

# Teorija osjetljivosti na potkrepljenja i predikcija ishoda u različitim životnim domenama

---

**Musić, Dino**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2019**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:718528>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-12-27**



*Repository / Repozitorij:*

[FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek](#)



Sveučilište J.J. Strossmayera  
Filozofski fakultet Osijek  
Preddiplomski studij psihologije

Dino Musić

Teorija osjetljivosti na potkrepljenja i predikcija  
ishoda u različitim životnim domenama

Završni rad

Mentor: doc.dr.sc. Valerija Križanić

Sveučilište J.J. Strossmayera  
Filozofski fakultet Osijek  
Preddiplomski studij psihologije

Dino Musić

Teorija osjetljivosti na potkrepljenja i predikcija  
ishoda u različitim životnim domenama

Završni rad

Društvene znanosti; polje psihologija; grana opća psihologija

Mentor: doc.dr.sc. Valerija Križanić

## Prilog: Izjava o akademskoj čestitosti i o suglasnosti za javno objavljivanje

Obveza je studenta da donju Izjavu vlastoručno potpiše i umetne kao treću stranicu završnog odnosno diplomskog rada.

### IZJAVA

Izjavljujem s punom materijalnom i moralnom odgovornošću da sam ovaj rad samostalno napravio te da u njemu nema kopiranih ili prepisanih dijelova teksta tuđih radova, a da nisu označeni kao citati s napisanim izvorom odakle su preneseni.

Svojim vlastoručnim potpisom potvrđujem da sam suglasan da Filozofski fakultet Osijek trajno pohrani i javno objavi ovaj moj rad u internetskoj bazi završnih i diplomskih radova knjižnice Filozofskog fakulteta Osijek, knjižnice Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku i Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu.

U Osijeku, datum, 13.09.2019.

Dino Mosić 2223089636  
ime i prezime studenta, JMBAG

## Sadržaj

1.	Uvod.....	1
1.1	Teorija osjetljivosti na potkrepljenja.....	5
1.1.1	RST-2.....	5
1.1.2	RST-3.....	6
1.1.3	rRST-3 (eng. revised RST-3).....	6
1.1.4	RST-5.....	7
1.2	Mjerni instrumenti RST-a.....	8
1.2.1	Upitnik osjetljivosti na kaznu i nagradu.....	8
1.2.2	Upitnik mjera osjetljivosti na potkrepljenja.....	8
1.2.3	BIS/BAS skale.....	9
2.	RST i radno okruženje.....	10
2.1	Kriterijske varijable u radnome okruženju.....	10
2.1.1	Postavljanje ciljeva.....	11
2.1.2	Nepoželjna ponašanja na radnome mjestu.....	13
2.1.3	Radna uspješnost i zadovoljstvo poslom.....	14
2.2	Generalne smjernice RST-a za radno okruženje.....	16
3.	RST i interpersonalni odnosi.....	17
3.1	Teorija privrženosti.....	18
3.1.1	Stilovi privrženosti.....	18
3.1.2	Manifestacije stilova privrženosti u odrasloj dobi.....	19
3.2	Teorijske poveznice RST-a i Teorije privrženosti.....	19
3.3	Empirijski nalazi povezanosti RST-a i Teorije privrženosti.....	21
3.3.1	Povezanost RST-a, Teorije privrženosti i razine prijetnje za odnos.....	22
3.3.2	Važnost privrženosti za osobni razvoj.....	22
3.4	Usamljenost i RST.....	23
3.4.1	Medijatori odnosa usamljenosti i RST-a.....	23
4.	Rasprava.....	25
5.	Zaključak.....	26
6.	Literatura.....	28

