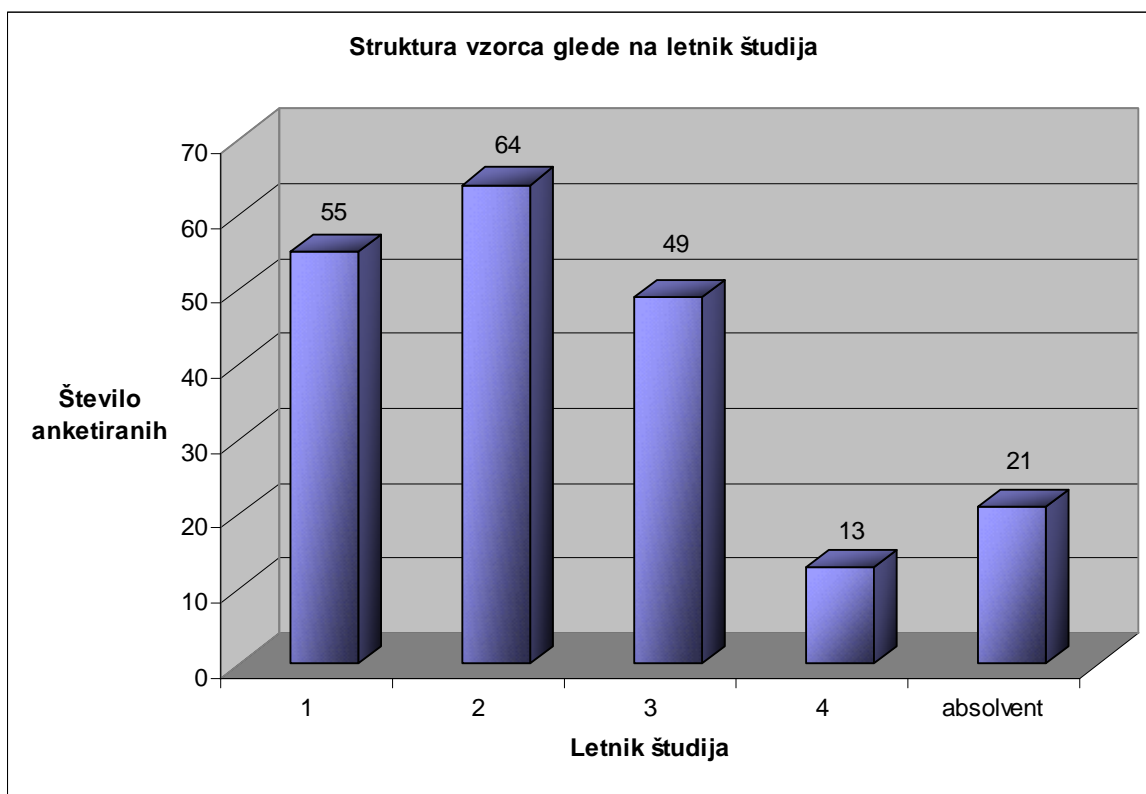
Tabela 3: Število in delež vpisanih ter število anketiranih študentov po posameznih fakultetah

Fakulteta	Število vpisanih študentov v letu 2003/2004	Delež znotraj vzorca fakultet glede na število vpisanih (%)	Število anketiranih študentov
Ekonomska fakulteta	8860	18,42	37
Filozofska fakulteta	7586	15,78	32
Fakulteta za družbene vede	4431	9,21	18
Biotehniška fakulteta	3419	7,11	14
Fakulteta za upravo	3380	7,03	14
Pedagoška fakulteta	2599	5,40	11
Fakulteta za elektrotehniko	2184	4,54	9
Naravoslovno-tehniška fakulteta	2055	4,27	9
Pravna fakulteta	2026	4,21	9
Fakulteta za strojništvo	1827	3,80	8
Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo	1807	3,76	8
Medicinska fakulteta	1685	3,50	7
Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo	1501	3,12	6
Fakulteta za računalništvo in informatiko	1453	3,02	6
Fakulteta za socialno delo	1135	2,36	5
Fakulteta za farmacijo	1072	2,23	5
Fakulteta za šport	1068	2,22	4
Skupaj	48088	100	202

Vir: Statistični letopis Republike Slovenije, 2004; Lastna raziskava, 2005.

V kvotni vzorec sta zajeta 202 študenta različnih letnikov in fakultet Univerze v Ljubljani, od tega je 121 (59,9 %) žensk in 81 (40,1 %) moških. Anketiranih je bilo 55 študentov prvega letnika, 64 študentov drugega letnika, 49 študentov tretjega, 13 študentov četrtega letnika in 21 absolventov. Nazorneje je struktura vzorca glede na letnik študija prikazana na Sliki 4.

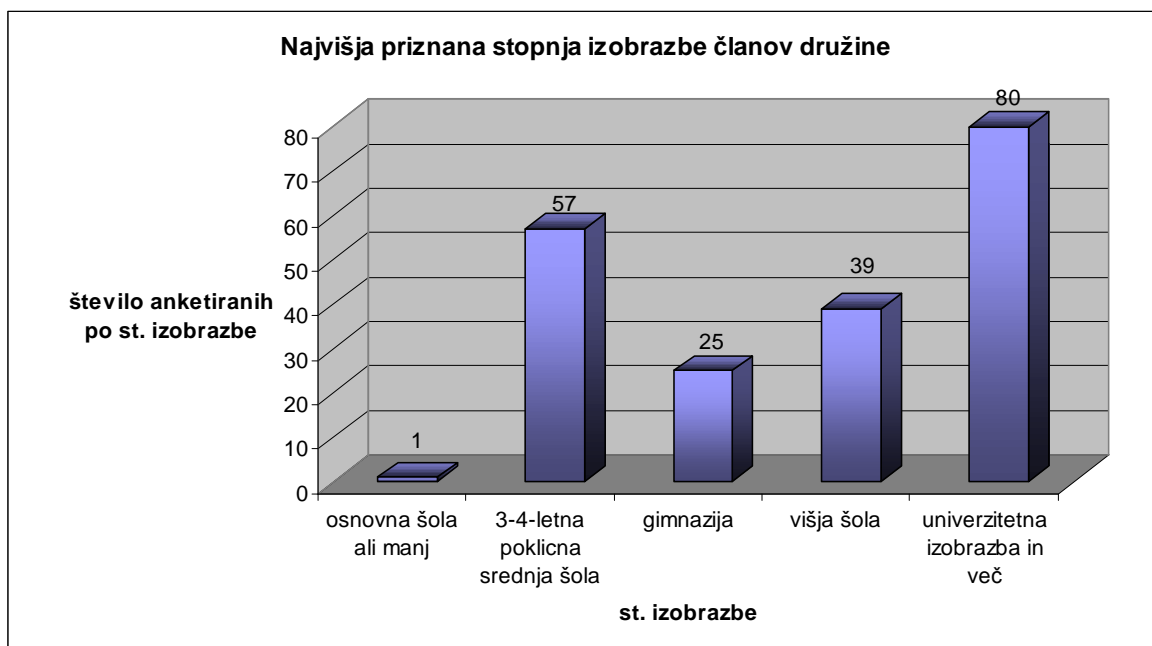
Slika 4: Struktura vzorca glede na letnik študija



Vir: Lastna raziskava, 2005.

Z vprašalnikom sem preverjal tudi, kakšna je najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine anketiranih. V vzorec je bilo tako zajetih največ tistih študentov, katerih najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine je univerzitetna izobrazba in več. Najmanj študentov je bilo tistih, katerih najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine je osnovna šola ali manj. Tak je bil le en študent. Število anketiranih po posameznih najvišjih priznanih stopnjah izobrazbe članov družine je prikazano na Sliki 5 na strani 23.