## SAŽETAK

Psihologija ličnosti pokušava opisati osobu kao cjelinu (Rosch i Scheier, 2003). Pri tome uzima u obzir univerzalne osobine kao i individualne razlike među pojedincima (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). Ono što povezuje sve teorije ličnosti jest krajnji cilj, da nakon opisa i razumijevanja određene crte, mogu u skladu s time predvidjeti buduće ponašanje osobe s takvim izraženim tendencijama u različitim situacijama. Efekti ličnosti na predviđanje budućih ishoda organizirani su u tri područja: (a) individualni ishodi (poput psihološke dobrobiti, spiritualnosti, fizičkog zdravlja, psihopatoloških tendencija te samopoimanja i identiteta), (b) interpersonalni ishodi (poput kvalitete odnosa sa vršnjacima, obitelji ili romantičnim partnerima) te (c) socijalni ishodi (poput izbora zanimanja, uspjeha na poslu, političkih uvjerenja i stavova, uključenosti u socijalna zbivanja te sklonost kriminalu) (Ozer i Benet-Martinez, 2006). U ovome su radu prezentirane teorijske pretpostavke te dosadašnji nalazi u kontekstu predviđanja ishoda u domeni interpersonalnih odnosa pojedinca i radnog učinka na osnovu postavki Teorije osjetljivosti na potkrepljenja. Teorija osjetljivosti na potkrepljenja predstavlja teoriju koja pokušava uzeti u obzir neuropsihološku regulaciju ponašanja te kako interindividualne razlike u neuropsihološkom funkcioniranju stvaraju obrasce ponašanja koji zajednički čine ličnost (Corr, 2008). Ponašanje je regulirano trima emocionalno-motivacijskim sustavima: (a) Bihevioralnim aktivacijskim sustavom (BAS), (b) Bihevioralnim inhibicijskim sustavom te (c) Sustavom borbe, zamrzavanja ili bijega (eng. Fight Flight Freeze System) (FFFS). Upravo neuropsihološki okvir ono je što nedostaje istraživanjima radnog učinka pojedinaca. Nadalje, generalni zaključci su kako BAS značajno predviđa bolji radni učinak, dok FFFS niži radni učinak (Corr, 2016). No, pri tome važno je uzeti u obzir interakciju svih triju sustava, gdje BIS, kao medijator odnosa BAS i FFFS-a određuje konačnu kvalitetu ove mreže odnosa. U kontekstu razmotrenih interpersonalnih ishoda, obrasci privrženosti u odrasloj dobi u odnosu sa osjetljivošću BIS-a i BAS-a pokazali su se značajnim prediktorima vulnerabilnosti ka doživljavanju stresa u odnosima te korištenju strategija izbjegavanja i prilaženja (Meyer, Olivier i Roth, 2004). Pri tome BIS moderira efekt same prijetnje na doživljaj stresa, gdje je visoka razina aktivacije BIS povezana sa češćim doživljajem stresa.

**Ključne riječi:** teorija osjetljivosti na potkrepljenja, životni ishodi, radno okruženje, interpersonalni odnosi

## 1. Uvod

Crta ličnosti je karakteristični obrazac razmišljanja, osjećanja ili ponašanja koji je stabilan tokom vremena i kroz relevantne situacije (Allport, 1961). Ličnost, kao skup svih crta ličnosti pojedinca definira se kao kontinuiranost i konzistentnost u razmišljanju, doživljavanju i ponašanju (Rosch i Scheier, 2003). Psihologija ličnosti pokušava opisati osobu kao cjelinu (Duncan i Agronick, 1995). Pri tome uzima u obzir univerzalne osobine (npr. potreba za povezanošću potreba za kompetentnošću) kao i individualne razlike među pojedincima (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). Iz ovakvog kuta gledišta psihologije ličnosti proizlazi i bolje razumijevanje na koje sve načine su pojedinci jedinstveni. Svaki model ličnosti ove interindividualne razlike u ponašanju organizira u drugačije strukture koje su u međusobnoj interakciji. Ono što ih ipak povezuje jest krajnji cilj, da nakon opisa i razumijevanja određene crte, mogu u skladu s time predvidjeti buduće ponašanje osobe s takvim izraženim tendencijama u različitim situacijama. Efekti ličnosti na predviđanje budućih ponašanja, a onda i ishoda ponašanja, organizirani su u tri područja: (a) individualni ishodi (poput psihološke dobrobiti, spiritualnosti, fizičkog zdravlja, psihopatoloških tendencija te samopoimanja i identiteta), (b) interpersonalni ishodi (poput kvalitete odnosa sa vršnjacima, obitelji ili romantičnim partnerima) te (c) društveni ishodi (poput izbora zanimanja, uspjeha na poslu, političkih uvjerenja i stavova, uključenosti u socijalna zbivanja te sklonost kriminalu) (Ozer i Benet-Martinez, 2006). Ovakav slojevit utjecaj ličnosti na različite domene pojedinčeva života daje uvid u važnost proučavanja onih dispozicijskih profila koji pomažu adaptivnom funkcioniranju pojedinca (Hagger, 2009). Nadalje, prema Parku i sur. (2004), važnost osviještenosti o povezanosti ličnosti i adaptivnog funkcioniranja pojedinca značajna je i na razini okoline u kojoj pojedinac djeluje, poput tvrtke ili bliske obitelji. Ličnost „daje boju“ percepciji životnih događaja (DeNeve i Cooper, 1998). Samim time, način na koji osoba percipira i interpretira svoje misli i osjećaje tokom života uvelike je oblikovan pod utjecajem upravo ličnosti (DeNeve i Cooper, 1998). Iz ovoga je vidljiv potencijalni mehanizam povezanosti ličnosti s bitnim odrednicama života pojedinca. Naime, dosadašnji nalazi ukazuju na značajnu povezanost određenih profila ličnosti i psihološke dobrobiti (DeNeve i Cooper, 1998) te kvalitete života (Hagger, 2009). Pri tome, važno je uzeti u obzir kako su dobiveni nalazi rezultat samoprocjene vlastite psihološke dobrobiti i kvalitete života. Dakle ovaj potencijalni mehanizam, preko oblikovanja intrapsihičkih percepcija životnih događaja te percepcije pojavnosti i valencije vlastitih emocija, stvaraju percepciju stanja u kojem se nalazi život pojedinca koje se u krajnosti manifestiraju kroz procjenu vlastitog mentalnog zdravlja te zadovoljstva i kvalitete života. Iz

ovog aspekta vidljivo je kako psihologija ličnosti može dati korisne smjernice u predviđanju ishoda kroz život pojedinca. No, predviđaju li osobine ličnosti pouzdano životne ishode? Velik broj istraživanja povezuje osobine određenih modela ličnosti sa velikim brojem životnih ishoda (Ozer i Benet-Martinez, 2006). Na osnovu ove literature koja povezuje ličnost i životne ishode, ekonomisti, stručnjaci u edukacijskim sustavima te zakonodavne službe, promiču inicijative koje potpomažu psihološku dobrobit kroz pozitivan razvoj ličnosti (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). Sve većim brojem longitudinalnih istraživanja na razini populacija, dostupne su i sve veće baze podataka koje su otvorile put mnogim istraživanjima povezanosti ličnosti i životnih ishoda (Ozer i Benet-Martinez, 2006). Istraživači u području psihologije ličnosti sada mogu bolje razumjeti primjerice kako karakteristike ličnosti u djetinjstvu imaju implikacije za životne ishode u kasnijim fazama života, (Daly, Delaney, Egan i Baumeister, 2015), kako se ličnost razvija kao odgovor na socijalne uvjete pojedinca (Boyce, Wood, Daly i Sedikides, 2015) te općenito kako se ličnost razvija tokom života pojedinca (Lucas i Donnellan, 2011). Također, uz pomoć ličnosti kao prediktora u današnjoj literaturi mogu se pronaći i odgovori na pitanja kako efekte pronađene na manjoj skupini ispitanika generalizirati na populacijsku razinu, čineći tako i bitne metodološke pomake u ovome području (Donnellan i Lucas, 2008). Nadalje, pojava longitudinalnog praćenja ličnosti omogućila je integriranje psihologije ličnosti u područja koja su prethodno bila više usmjerena na socijalne determinante životnih ishoda (Donnellan i Lucas, 2008). U ekonomiji, primjerice, prepoznat je ovaj teorijski snažno utemeljen razlog da se u stvaranje modela uključe i determinante ličnosti. Iako determinante ličnosti pokazuju povezanost sa konstruktima koji uvelike pokazuju stanje života pojedinca (npr. psihološka dobrobit ili kvaliteta života), u kontekstu ličnosti i važnih životnih ishoda, česta debata jest utjecaj same situacije u kojoj se pojedinac nalazi nasuprot povezanosti ličnosti pojedinca i životnih ishoda. Prvenstveno u polju socijalne psihologije, ovo pitanje često je adresirano u korist situacije, naglašavajući njenu važnost pri određivanju ponašanja pojedinca (Daly, Delaney, Egan i Baumeister, 2015). Istraživanja u socijalnoj psihologiji najčešće uključuju eksperimentalnu manipulaciju same situacije te se rezultati analiziraju s ciljem utvrđivanja jeli došlo do statistički značajne razlike s obzirom na različite razine nezavisne varijable. No, zaključiti kako je utjecaj situacije jači samo na osnovu rezultata eksperimenata bilo bi pogrešno. Naime, s obzirom da se istraživanja u području psihologije ličnosti provode najčešće neeksperimentalnim metodama (poput korelacijskih istraživanja), potrebna je usporedba podataka na način da su svedeni na iste metodološke prizme i statističke postupke. Kada se utjecaj situacije svede na isti metrički sustav (koji u psihologiji ličnosti najčešće uključuje smjer i jačinu efekta), rezultati pokazuju zapravo podjednake učinke situacije i