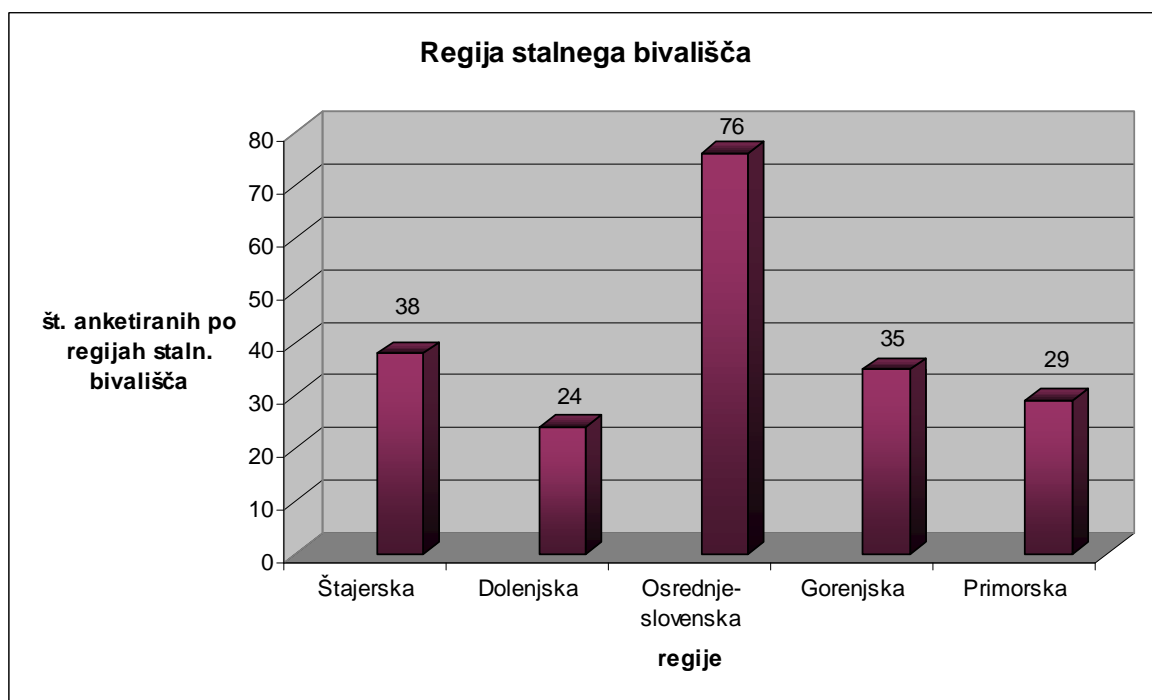
Slika 5: Najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine anketiranih



Vir: Lastna raziskava, 2005.

Anketirane sem razdelil tudi glede na regijo stalnega bivališča. Največ anketiranih prihaja iz osrednje Slovenije, najmanj pa iz Dolenjske. Število anketiranih glede na regijo stalnega bivališča je prikazano na Sliki 6.

Slika 6: Število anketiranih po regijah



Vir: Lastna raziskava, 2005.

3.2.4. Zanesljivost in veljavnost merjenja

Zanesljivost merjenja nam pove, v kakšni meri daje izbrani merski postopek enake rezultate pri ponavljanju merjenja na istih enotah (Ferligoj, Leskošek, Kogovšek, 1995, str. 11). Veljavnost merjenja nam pove, v kolikšni meri izbrani merski postopek meri tisto, kar smo dejansko želeli meriti (Ferligoj, Leskošek, Kogovšek, 1995, str. 64).

Lestvice, ki sem jih uporabil pri prvih treh sklopih vprašanj, je bilo treba najprej testirati. V ta namen sem uporabil metodo notranje konsistentnosti oziroma Cronbach alfa test. S testom sem preverjal korelacijo med trditvami znotraj posameznih sklopov vprašanj. Koeficient lahko zavzame vrednosti med 0 in 1, o zanesljivosti pa lahko govorimo, kadar je vrednost koeficienta višja od 0,6 (Garson, 2005). Standard za zanesljivost lestvic variira med različnimi področji psihologije. Testi inteligence so na primer bolj zanesljivi kot testi osebnosti (Wikipedia, 2005).

Cronbach alfa za vprašanje o samouresničevanju je pokazal vrednost 0,624, zato lahko potrdimo, da je lestvica zanesljiva. Prav tako so zanesljivostni analizi zadostile lestvice, ki se nanašajo na različne življenjske cilje ter lestvica »zadovoljstvo z življenjem«. Cronbach alfa za lestvico »zaupanje v ekonomsko blaginjo« znaša 0,579. Glede na to, da je vrednost nižja od 0,6, bi lahko lestvico označili kot nezanesljivo, vendar pa Nunnally in Bernstein (1994) za notranjo zanesljivost lestvic z manj raziskanih področij dopuščata, da je vrednost Cronbach alfa koeficienta nižja od 0,6. Zato sem se odločil, da lestvico »zaupanje v ekonomsko blaginjo« uporabim v analizi. Natančne vrednosti Cronbach alfa vrednosti za posamezne lestvice so prikazane v Tabeli 4.

Tabela 4: Preverjanje zanesljivosti merskega instrumenta

Kompleksne spremenljivke	Cronbach alfa
Samouresničevanje	0,624
Zadovoljstvo z življenjem	0,760
Zaupanje v ekonomsko blaginjo	0,579
Cilji, povezani s financami	0,699
Cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe	0,606
Cilji, povezani z medosebnimi odnosi	0,611
Cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro	0,724
Cilji, povezani z izgledom	0,673
Cilji, povezani s slavo	0,648

Vir: Lastna raziskava, 2005.

3.2.5. Omejitve raziskave in možne napake

V raziskavi sem se omejil na študente, ki so bili v času anketiranja na fakultetah. Anketiranje sem opravljal od torka 10. maja do petka 13. maja 2005, in sicer med 9. in 16. uro, zato obstaja verjetnost, da bi dobil drugačne rezultate, če bi anketiranje opravljal v poznih popoldanskih in zgodnjih večernih urah. Možno je namreč, da bi bili takrat študentje že bolj utrujeni, kar bi vplivalo na njihove odgovore in s tem rezultate raziskave. Kljub temu sem mnenja, da je bil časovni razpon anketiranja dovolj velik, da se rezultati v katerem drugem primeru ne bi bistveno razlikovali. Med omejitve raziskave bi lahko uvrstil tudi relativno zahteven vprašalnik, vendar pa menim, da je vprašalnik po zahtevnosti še vedno sprejemljiv za študentsko populacijo.

Med napakami nezajemanja podatkov lahko omenim napako zavrnitve sodelovanja, ki se ji ni bilo mogoče povsem izogniti. Stopnja odziva je bila 90-odstotna. Med napake zajemanja podatkov sodijo napake, ki izvirajo iz anketirancev. Te napake so lahko pomanjkanje časa za izpolnjevanje, nerazpoloženost, utrujenost anketiranca, neresnični odgovori ipd. Do morebitnih napak bi lahko prišlo tudi zaradi morebitnega nerazumevanja vprašanj, vendar pa sem predhodno to napako precej zmanjšal s testiranjem vprašalnika na desetih študentih različnih fakultet. Na podlagi njihovega odziva sem popravil vprašanja, ki so bila manj razumljiva, in popravljeni vprašalnik testiral še enkrat. Poleg tega sem bil pri anketiranju ves čas prisoten in anketirancem na voljo za morebitna vprašanja. Kljub navedenim morebitnim napakam sem pri vnašanju podatkov zasledil le pet nepravilno rešenih vprašalnikov, ki pa sem jih pred vnosom izločil.

3.3. Analiza in rezultati raziskave

To poglavje je namenjeno analizi in rezultatom raziskave. Začel bom s preverjanjem raziskovalnih hipotez, nadaljeval s predstavitvijo drugih ugotovitev in zaključil z regresijsko analizo.

3.3.1. Preverjanje raziskovalnih hipotez

3.3.1.1. Hipoteza 1: Ekonomska blaginja in samouresničevanje

Na podlagi preiskovalne raziskave sem postavil hipotezo, da so študentje, ki bolj verjamejo v ekonomsko blaginjo v lastni državi, bolj nagnjeni k samouresničevanju. Za preizkus te domneve sem uporabil dve kompleksni spremenljivki, in sicer »samouresničevanje« ter »zaupanje v ekonomsko blaginjo«.

V ničelni hipotezi sem predpostavil, da obstaja pozitivna povezava med kompleksnima spremenljivkama »samouresničevanje« in »zaupanje v ekonomsko blaginjo«, v alternativni pa, da povezava ne obstaja. Izkazalo se je, da korelacija statistično ni značilna ($P = 0,160$) (glej Tab. 1 v Prilogi B). Kljub dobljenemu rezultatu sem ostal skeptičen, saj sem mersko lestvico »zaupanje v ekonomsko blaginjo« le s težavo označil za zanesljivo. Zato sem se odločil primerjati posamezne trditve lestvice, ki preučuje zaupanje v ekonomsko blaginjo s kompleksno spremenljivko »samouresničevanje«.

Izkazalo se je, da študentje, ki bolj verjamejo v to, da bodo po končanem študiju hitro dobili službo, dosegajo višje vrednosti kompleksne spremenljivke »samouresničevanje« kot tisti, ki v to verjamejo manj. Pearsonov korelacijski koeficient namreč znaša 0,215 pri stopnji značilnosti 0,002. Pri analizi odvisnosti med kompleksno spremenljivko »samouresničevanje« in ostalima trditvama, ki se nanašata na zaupanje v ekonomsko blaginjo, ne moremo trditi, da obstaja povezava. Pearsonov korelacijski koeficient je v obeh primerih izjemno nizek, korelacija pa ni statistično značilna (glej Tab. 2 v Prilogi 2).