ličnosti (Funder i Ozer, 1983). Time, točno gledište na debatu o učincima situacije- ličnosti jest onaj na sredini spektra: i ličnost pojedinca i karakteristike situacije jednako su važni za objašnjavanje ljudskog ponašanja uzevši u obzir podjednake korelacije koje su utvrđene sa određenim životnim događajima (Duncan i Agronick, 1995). Nadalje, ranije spomenuti porast longitudinalnog praćenja ličnosti te životnih ishoda u svrhu njihove usporedbe i potencijalno izlučivanja određenih zakonitosti podrazumijeva širenje nalaza iz psihologije ličnosti u druga područja psihologije te druge discipline (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). U tom kontekstu vrlo je važna pravilna integracije znanja i činjenica iz psihologije ličnosti, gdje je od iznimne važnosti pravilno prikazivanje konceptualnih i metodoloških problema. U prvome redu, problemi mogu proizaći iz prikazivanja promjena u ličnosti tokom života pojedinca i uslijed bitnih životnih događaja. Prisutna je povećana tendencija prikazivanja ličnosti kao stabilne i nepromjenjive (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). Pri tome, u obzir se ne uzima u potpunosti da važni životni ishodi osim što su pod utjecajem ličnosti, također i oni sami utječu na ličnost na određeni način (Boyce, Wood, Delaney i Ferguson, 2017). No, percepcija ličnosti kao stabilne proizlazi iz nalaza koji uzimaju u obzir genetske i biološke interindividualne razlike, koje u svojoj osnovi i inače pokazuju veću stabilnost i trajnost kroz život, bez obzira na njihovu vanjsku manifestaciju (McCrae, Costa, Ostendorf, Angleitner i Avia, 2000). Kako onda iskoristiti potencijal ličnosti za predviđanje životnih ishoda, a da pri tome ne dođe do pogrešne interpretacije rezultata? U ovome radu, potencijal teorija ličnosti u predviđanju životnih ishoda prikazan je kroz Teoriju osjetljivosti na potkrepljenja (dalje u tekstu RST, od eng *Reinforcement sensitivity theory*). RST sociobiološki je model temperamenta. Unutar teorije prisutno je nekoliko temeljnih konstrukta koji su u međusobnoj interakciji. Oni također predstavljaju i tri neurobiološke strukture: BAS (biheviornalni aktivacijski sustav), BIS (biheviornalni inhibicijski sustav) FFS (sustav borbe ili bijega), koji je u kasnijim verzijama teorije promijenjen, što će biti razmotreno u sljedećem segmentu ovoga rada. RST se za početak ističe svojim odnosom prema okolinskim utjecajima. Situacije u kojima se nalazi pojedinac u kontekstu RST-a zapravo su izvori različitih vrsta potkrepljenja te će percepcija situacije kao izvora određenog potkrepljenja uvjetovati i samo ponašanje (Corr, 2016). BIS primjerice reagira na znakove kazne ili novosti, a uvjetovati će povećanje budnosti i usmjeravanje pažnje na okolinu. BAS reagira na znakove nagrade te će se u ponašanju izazvati manifestaciju ponašanja usmjerenog na cilj (Corr, 2016). Nadalje, FFS u originalnoj verziji teorije smatrao se odgovornim za reakciju na izrazio averzivne neuvjetovane podražaje, a manifestira se u ponašanju kroz postupke borbe ili bijega (Corr, 2016). Iako izrazito pojednostavljeno, iz ovog prikaza vidljiv je drugačiji pogled na utjecaj situacije i ličnosti koji