3.3.1.2. Hipoteza 2: Življenjski cilji, povezani z medosebnimi odnosi, in samouresničevanje

V ničelni domnevi sem domneval, da korelacija med indeksom samouresničevanja in življenjskimi cilji, povezanimi z dobrimi medosebnimi odnosi, ne obstaja, v alternativni hipotezi pa, da je korelacija pozitivna.

V analizi sem tako s pomočjo Pearsonovega korelacijskega koeficienta ugotavljal korelacijo med dvema kompleksnima spremenljivkama, in sicer med kompleksno spremenljivko »samouresničevanje« ter kompleksno spremenljivko »cilji, povezani z dobrimi medosebnimi odnosi«. Kompleksni spremenljivki sem med seboj lahko primerjal, saj sta se merski lestvici, iz katerih sem sestavil omenjeni kompleksni spremenljivki, izkazali za zanesljivi. Cronbach alfa koeficienta, ki to potrjujeta, sta navedena v Tabeli 4 na strani 24.

Na podlagi vzorčnih podatkov lahko zavrnem ničelno hipotezo in sprejem alternativno. Pearsonov korelacijski koeficient je namreč pozitiven (0,172), korelacija pa je statistično značilna pri stopnji $P = 0,01$. Korelacija je sicer šibka, vendar pa kljub vsemu obstaja. Študentje, za katere so bolj pomembni cilji, povezani z dobrimi medosebnimi odnosi, dosegajo višje vrednosti indeksa samouresničevanja oziroma so bolj nagnjeni k samouresničevanju kot študentje, za katere so omenjeni cilji manj pomembni.

3.3.1.3. Hipoteza 3: Življenjski cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro, in samouresničevanje

Predhodno je bilo ugotovljeno, da obstaja pozitivna korelacija med samouresničevanjem in tem, kako so za anketirance pomembni cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro. Tudi tokrat sem v analizo vključil dve kompleksni spremenljivki, in sicer spremenljivko »samouresničevanje« ter spremenljivko »življenjski cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro«. Kompleksni spremenljivki sem lahko primerjal, saj je Cronbach alfa koeficient za oba sklopa vprašanj, ki zajemajo samouresničevanje in cilje, povezane s skrbjo za družbeno dobro, dovolj visok. Točne vrednosti Cronbach alfa koeficientov, s katerimi preučujemo zanesljivost merskih lestvic, so navedene v Tabeli 4 na strani 24.

V ničelni hipotezi predpostavljam, da korelacija med indeksom samouresničevanja in cilji, ki so povezani s skrbjo za družbeno dobro, ne obstaja, v alternativni domnevi pa, da korelacija obstaja in da je pozitivna.

Na podlagi vzorčnih podatkov sprejemam alternativno hipotezo. Pearsonov korelacijski koeficient je pozitiven (0,128). Korelacija je torej šibka, vendar pa je statistično značilna pri stopnji $P = 0,05$. Študentje, za katere so cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro, bolj pomembni, dosegajo višje vrednosti indeksa samouresničevanja in so torej bolj nagnjeni k samouresničevanju kot študentje, ki se jim ti cilji zdijo manj pomembni.

3.3.1.4. Hipoteza 4: Življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, in samouresničevanje

Postavil sem domnevo, da tisti študentje, ki štejejo za pomembnejše življenjske cilje, povezane s sprejemanjem samega sebe, dosegajo višje vrednosti indeksa samouresničevanja oziroma so bolj nagnjeni k samouresničevanju. V ničelni hipotezi predpostavljam, da korelacija med indeksom samouresničevanja in cilji, ki so povezani s sprejemanjem samega sebe, ne obstaja, v alternativni hipotezi pa, da korelacija obstaja in da je pozitivna.

V analizo sem vključil dve kompleksni spremenljivki (»samouresničevanje« in »cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe«). Merski lestvici, iz katerih sem sestavil omenjeni spremenljivki, sta se izkazali za zanesljivi. Rezultati zanesljivostne analize so v Tabeli 4 na strani 24.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem zavrnil ničelno hipotezo in sprejel alternativno. Pearsonov korelacijski koeficient med kompleksnima spremenljivkama »samouresničevanje« in »cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe« je namreč pozitiven (0,230), korelacija pa je statistično značilna ($P = 0,01$). Tudi ta korelacija je šibka.

Študentje, za katere so cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, bolj pomembni, dosegajo višje vrednosti indeksa samouresničevanja oziroma so bolj nagnjeni k samouresničevanju kot tisti študentje, ki jim ti cilji niso tako pomembni.

3.3.1.5. Hipoteza 5: Življenjski cilji, povezani s financami, in samouresničevanje

Da bi ugotovil povezavo med samouresničevanjem in življenjskimi cilji, povezanimi s financami, sem sestavil dve kompleksni spremenljivki, in sicer spremenljivko »samouresničevanje« ter spremenljivko »življenjski cilji, povezani s financami«. Omenjeni kompleksni spremenljivki lahko primerjam med seboj, saj sta se merski lestvici, iz katerih sem sestavil kompleksni spremenljivki, izkazali za zanesljivi (Cronbach alfa je za obe lestvici višji od 0,6). Točne vrednosti Cronbach alfa koeficientov so navedene v Tabeli 4 na strani 24.

V ničelni hipotezi sem predpostavljajal, da korelacija med samouresničevanjem in cilji, povezanimi s financami, ne obstaja, v alternativni pa, da korelacija obstaja in da je negativna. Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavreči ničelne hipoteze, saj korelacija ni statistično značilna ($P = 0,169$). Ne morem torej trditi, da obstaja korelacija med samouresničevanjem in življenjskimi cilji, povezanimi s financami.

3.3.1.6. Hipoteza 6: Življenjski cilji, povezani s slavo, in samouresničevanje

Chan in Joseph (1999) nista ugotovila korelacije med samouresničevanjem in življenjskimi cilji, povezanimi s slavo. Kljub temu me je zanimalo, ali bom tudi sam prišel do takega zaključka na populaciji slovenskih študentov ali pa bom ugotovil, da korelacija dejansko obstaja. Kim, Kasser in Lee (2003) namreč trdijo, da obstaja povezava med omenjenimi cilji in osebnim blagostanjem, katerega komponenta je tudi samouresničevanje.

V ničelni hipotezi sem predpostavljajal, da korelacija med samouresničevanjem in cilji, povezanimi s slavo, ne obstaja, v alternativni pa da korelacija obstaja. V analizo sem vključil kompleksni spremenljivki »samouresničevanje« in »življenjski cilji, povezani s slavo« in med njima ugotavljal korelacijo. Izkazalo se je, da korelacija statistično ni značilna ($P = 0,183$) (glej Tab. 7 v Prilogi 7). Tudi za populacijo slovenskih študentov se je izkazalo, da ne obstaja povezava med samouresničevanjem in tem, kako pomembni so zanje življenjski cilji, povezani s slavo.

3.3.1.7. Hipoteza 7: Življenjski cilji, povezani z zunanjim izgledom, in samouresničevanje

Prav tako kot za življenjske cilje, povezane s slavo, Chan in Joseph (1999) nista našla korelacije med samouresničevanjem in življenjskimi cilji, povezanimi z zunanjim izgledom. Kljub temu me je zanimalo, ali bom tudi sam prišel do takega zaključka na populaciji slovenskih študentov ali pa bom ugotovil, da korelacija dejansko obstaja. Kim, Kasser in Lee namreč trdijo, da povezava med omenjenimi cilji in osebnim blagostanjem, katerega komponenta je tudi samouresničevanje, obstaja.

V analizo sem tako vključil kompleksni spremenljivki »samouresničevanje« in »življenjski cilji, povezani z zunanjim izgledom«. Spremenljivki sem lahko primerjal, saj sta lestvici, iz katerih sem sestavil kompleksni spremenljivki, uspešno prestali zanesljivostno analizo. Vrednosti Cronbach alfa koeficientov so navedene v Tabeli 4 na strani 24.

V ničelni hipotezi sem predpostavljal, da korelacija med samouresničevanjem in cilji, povezanimi z izgledom, ne obstaja, v alternativni pa, da korelacija obstaja. V analizi se je izkazalo, da ne morem trditi, da obstaja korelacija med samouresničevanjem in tem, kako pomembni so za anketirance življenjski cilji, povezani z zunanjim izgledom, saj korelacija ni statistično značilna ($P = 0,102$). Analiza je v Tabeli 8 v Prilogi 8.