prikazuje RST. Naime, RST na neki način kategorizira situacije u kojima se pojedinac nalazi i umjesto da ih odvaja, RST situaciju direktno integrira u dinamiku struktura ličnosti. Dakle, prednost RST u odnosu na druge modele u kontekstu predviđanja životnih ishoda jest to što ona u svojoj osnovi sve situacije s kojima se pojedinac susreće dijeli na najprije vrstu potkrepljenja koju situacija potencijalno sadrži, ali i što situacija predstavlja za samoga pojedinca i koliko mu je nova i zanimljiva. Dakle, u kontekstu životnih ishoda, RST predstavlja vrlo pogodan okvir, ne proučavajući ličnost kao stabilan obrazac ponašanja u različitim situacijama, već stabilan obrazac ponašanja u stabilnom obrascu određenih situacija koje se vežu uz ponašanja s određenom funkcijom. Na taj način, važni životni ishodi, koji se ne ostvaruju „preko noći“, mogu se predvidjeti kroz tendencije približavanja, odnosno izbjegavanja. Nadalje, u kontekstu stabilnosti, RST također stvara dobar teren za longitudinalno proučavanje životnih ishoda. Naime, očito je kako za što preciznije predviđanje životnih ishoda na osnovu određenog konstrukta, potrebno je da je taj konstrukt stabilan ili da se njegove promjene i varijacije mogu na jasan način predvidjeti. Kao i većina teorija zasnovana na temperamentu, RST također pretpostavlja: (a) temperament ima biološku i genetičku osnovu te (b) temperament je stabilan (Takahashi i sur., 2007). Unutar RST ove dvije osnovne pretpostavke su dobile uporište nizom istraživanja, gdje BIS i BAS pokazuju stabilne obrasce prikazani kroz fiziološke mjere (Harmon-Jones i Allen, 1997) te kroz genetička istraživanja (Benjamin i sur, 1996). Nadalje, u studiji blizanaca Takahashi i sur. (2007), potvrđena je heritabilnost BIS-a i BAS-a. Iako se u kontekstu istraživanja drugih modela ličnosti mogu pronaći nalazi o biološkim i genetičkim osnovama, dominante teorije (poput Petfaktorskog modela), svoje osnovne postavke modela ne baziraju na tim nalazima, već na primjerice pojavnosti određenih pridjeva u jeziku kojima se opisuje ličnost. Zaključno, RST predstavlja model ličnosti koji u svojoj osnovi integrira situaciju u kojoj se pojedinac nalazi, kroz percepciju potencijalnog potkrepljenja te svoje konstrukte bazira na neurološkim krugovima u mozgu što ju čini vrlo pogodnom upravo za proučavanje predviđanja životnih ishoda pojedinca jer osigurava zadovoljavajuću razinu pretpostavljene stabilnosti i ne zanemaruje utjecaj situacije.