3.3.2. Druge ugotovitve

Zbrani podatki so mi omogočili še nekaj zanimivih analiz, v zvezi s katerimi nisem vnaprej postavil raziskovalnih hipotez. V nadaljevanju predstavljam te dodatne analize in pridobljene rezultate.

3.3.2.1. Samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem

Earley in Konow (2003) sta v raziskavi ugotovila, da obstaja pozitivna povezava med samouresničevanjem in zadovoljstvom z življenjem. V tej raziskavi sta uporabila dve merski lestvici, ki sem ju v lastni raziskavi uporabil tudi sam, in sicer »indeks samouresničevanja« ter lestvico »zadovoljstvo z življenjem«. Na podlagi njune ugotovitve sem tudi sam preizkušal domnevo o korelaciji med samouresničevanjem in zadovoljstvom z življenjem.

V ničelni hipotezi sem predpostavil, da korelacija med kompleksnima spremenljivkama »samouresničevanje« in »zadovoljstvo z življenjem« ne obstaja, v alternativni hipotezi pa, da korelacija obstaja in da je pozitivna.

H_0 : Kompleksni spremenljivki samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem nista povezani.

H_1 : Spremenljivki samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem sta v pozitivni korelaciji.

Na podlagi vzorčnih podatkov zavračam ničelno hipotezo in sprejemam sklep, da obstaja srednje močna in pozitivna korelacija med samouresničevanjem in zadovoljstvom z življenjem. Pearsonov korelacijski koeficient namreč znaša 0,333 pri stopnji značilnosti $P = 0,01$ (glej Tab. 9 v Prilogi 9).

3.3.2.2. Samouresničevanje in spol anketiranca

Zanimalo me je, ali se nagnjenost do samouresničevanja razlikuje po spolu. Zato sem napravil preizkus skupin, saj gre za neodvisna vzorca. V analizo sem vključil kompleksno spremenljivko »samouresničevanje« in spremenljivko »spol anketiranca«. V ničelni hipotezi sem predpostavljajal, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja ne razlikuje po spolu, v alternativni domnevi pa, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja razlikuje glede na spol.

$H_0: \mu_1 = \mu_2$

$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavriniti ničelne hipoteze (stopnja značilnosti znaša 0,257) in sprejemam sklep, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja ne razlikuje po spolu (glej Tab. 10 v Prilogi 9).

3.3.2.3. Samouresničevanje in regija stalnega bivališča

Zanimalo me je tudi, ali se nagnjenost do samouresničevanja razlikuje glede na to, iz katere regije prihajajo anketirani, oziroma natančneje, glede na to, v kateri regiji imajo stalno bivališče. V ničelni hipotezi sem predvideval, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja ne razlikuje po kraju stalnega bivališča anketiranca, v alternativni pa, da je povprečna vrednost indeksa samouresničevanja različna glede na to, v kateri regiji imajo anketirani stalno bivališče.

$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5$

H_1 : vse μ_i niso enake

Domnevo o razlikah med več aritmetičnimi sredinami za neodvisne vzorce sem preverjal s F-preizkusom, ki je opredeljen kot razmerje med oceno variance, ki meri razlike med

aritmetičnimi sredinami, in oceno variance, ki meri razlike med vrednostmi preučevane spremenljivke znotraj skupin. Ta postopek imenujemo tudi analiza variance.

Na podlagi vzorčnih podatkov ne moremo zavrniti ničelne hipoteze, zato sprejmemo sklep, da aritmetična sredina indeksa samouresničevanja med študenti, ki imajo stalna bivališča v različnih regijah, ni različna. Stopnja tveganja je namreč kar 72,8-odstotna (glej Tab. 11 v Prilogi 9).

3.3.2.4. Samouresničevanje in najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine anketiranih

Zbrani podatki so mi omogočili tudi ugotavljanje različnosti povprečne vrednosti indeksa samouresničevanja glede na najvišjo priznano stopnjo izobrazbe članov družine anketiranih. V ničelni hipotezi sem predvideval, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja ne razlikuje glede na najvišjo priznano stopnjo izobrazbe članov družine anketiranih, v alternativni pa, da obstajajo razlike v povprečnih vrednostih indeksa samouresničevanja glede na najvišjo priznano stopnjo izobrazbe članov družin anketiranih.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5$$

$$H_1: \text{vse } \mu_i \text{ niso enake}$$

Na podlagi vzorčnih podatkov ne moremo zavrniti ničelne hipoteze, zato sprejmemo sklep, da povprečna vrednost indeksa samouresničevanja med študenti z različnimi najvišjimi priznanimi stopnjami izobrazbe članov družine ni različna. Stopnja tveganja je namreč 12,1-odstotna (glej Tab. 12 v Prilogi 9).

3.3.2.5. Samouresničevanje in letnik študija

S pomočjo zbranih podatkov sem analiziral tudi, ali se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja razlikuje po letniku študija anketiranih. Menil sem namreč, da so študentje višjih letnikov bolj nagnjeni k samouresničevanju kot študentje nižjih letnikov. V ničelni hipotezi sem tako predvideval, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja po letniku študija ne razlikuje, v alternativni domnevi pa, da so povprečne vrednosti indeksa samouresničevanja po letniku študija različne.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5 = \mu_6 = \mu_7$$

$$H_1: \text{vse } \mu_i \text{ niso enake}$$

Domnevo o razlikah med več aritmetičnimi sredinami za neodvisne vzorce sem preverjal s F-preizkusom. Ta postopek imenujemo tudi analiza variance.

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrnila ničelne hipoteze, zato sprejemam sklep, da povprečna vrednost indeksa samouresničevanja po letniku študija ni različna. Stopnja tveganja je namreč 46,6-odstotna (glej Tab. 13 v Prilogi 9).

3.3.2.6. Samouresničevanje in vrsta fakultete

Za potrebe te analize, sem anketirane študente različnih fakultet razdelil na študente naravoslovnih in družboslovnih fakultet. Tabela 5 prikazuje, katere fakultete sem uvrstil med družboslovne in katere med naravoslovne. V ničelni hipotezi sem predpostavljala, da se povprečne vrednosti indeksa samouresničevanja po vrsti fakultete ne razlikujejo, v alternativni pa, da razlike v povprečni vrednosti indeksa samouresničevanja po vrsti fakultete obstajajo. V analizi sem torej preverjal domnevo o razliki med aritmetičnima sredinama za neodvisna vzorca.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2$$

$$H_1: \mu_1 \neq \mu_2$$

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrnila ničelne hipoteze in sprejemam sklep, da se povprečna vrednost indeksa samouresničevanja ne razlikuje po vrsti fakultete (glej Tab. 14 v Prilogi 9).

Tabela 5: Razdelitev fakultet na družboslovne in naravoslovne

Naravoslovne fakultete	Družboslovne fakultete
Biotehnična fakulteta	Ekonomska fakulteta
Fakulteta za elektrotehniko	Filozofska fakulteta
Naravoslovno-tehniška fakulteta	Fakulteta za družbene vede
Fakulteta za strojništvo	Fakulteta za upravo
Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo	Pedagoška fakulteta
Medicinska fakulteta	Pravna fakulteta
Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo	Fakulteta za socialno delo
Fakulteta za računalništvo in informatiko	
Fakulteta za farmacijo	
Fakulteta za šport	

Vir: Lastna raziskava, 2005.

3.3.3. Regresijska funkcija samouresničevanja

Na koncu sem napravil še regresijsko analizo, v katero sem vključil kompleksno spremenljivko »samouresničevanje« in ostale kompleksne spremenljivke, ki bi lahko neposredno vplivale na samouresničevanje. Ker sem preučeval linearni vpliv več

neodvisnih spremenljivk na odvisno, sem za analizo uporabil multiplo linearno regresijo. V analizo sem poleg odvisne kompleksne spremenljivke »samouresničevanje« uvrstil še naslednje neodvisne kompleksne spremenljivke:

- zadovoljstvo z življenjem;
- življenjski cilji, povezani s financami;
- življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe;
- življenjski cilji, povezani z dobrimi medosebnimi odnosi;
- življenjski cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro;
- življenjski cilji, povezani z izgledom;
- življenjski cilji, povezani s slavo;
- stopnja izobrazbe¹.

Uporabil sem metodo »forward«, za katero je značilno, da neodvisne spremenljivke, ki izpolnjujejo kriterije vključitve, sprejema v model postopoma. Kriterij vključitve je praviloma statistična značilnost ocenjenega parcialnega regresijskega koeficienta (Rogelj, 2000, str. 116).

S pomočjo omenjene analize sem prišel do zaključka, da na samouresničevanje vplivajo naslednje kompleksne spremenljivke: zadovoljstvo z življenjem, življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, ter življenjski cilji, povezani z izgledom. Regresijska funkcija je prikazana v Prilogi 10.

4. Sklep

Na področju trženja je vedno zanimivo vprašanje motivacije, oziroma kaj je tisto, kar vpliva na odzivanje porabnikov in usmerja njihovo vedenje. V ta namen so znanstveniki razvili številne teorije motivacije, med katerimi je ena pomembnejših Maslowova hierarhija potreb, ki potrebe razvršča v hierarhično lestvico. Prav te potrebe naj bi bile po tej teoriji vir motivacije potrošnikov. Na samem vrhu hierarhije potreb se nahaja potreba po samouresničevanju, za katero se zdi, da postaja v razviti družbi vse pogostejša.

Kritiki Maslowove hierarhije potreb med drugim omenjajo, da le redki pravzaprav sploh zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju. Ta trditev je morda resnična, če gledamo celotno populacijo, vendar pa je veliko manj verjetna, kadar gledamo le populacijo razvitih zahodnih družb. Menim, da je potreba po samouresničevanju večja v razvitih kot nerazvitih družbah oziroma državah. Ljudje morajo namreč zaupati v državni sistem oziroma v to, da se jim ni treba bati za fizični obstoj. Šele ko ljudje v to verjamejo, nastane potreba po

¹ Gre za spremenljivko, ki ima le dve vrednosti. Univerzitetna izobrazba in več zasedata vrednost 2, stopnje izobrazbe nižje od univerzitetne pa zasedajo vrednost 1.

samouresničevanju. To sem preveril tudi sam z ugotavljanjem povezave med samouresničevanjem in zaupanjem študentov v to, da bodo po končanem študiju hitro dobili službo. Izkazalo se je, da obstaja pozitivna povezava med preučevanima spremenljivkama.

V okviru raziskave sem tudi ugotovil, da so s samouresničevanjem pozitivno povezani življenjski cilji, povezani z dobrimi medosebnimi odnosi, cilji, povezani s skrbjo za družbeno dobro, ter cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe. Korelacije so sicer šibke, vendar pa le obstajajo. Povezave med samouresničevanjem in življenjskimi cilji, povezanimi s financami, slavo in izgledom, nisem uspel potrditi. Odsotnost povezave med samouresničevanjem in cilji povezanimi s slavo in izgledom pripisujem možnosti, da so anketirani na vprašanja v zvezi z omenjenimi cilji odgovarjali neiskreno oziroma neosebno. Menim namreč, da na izražanje teh ciljev vpliva tudi družbeno okolje oziroma referenčne skupine, zato so morda anketirani na ta vprašanja odgovarjali bolj zadržano oziroma, tako kot se jim zdi, da je primerno in v skladju s pričakovanji referenčnih skupin. Tako so lahko študentje, ki so bolj nagnjeni k samouresničevanju, na vprašanja o omenjenih življenjskih ciljih odgovarjali podobno, kot tisti študentje, ki so manj nagnjeni k samouresničevanju. Odsotnost povezave med samouresničevanjem in finančnimi cilji pa pripisujem sami naravi življenjskih ciljev povezanih s financami. Ti cilji so po mojem mnenju lahko tako pozitivno, kot negativno povezani s samouresničevanjem. Pomembni so namreč pri ustvarjanju finančnega bogastva posameznika. Tako si lahko ta privoščijo različne aktivnosti, s katerimi zadovoljuje potrebo po samouresničevanju. Po drugi strani pa pehanje za finančnimi cilji lahko človeka odtuji od višjih ciljev kot je samouresničevanje.

Zanimiva je tudi ugotovitev, da sta samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem pozitivno povezana. To pomeni, da študentje, ki so bolj zadovoljni s svojim življenjem, tudi bolj zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju oziroma dosegajo višje vrednosti indeksa samouresničevanja. Razlog za to bi lahko bil v večji potrebi po samouresničevanju tistih študentov, ki so bolj zadovoljni s svojim življenjem, vendar pa iskanje tega razloga ni bilo v sklopu moje raziskave.

Ugotovil sem, da med samouresničevanjem in spolom, regijo stalnega bivališča in letnikom študija anketiranih ne obstaja nobena povezava. Prav tako ni povezave med samouresničevanjem in najvišjo priznано stopnjo izobrazbe članov gospodinjstva anketiranih ter vrsto fakultete, ki jo anketirani obiskujejo.

Za konec si oglejmo še rezultate multiple regresijske funkcije za odvisno spremenljivko samouresničevanje. Na samouresničevanje vplivajo številni dejavniki, med katerimi so tudi zadovoljstvo z življenjem, življenjski cilji, povezani s sprejemanjem samega sebe, in življenjski cilji, povezani z izgledom. Vsi navedeni dejavniki razen življenjski cilji, povezani z izgledom, pozitivno vplivajo na zadovoljevanje potrebe po samouresničevanju.

Rezultati raziskave lahko pridejo prav tako tržnikom kot menedžerjem. Če se podjetje zaveda, katere potrebe v hierarhiji potreb zadovoljujejo njihovi kupci, lahko temu prilagodijo prodajni program. Opustijo lahko izdelke in storitve, ki ne zadovoljujejo potreb njihovih strank, in uvedejo tiste, ki zadovoljujejo njihove potrebe.

Za tržnike je koristno tudi poznavanje življenjskih ciljev, ki so povezani z zadovoljevanjem potrebe po samouresničevanju. Če ima podjetje prodajni program, ki zadovoljuje potrebo po samouresničevanju, lahko poznavanje teh življenjskih ciljev s pridom izkoristi. Podjetje mora le raziskati, s katerimi dejavnostmi se ukvarjajo ljudje, da bi dosegli te življenjske cilje. Ko enkrat poznamo te dejavnosti, je treba le še ugotoviti, kje se izvajajo, in nato tam tržiti prodajni program. Poleg tega se lahko prodajni program prilagodi tem dejavnostim. Na primer, za nekoga so pomembni življenjski cilji s sprejemanjem samega sebe. Da bi dosegel te cilje, bo ta posameznik verjetno bral ustrezne knjige in obiskoval primerne tečaje. Podjetje, ki se tega zaveda, lahko na teh tečajih trži knjige, ki naj bi jih ta posameznik bral. Poleg tega lahko podjetje organizira omenjene tečaje.

Rezultati moje raziskave lahko koristijo tudi menedžerjem. Če poznajo življenjske cilje zaposlenih, lahko posredno vidijo, kako pomembno je zanje samouresničevanje. Tako lahko zaposlenim prilagodijo motivacijske dejavnike in s tem povečajo njihovo učinkovitost. Nekaj teh motivacijskih dejavnikov lahko spoznajo tudi v teoretičnem delu diplomskega dela, kjer so razložene različne teorije motivacije. Za menedžerje je verjetno najzanimivejša in najuporabnejša Herzbergova teorija motivacije.

V prihodnje bi bilo zanimivo ugotavljati, kako oziroma na kakšen način študentje zadovoljujejo potrebo po samouresničevanju. Se morda udeležujejo seminarjev, berejo knjige, poslušajo avdio programe, ali pa morda hodijo na potovanja. Zanimivo bi bilo tudi ugotoviti, katere teme jih zanimajo in koliko denarja porabijo za samouresničevanje.

Literatura

1. Chan Raymond, Joseph Stephen: Dimensions of personality, domains of aspiration, and subjective well-being. *Personality and Individual Differences*, New York, 1999, str. 347-354.
2. Chapman Alan: Maslow's Hierarchy of Needs.
[URL: <http://www.businessballs.com/maslow.htm>], 2005.
3. Charlton G. Bruce: Peak experiences, creativity and the Colonel Flastratus phenomenon. *Abraxas*, B.k., 1998, str. 10-19.
4. Chomicz Anna: *Methods of Employees Motivation in TQM*. Warsaw : The Graduate School of Economics, Higher School of Commerce and International Finance in Warsaw and The Faculty of Economics Erasmus University Rotterdam, 2002. 75 str.
5. Earley Joseph, Konow James: *The Hedonistic Paradox*, 55 str.
[URL: <http://myweb.lmu.edu/jkonow/Hedonistic%20Paradox.pdf>], 2003
6. Garson Dave: Reliability.
[URL: <http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/reliab.htm>], 2005.
7. Gordon Rouse Kimberly A.: *Beyond Maslow's Hierarchy of Needs*. Performance Improvement, Silver Spring, 2004, str. 27-31.
8. Gwynne Robert: Maslow's Hierarchy of Needs.
[URL: <http://web.utk.edu/~gwynne/maslow.htm>], 1997.
9. Hefner G. Alan: Peak experiences.
[URL: http://www.themystica.com/mystica/articles/p/peak_experiences.html], 2005.
10. Hemetsberger Andrea, Pieters Rik: *When Consumers Produce on the Internet*, 18 str.
[URL: <http://www.belfin.at/marketing/content/download/behavioralinvolvement.pdf>], 2005
11. Heylighen Francis: A Cognitive-systemic Reconstruction of Maslow's Theory of Self-actualization. *Behavioral Science*, Baltimore, 1992, str. 39-57.
12. Huitt W.: Humanism and Open Education.
[URL: <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/affsys/humed.html>], 2001.
13. Huitt W.: Motivation to learn.
[URL: <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/motivation/motivate.html>], 2001a.
14. Huitt W.: Observational (social) learning.
[URL: <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/soccog/soclrn.html>], 2004.
15. Huitt W.: Social cognition.
[URL: <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/soccog/soccog.html>], 2002.
16. Hynan T. Michael: *Applications Of Moderate Behaviorism To Personality*.
[URL: <http://www.uwm.edu/~hynan/407/407MODEL.html>], 2005.
17. Kim Youngmee, Kasser Tim, Lee Hoonkoo: Self-concept, aspirations, and well-being in South Korea and the United States. *The Journal of Social Psychology*, Washington, 2003, str. 277-290.