Unutar ovoga rada cilj je predstaviti dosadašnje nalaze u kontekstu predviđanja životnih ishoda na osnovu RST uz razmatranje mogućih teorijskih pretpostavki koje možda nisu još potvrđene na osnovu samih postavki teorije. Životni ishodi biti će prikazani u dvije domene pojedinčeva života – radno okruženje te interpersonalni odnosi. Kako je teorija doživjela nekoliko preinaka od objave originalne verzije, u sljedećem dijelu rada biti će predstavljene dosadašnje verzije, s

obzirom da su i određeni nalazi, koji će se prikazati u radu temeljeni na postavkama različitih verzija teorije.

### **1.1 Teorija osjetljivosti na potkrepljenja**

Teorija osjetljivosti na potkrepljenja predstavlja teoriju koja pokušava uzeti u obzir neuropsihološku regulaciju ponašanja te kako interindividualne razlike u neuropsihološkom funkcioniranju stvaraju obrasce ponašanja koji zajednički čine ličnost (Corr, 2008). Teorija upućuje kako bazična motivacija leži u prilaženju ili izbjegavanju privlačnih ili odbojnih podražaja (Gray i McNaughton, 2000). Ovi odgovori uvjetovani su osjetljivošću neurobiologije pojedinca te i na taj način stvaraju interindividualne razlike u ličnosti (Corr, 2008). Teorija osjetljivosti na potkrepljenja svoje pretpostavke bazira na neurološkim nalazima te nalazima iz istraživanja učenja kod životinja (Corr, 2008). Ponašanje je regulirano trima emocionalno-motivacijskim sustavima: (a) Bihevioralnim aktivacijskim sustavom (BAS), (b) Bihevioralnim inhibijskim sustavom te (c) Sustavom borbe, zamrzavanja ili bijega (eng. Fight Flight Freeze System) (FFFS).

#### *1.1.1 RST-2*

Prva verzija RST-a, razvijena je 1970. godine, od strane pionira u ovome području, J. Graya. Naziv RST-2 u svrhu je razlikovanja ove verzije teorije (koja u osnovi ima dva temeljna konstrukta) od kasnijih verzija teorije. U ovome originalnom izdanju ta dva konstrukta bila su: (a) Bihevioralni aktivacijski sustav (dalje u tekstu BAS) te (b) Bihevioralni inhibicijski sustav (dalje u tekstu BIS). Prema Grayu, BIS je neuropsihološki sustav koji predisponira pojedinca da odgovori na znakove u okolini koji predstavljaju opasnost u određenom kontekstu (Corr, 2008). Ovaj sustav aktivira se u situacijama kazne, situacijama koje mogu izazvati dosadu određenom pojedincu te neugodnih događaja. Odgovor u obliku ponašanja na percipirane neugodne podražaje, unutar ovog sistema manifestira se u obliku izbjegavanja tih podražaja (Gray, 1982). Također, prema Grayu se povezuje i sa čestim tjeskobnim raspoloženjem kao stanjem. Povišena razina aktivnosti BIS-a označava povećanu osjetljivost na izostanak nagrade, kaznu te nova iskustva te pritom rezultira izbjegavajućim ponašanjem u svrhu izbjegavanja negativnih posljedica takvih iskustava, poput tjeskobe, frustracije ili tuge (Corr, 2008). Osobe s izraženom osjetljivošću BIS-a, percipiraju općenito nepovoljne posljedice znatno više odbojnim u usporedbi s onima sa nižom aktivnošću BIS-a te će biti češće usmjereni na moguće kazne (Gray, 1982). Nadalje, Gray prezentira BAS. U osnovi BAS procesa nalazi se motivacija prilaženja te zapravo označava pojedinčevu dispoziciju ka prilaženju i ostvarivanju ciljeva

(Gray, 1982). BAS je osjetljiv na znakove nagrade u okolini te regulira pritom ponašanja prilaznja (Corr, 2008). Prema Grayu, BAS je osjetljiv na uvjetovane privlačne podražaje te ga se također povezuje i sa impulzivnošću (Corr, 2008). Pojedinci visoko na BAS-u iskazuju ugodne emocije (poput sreće, poletnosti i interesa) češće u usporedbi s ostalim pojedincima te izraženu orijentaciju prema cilju (Corr, 2008). Nadalje, BAS je povezan sa boljim učenjem putem nagrada, nego li kazni (Corr, 2008). S obzirom da je izražena osjetljivost BAS-a povezana sa impulzivnošću, BAS je također povezan i sa psihopatološkim ponašanjima poput zlouporabe droga ili alkohola (Corr, 2008).