18. Leonard H. Nancy, Beauvais Laura Lynn, Scholl W. Richard: A Self Concept-based Model of Work Motivation.
[URL: http://www.cba.uri.edu/Scholl/Papers/Self_Concept_Motivation.htm], 1995.
19. Norwood George: Maslow's Hierarchy of Needs.
[URL: <http://www.deepermind.com/20maslow.htm>], 2005.
20. Patterson C.H.: Maslow on Self-Actualization.
[URL: <http://personcentered.com/selfact.html>], 2005.
21. Saxberg O. Borje, Grubb L. Edward: Self-actualization Through Work or Leisure. Business Quarterly, London, 1967, str. 28-34.
22. Solomon Michael, Bamossy Gary, Askegaard Søren: Consumer Behaviour. Essex : Prentice Hall Europe, 2002. 630 str.
23. Tischler Len: The growing interest in spirituality in business. Journal of Organizational Change, Bradford, 1999, str: 273-279.

Viri

1. American Psychoanalytic Association: About Psychoanalysis.
[URL: <http://apsa.org/pubinfo/about.htm>], 31.1.2001.
2. Aspirations Index.
[URL: http://www.psych.rochester.edu/SDT/measures/aspir_scl.html], 2005.
3. Ferligoj Anuška, Leskošek Karmen, Kogovšek Tina: Zanesljivost in veljavnost merjenja. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1995. 173 str.
4. Nunnally Jum C, Bernstein Ira: Psychometric Theory. New York : McGraw-Hill, Inc., 1994. 736 str.
5. Rogelj Roman: Statistika 2. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 267 str.
6. Statistični letopis Republike Slovenije: Izobraževanje, 31 str.
[URL: <http://www.stat.si/letopis/2004/06-04.pdf>], maj 2005.
7. Wikipedia: Cronbach's alpha.
[URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Cronbach%27s_alpha], 2005.

Priloge

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Pozdravljeni!

Sem absolvent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani. V povezavi z diplomsko nalogo raziskujem pojav samouresničevanja med študenti. Vljudno Vas prosim za sodelovanje v anonimni anketi. Zaradi verodostojnosti podatkov Vas prosim, da na vprašanja odgovarjate iskreno. Pravilnih ali nepravilnih odgovorov ni, zato Vas prosim, da le izrazite svoja mnenja in občutja.

1. Naslednji sklop trditev se nanaša na uresničevanje samega sebe in svojih idej. Na lestvici od 1 do 5 označi, kako močno se strinjaš z navedenimi trditvami, pri čemer 1 pomeni sploh se ne strinjam, 5 pa popolnoma se strinjam.

	Sploh se ne strinjam	Se ne strinjam	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Se strinjam	Popolnoma se strinjam
Verjamem, da so ljudje v bistvu dobri in jim lahko zaupam.	1	2	3	4	5
Menim, da moram narediti stvari, ki jih drugi pričakujejo od mene.	1	2	3	4	5
Na tiste, ki jih imam rad(a), se lahko tudi razjezim.	1	2	3	4	5
Svojih čustev se ne sramujem.	1	2	3	4	5
Zdi se mi zelo pomembno, da drugi odobravajo moja dejanja.	1	2	3	4	5
Težko sprejemam lastne slabosti in pomanjkljivosti.	1	2	3	4	5
Lahko imam rad(a) tudi ljudi, s katerimi se ne strinjam.	1	2	3	4	5
Bojim se porazov in neuspehov.	1	2	3	4	5
Izogibam se analiziranju in poenostavljanju kompleksnih stvari.	1	2	3	4	5
Boljše je biti zvest samemu sebi, kot pa biti popularen.	1	2	3	4	5
Nimam nekega življenjskega cilja, kateremu bi posvečal(a) posebno pozornost.	1	2	3	4	5
Lahko izražam svoja mnenja, ne glede na morebitne neprijetne posledice, ki bi bile rezultat tega.	1	2	3	4	5
Ne čutim se odgovornega, da bi pomagal(a) komurkoli.	1	2	3	4	5
Skrbi me misel, da nisem dovolj dober/a in sposoben/a.	1	2	3	4	5
Ljudje me imajo radi zato, ker jih imam sam(a) rad(a).	1	2	3	4	5

2. Spodaj so navedene trditve, ki se nanašajo na Vaše zadovoljstvo s svojim življenjem. Na lestvici od 1 do 5 označi, kako močno se strinjaš z navedenimi trditvami, pri čemer 1 pomeni sploh se ne strinjam, 5 pa popolnoma se strinjam.

	Sploh se ne strinjam	Se ne strinjam	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Se strinjam	Popolnoma se strinjam
Moje življenje je večinoma takšno, kot si ga želim.	1	2	3	4	5
Imam dobre življenjske pogoje.	1	2	3	4	5
Na sploh sem zadovoljen-(a) s svojim življenjem.	1	2	3	4	5
Če bi lahko živel(a) svoje življenje še enkrat, ne bi spremenil(a) skoraj ničesar.	1	2	3	4	5
Verjamem, da bom po končanem študiju hitro dobil(a) službo.	1	2	3	4	5
Verjamem, da ne bom imel(a) večjih finančnih težav v primeru, da eno leto po končanem študiju še ne bom imel(a) službe.	1	2	3	4	5
Mislím, da naša država dovolj dobro poskrbi za brezposelne.	1	2	3	4	5

3. Naslednji sklop trditev se nanaša na življenjske cilje. Na lestvici od 1 do 5 označi, kako pomembni se ti zdijo navedeni cilji, pri čemer 1 pomeni sploh mi ni pomembno, 5 pa zelo mi je pomembno.

Pomembno mi je...	Sploh mi ni pomembno	Ni mi pomembno	Ni mi pomembno, niti mi je pomembno	Pomembno mi je	Zelo mi je pomembno
imeti dovolj denarja, da bi si lahko kupil (a) karkoli bi si želel(a).	1	2	3	4	5
razumeti zakaj počnem stvari, ki jih počnem.	1	2	3	4	5
imeti dobre prijatelje, na katere lahko računam.	1	2	3	4	5
pomagati ljudem v stiski ne da bi za to kaj zahteval(a).	1	2	3	4	5
izgledati čim bolj privlačno.	1	2	3	4	5
biti slaven(a).	1	2	3	4	5
biti finančno uspešen(a).	1	2	3	4	5
da bi lahko ob koncu življenja rekel(a), da sem živel(a) polno, zanimivo življenje.	1	2	3	4	5
da si delim življenje z ljubljeno osebo.	1	2	3	4	5
delati na tem, da bi svet postal lepši in boljši.	1	2	3	4	5
uspešno skrivati znake staranja.	1	2	3	4	5
da me ceni in spoštuje čim več ljudi.	1	2	3	4	5
biti zelo bogat(a).	1	2	3	4	5
delati stvari, ki me veselijo.	1	2	3	4	5
imeti pristne in dolgotrajne odnose in vezi z drugimi.	1	2	3	4	5
pomagati drugim k boljšemu življenju.	1	2	3	4	5
biti v stiku z zadnjo modo.	1	2	3	4	5
da me pozna čim več ljudi.	1	2	3	4	5
poznati samega sebe in se takšnega tudi sprejemati.	1	2	3	4	5

Prosim, navedite najvišjo priznano stopnjo izobrazbe članov vaše družine/gospodinjstva.

- | | |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> OŠ ali manj | <input type="checkbox"/> Višja šola |
| <input type="checkbox"/> 3-letna ali 4-letna poklicna SŠ | <input type="checkbox"/> Univerzitetna izobrazba in več |
| <input type="checkbox"/> Gimnazija | |

Regija stalnega bivališča:

- | | |
|---------------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Štajerska | <input type="checkbox"/> Gorenjska |
| <input type="checkbox"/> Dolenjska | <input type="checkbox"/> Primorska |
| <input type="checkbox"/> Osrednje-slovenska | |

Spol: M Ž

Letnik študija: 1. 2. 3. 4. 5. 6. absolvent

Fakulteta: _____

Hvala za sodelovanje!

Priloga 2: Preverjanje prve hipoteze

Tabela 1: Preverjanje 1. hipoteze

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Blaginja	2,9983	,74238	202

Correlations			
		Samouresničevanje	Blaginja
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,070
	Sig. (1-tailed)		,160
	N	202	202
Blaginja	Pearson Correlation	,070	1
	Sig. (1-tailed)	,160	
	N	202	202

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 2: Povezave med kompleksno spremenljivko »samouresničevanje« ter posameznimi spremenljivkami, ki se navezujejo na zaupanje v ekonomsko blaginjo

Correlations					
		Samouresničevanje	hitro dobil službo	ne bom imel finančnih težav	država dobro poskrbi
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,215**	-,002	-,054
	Sig. (2-tailed)		,002	,976	,446
	N	202	202	202	202
hitro dobil službo	Pearson Correlation	,215**	1	,385**	,245**
	Sig. (2-tailed)	,002		,000	,000
	N	202	202	202	202
ne bom imel finančnih težav	Pearson Correlation	-,002	,385**	1	,311**
	Sig. (2-tailed)	,976	,000		,000
	N	202	202	202	202
država dobro poskrbi	Pearson Correlation	-,054	,245**	,311**	1
	Sig. (2-tailed)	,446	,000	,000	
	N	202	202	202	202

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 3: Preverjanje druge hipoteze

Tabela 3: Preverjanje 2. hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
medosebni odnosi	4,4637	,54133	202

Correlations

		Samouresni čevanje	Medosebni odnosi
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,172**
	Sig. (1-tailed)		,007
	N	202	202
Medosebni odnosi	Pearson Correlation	,172**	1
	Sig. (1-tailed)	,007	
	N	202	202

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 4: Preverjanje tretje hipoteze

Tabela 4: Preverjanje 3. hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Skrb za družbeno dobro	3,7706	,63322	202

Correlations

		Samouresni čevanje	Skrb za družbeno dobro
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,128*
	Sig. (1-tailed)		,035
	N	202	202
Skrb za družbeno dobro	Pearson Correlation	,128*	1
	Sig. (1-tailed)	,035	
	N	202	202

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 5: Preverjanje četrte hipoteze

Tabela 5: Preverjanje 4. hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Sprejemanje samega sebe	4,2921	,51419	202

Correlations

		Samouresni čevanje	Sprejemanje samega sebe
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,230**
	Sig. (1-tailed)		,001
	N	202	202
Sprejemanje samega sebe	Pearson Correlation	,230**	1
	Sig. (1-tailed)	,001	
	N	202	202

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 6: Preverjanje pete hipoteze

Tabela 6: Preverjanje 5. hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
finančni cilji	3,1155	,67644	202

Correlations

		Samouresni čevanje	finančni cilji
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	-,068
	Sig. (1-tailed)		,169
	N	202	202
finančni cilji	Pearson Correlation	-,068	1
	Sig. (1-tailed)	,169	
	N	202	202

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 7: Preverjanje šeste hipoteze

Tabela 7: Preverjanje šeste hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Cilji povezani s slavo	2,6617	,66789	202

Correlations

		Samouresni čevanje	Cilji povezani s slavo
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	-,094
	Sig. (2-tailed)		,183
	N	202	202
Cilji povezani s slavo	Pearson Correlation	-,094	1
	Sig. (2-tailed)	,183	
	N	202	202

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 8: Preverjanje sedme hipoteze

Tabela 8: Preverjanje 7. hipoteze

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Cilji povezani z izledom	2,6601	,74718	202

Correlations

		Samouresni čevanje	Cilji povezani z izledom
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	-,115
	Sig. (2-tailed)		,102
	N	202	202
Cilji povezani z izledom	Pearson Correlation	-,115	1
	Sig. (2-tailed)	,102	
	N	202	202

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 9: Preostale analize

Tabela 9: Samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Zadovoljstvo z življenjem	3,6671	,64182	202

Correlations

		Samouresničevanje	Zadovoljstvo z življenjem
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,333**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	202	202
Zadovoljstvo z življenjem	Pearson Correlation	,333**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	202	202

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 10: Samouresničevanje in spol anketiranca

Group Statistics

		spol	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Samouresnicevanje	moski		81	3,5267	,36018	,04002
	zenski		121	3,4645	,39477	,03589

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Samouresnicevanje	Equal variances assumed	,465	,496	1,138	200	,257	,0623	,05474	-,04566	,17023
	Equal variances not assumed			1,159	181,956	,248	,0623	,05376	-,04378	,16835

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 11: Samouresničevanje in regija stalnega bivališča

Descriptives

Samouresničevanje								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Stajerska	38	3,4105	,44507	,07220	3,2642	3,5568	2,60	4,87
Dolenjska	24	3,5056	,41792	,08531	3,3291	3,6820	2,93	4,33
Osrednje-slovenska	76	3,5026	,35132	,04030	3,4223	3,5829	2,47	4,20
Gorenjska	35	3,5219	,32958	,05571	3,4087	3,6351	2,87	4,13
Primorska	29	3,5057	,40845	,07585	3,3504	3,6611	2,73	4,53
Total	202	3,4894	,38159	,02685	3,4365	3,5424	2,47	4,87

ANOVA

Samouresničevanje					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,301	4	,075	,511	,728
Within Groups	28,968	197	,147		
Total	29,268	201			

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 12: Samouresničevanje in najvišja priznana stopnja izobrazbe članov družine anketiranih

Descriptives

SAMOURESNIČEVANJE								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Min	Max
					Lower Bound	Upper Bound		
osnovna sola ali manj	1	3,6000	,	,	,	,	3,60	3,60
3-letna ali 4-letna poklicna srednja sola	57	3,5333	,39199	,05192	3,4293	3,6373	2,60	4,87
gimnazija	25	3,4960	,32207	,06441	3,3631	3,6289	2,87	4,07
visja sola	39	3,3436	,33875	,05424	3,2338	3,4534	2,60	4,13
univeritetna izobrazba in vec	80	3,5258	,40182	,04492	3,4364	3,6153	2,47	4,33
Total	202	3,4894	,38159	,02685	3,4365	3,5424	2,47	4,87

ANOVA

SAMOURESNIČEVANJE

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1,059	4	,265	1,848	,121
Within Groups	28,210	197	,143		
Total	29,268	201			

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 13: Samouresničevanje in letnik študija

Descriptives

SAMOURESNIČEVANJE

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
1	55	3,4570	,36928	,04979	3,3571	3,5568	2,60	4,20
2	64	3,4833	,33743	,04218	3,3990	3,5676	2,60	4,33
3	49	3,4585	,40176	,05739	3,3431	3,5739	2,47	4,53
4	13	3,6256	,53923	,14956	3,2998	3,9515	3,00	4,87
absolvent	21	3,5810	,38537	,08410	3,4055	3,7564	2,73	4,20
Total	202	3,4894	,38159	,02685	3,4365	3,5424	2,47	4,87

ANOVA

SAMOURESNIČEVANJE

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,524	4	,131	,898	,466
Within Groups	28,744	197	,146		
Total	29,268	201			

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 14: Samouresničevanje in vrsta fakultete

Group Statistics

vrsta fakultete	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
SAMOURESNIČEVANJE družboslovna	126	3,4598	,36062	,03213
naravoslovna	76	3,5386	,41179	,04724

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Samouresničevanje	Equal variances assumed	1,180	,279	-1,426	200	,156	-,0788	,05528	-,18782	,03020
	Equal variances not assumed			-1,380	142,181	,170	-,0788	,05713	-,19173	,03412

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 15: Analiza povprečnih vrednosti kompleksnih spremenljivk

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Samouresničevanje	202	3,4894	,38159	,02685
Zadovoljstvo z življenjem	202	3,6671	,64182	,04516
Finančni cilji	202	3,1155	,67644	,04759
Cilji povezani s sprejemanjem samega sebe	202	4,2921	,51419	,03618
Cilji povezani z dobrimi medosebnimi odnosi	202	4,4637	,54133	,03809
Cilji povezani s skrbjo za družbeno dobro	202	3,7706	,63322	,04455
Cilji povezani z izgledom	202	2,6601	,74718	,05257
Cilji povezani s slavo	202	2,6617	,66789	,04699

Vir: Lastna raziskava.

Tabela 16: Samouresničevanje in zadovoljstvo z življenjem

Correlations

		Samouresničevanje	Zadovoljstvo z življenjem
Samouresničevanje	Pearson Correlation	1	,333**
	Sig. (1-tailed)		,000
	N	202	202
Zadovoljstvo z življenjem	Pearson Correlation	,333**	1
	Sig. (1-tailed)	,000	
	N	202	202

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Vir: Lastna raziskava.

Priloga 10: Multipla regresijska analiza

Tabela 17: Multipla regresijska analiza

		Correlations								
		Samouresnič ničevanje	Zadovoljstvo z življenjem	finančni cilji	sprejemanje samega sebe	medosebni odnosi	skrb za družbeno dobro	cilji povezani z izgledom	cilji povezani s slavo	izobrazba
Pearson Correlation	Samouresnič evanje	1,000	,333	-,068	,230	,172	,128	-,115	-,094	,077
	Zadovoljstvo z življenjem	,333	1,000	,046	,133	,139	,181	,060	,156	,137
	finančni cilji	-,068	,046	1,000	-,072	-,121	-,147	,337	,361	,016
	sprejemanje samega sebe	,230	,133	-,072	1,000	,534	,365	,173	,108	-,007
	medosebni odnosi	,172	,139	-,121	,534	1,000	,418	,158	,146	-,158
	skrb za družbeno dobro	,128	,181	-,147	,365	,418	1,000	,200	,233	-,176
	cilji povezani z izgledom	-,115	,060	,337	,173	,158	,200	1,000	,529	,016
	cilji povezani s slavo	-,094	,156	,361	,108	,146	,233	,529	1,000	-,116
	izobrazba	,077	,137	,016	-,007	-,158	-,176	,016	-,116	1,000
Sig. (1-tailed)	Samouresnič evanje	.	,000	,169	,001	,007	,035	,051	,091	,137
	Zadovoljstvo z življenjem	,000	.	,258	,029	,025	,005	,197	,013	,026
	finančni cilji	,169	,258	.	,153	,043	,018	,000	,000	,408
	sprejemanje samega sebe	,001	,029	,153	.	,000	,000	,007	,063	,459
	medosebni odnosi	,007	,025	,043	,000	.	,000	,012	,019	,012
	skrb za družbeno dobro	,035	,005	,018	,000	,000	.	,002	,000	,006
	cilji povezani z izgledom	,051	,197	,000	,007	,012	,002	.	,000	,409
	cilji povezani s slavo	,091	,013	,000	,063	,019	,000	,000	.	,051
	izobrazba	,137	,026	,408	,459	,012	,006	,409	,051	.
N	Samouresnič evanje	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	Zadovoljstvo z življenjem	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	finančni cilji	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	sprejemanje samega sebe	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	medosebni odnosi	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	skrb za družbeno dobro	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	cilji povezani z izgledom	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	cilji povezani s slavo	202	202	202	202	202	202	202	202	202
	izobrazba	202	202	202	202	202	202	202	202	202

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Samouresničevanje	3,4894	,38159	202
Zadovoljstvo z življenjem	3,6671	,64182	202
finančni cilji	3,1155	,67644	202
sprejemanje samega sebe	4,2921	,51419	202
medosebni odnosi	4,4637	,54133	202
skrb za družbeno dobro	3,7706	,63322	202
cilji povezani z izgledom	2,6601	,74718	202
cilji povezani s slavo	2,6617	,66789	202
izobrazba	1,40	,490	202

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Zadovoljstvo z življenjem	.	Forward (Criterion: Probability-of-F-to-enter <= ,050)
2	sprejemanje samega sebe	.	Forward (Criterion: Probability-of-F-to-enter <= ,050)
3	cilji povezani z izgledom	.	Forward (Criterion: Probability-of-F-to-enter <= ,050)

a. Dependent Variable: Samouresničevanje

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,333 ^a	,111	,107	,36070	,111	24,962	1	200	,000
2	,382 ^b	,146	,137	,35443	,035	8,144	1	199	,005
3	,418 ^c	,175	,162	,34930	,029	6,880	1	198	,009

a. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem

b. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe

c. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe, cilji povezani z izgledom

ANOVA^d

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,248	1	3,248	24,962	,000 ^a
	Residual	26,021	200	,130		
	Total	29,268	201			
2	Regression	4,271	2	2,135	16,999	,000 ^b
	Residual	24,998	199	,126		
	Total	29,268	201			
3	Regression	5,110	3	1,703	13,960	,000 ^c
	Residual	24,158	198	,122		
	Total	29,268	201			

a. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem

b. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe

c. Predictors: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe, cilji povezani z izgledom

d. Dependent Variable: Samouresničevanje

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	2,763	,148		18,726	,000	2,472	3,054			
	Zadovoljstvo z življenjem	,198	,040	,333	4,996	,000	,120	,276	,333	,333	,333
2	(Constant)	2,217	,240		9,234	,000	1,744	2,691			
	Zadovoljstvo z življenjem	,183	,039	,308	4,659	,000	,106	,261	,333	,314	,305
	sprejemanje samega sebe	,140	,049	,189	2,854	,005	,043	,237	,230	,198	,187
3	(Constant)	2,344	,242		9,706	,000	1,868	2,821			
	Zadovoljstvo z življenjem	,187	,039	,315	4,824	,000	,111	,263	,333	,324	,311
	sprejemanje samega sebe	,161	,049	,218	3,293	,001	,065	,258	,230	,228	,213
	cilji povezani z izgledom	-,088	,034	-,172	-2,623	,009	-,154	-,022	-,115	-,183	-,169

a. Dependent Variable: Samouresničevanje

Excluded Variables^d

Model	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics	
					Tolerance	
1	finančni cilji	-,083 ^a	-1,248	,214	-,088	,998
	sprejemanje samega sebe	,189 ^a	2,854	,005	,198	,982
	medosebni odnosi	,128 ^a	1,915	,057	,135	,981
	skrb za družbeno dobro	,070 ^a	1,028	,305	,073	,967
	cilji povezani z izgledom	-,136 ^a	-2,052	,041	-,144	,996
	cilji povezani s slavo	-,150 ^a	-2,239	,026	-,157	,976
	izobrazba	,033 ^a	,483	,630	,034	,981
2	finančni cilji	-,069 ^b	-1,045	,297	-,074	,992
	medosebni odnosi	,040 ^b	,512	,609	,036	,710
	skrb za družbeno dobro	,004 ^b	,053	,958	,004	,849
	cilji povezani z izgledom	-,172 ^b	-2,623	,009	-,183	,969
	cilji povezani s slavo	-,168 ^b	-2,555	,011	-,179	,968
	izobrazba	,037 ^b	,565	,572	,040	,981
3	finančni cilji	-,010 ^c	-,138	,890	-,010	,867
	medosebni odnosi	,055 ^c	,720	,472	,051	,706
	skrb za družbeno dobro	,031 ^c	,439	,661	,031	,831
	cilji povezani s slavo	-,107 ^c	-1,397	,164	-,099	,704
	izobrazba	,040 ^c	,607	,545	,043	,981

a. Predictors in the Model: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem

b. Predictors in the Model: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe

c. Predictors in the Model: (Constant), Zadovoljstvo z življenjem, sprejemanje samega sebe, cilji povezani z izgledom

d. Dependent Variable: Samouresničevanje

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2,9217	3,8010	3,4894	,15945	202
Residual	-1,02750	1,32315	,00000	,34669	202
Std. Predicted Value	-3,561	1,954	,000	1,000	202
Std. Residual	-2,942	3,788	,000	,993	202

a. Dependent Variable: Samouresničevanje

Vir: Lastna raziskava.

Multipla regresijska funkcija

Samouresničevanje = $2,344 + 0,187 * \text{zadovoljstvo z življenjem} + 0,161 * \text{življenjski cilji povezani s sprejemanjem samega sebe} - 0,088 * \text{življenjski cilji povezani z izgledom}$

Slovarček tujk in pojmov

Competency – sposobnosti (kategorija samopodobe v Leonard, Beauvais, Scholl modelu)

Existence – obstoj (motivacijski faktor Alderferje ERG teorije motivacije)

Growth - razvoj (motivacijski faktor Alderferje ERG teorije motivacije)

Mastery goals – cilji obvladovanja (v okviru motivacije dosežkov)

Peak experience - vrhunsko doživetje

Performance goals - cilji učinka (v okviru motivacije dosežkov)

Relatedness – pripadnost (motivacijski faktor Alderferje ERG teorije motivacije)

Social goals - družbeni cilji (v okviru motivacije dosežkov)

Traits – osebne lastnosti (kategorija samopodobe v Leonard, Beauvais, Scholl modelu)

Values – vrednote (kategorija samopodobe v Leonard, Beauvais, Scholl modelu)