### *1.1.2 RST-3*

Bihevioralni inhibicijski sustav (BIS) prema ovoj verziji teorije kao i onoj ranijoj verziji predstavlja sustav osjetljiv na uvjetovane odbijajuće podražaje, uvjetovane frustracije te reakcije na različite ulazne informacije, poput ekstremnih novina za organizam, visoko stimulirajuće podražaje te urođene podražaje koji izazivaju strah (npr. zmije ili krv) (Corr, 2008). Ovaj sustav služi za supresiju trenutnog ponašanja u suočavanju sa prijetnjom te stanje povišene budnosti, što je dopuštalo efikasnije procesiranje informacija. (Corr, 2008). Neuralne strukture koje sudjeluju u djelovanju BIS-a smatrale su se smještenim u septohipokampalnom sustavu mozga (Corr, 2008). Nadalje, BAS predstavlja kao i ranije sustav osjetljiv na uvjetovane privlačne podražaje, stvarajući petlju pozitivne povratne informacije, aktivirane prezentacijom privlačnog podražaja povezanog s nagradom te blokirajući ponašanje u percipiranju znakova kazne (Corr, 2008). Neuralne strukture uključene u aktivnost BAS nalaze se u mezolimbickom dopaminergičkom krugu. Najveća promjena u odnosu na osnovnu verziju teorije, uvođenje je trećeg konstrukta u teoriju. Stoga, kako bi se razlikovala od ostalih verzija teorije, ova je verzija dalje u tekstu označena kraticom RST-3. Sustav borbe ili bijega (eng. fight-flight system) (FFS) predstavlja sustav reaktivan na neuvjetovane odbijajuće podražaje (npr. iznenadni bolni podražaj), utječući na stvaranje panike i/ili bijesa (Corr, 2008). Ovaj sustav u bliskoj je vezi sa negativnim afektom te u vezi sa Eysenkovom dimenzijom Psihoticizma (Corr, 2008). Neuralne strukture koje su uključene u aktivnost FFS nalaze se u sivoj tvari hipotalamusa.

### *1.1.3 rRST-3 (eng. revised RST-3)*

Gray i McNahugton (2000) napravili su reviziju teorije, prvenstveno u kontekstu BIS-a, ali i same teorije u globalu. Ova verzija nadopunjuje onu raniju te u određenim aspektima stvara drugačija predviđanja ponašanja pojedinca (Corr, 2008). Glavna odrednica, postojanje triju

zasebnih sustava, ostala je ista, no promijenile su se pretpostavke o međuosobima samih sustava te njihovoj ulozi u određenim situacijama. Prije svega sustavu borbe ili bijega, dodana je i reakcija zamrzavanja (eng. Freeze) te je on sada nazvan FFF sustav, odnosno sustav Borbe-bijega-zamrzavanja (eng. Fight-flight-freeze system). Prema novoj verziji FFFS reagira na sve averzivne podražaje, i uvjetovane i neuvjetovane (Corr, 2008). Nadalje, novija verzija teorije pretpostavlja hijerarhijsko djelovanje svake od triju reakcija od kojih se sastoji sustav, gdje je svaka zadužena za određeno specifično obrambeno ponašanje (Corr, 2008). FFFS regulira aktiviranje emocije straha, no ne i tjeskobe. Gledajući u kontekstučnosti, naglašena osjetljivost FFFS (izražena tendencija strahu i izbjegavanju) u kliničkom okruženju vezana je uz poremećaje poput fobije ili paničnog poremećaja (Corr, 2008). U novoj verziji teorije BAS regulira reakcije na sve privlačne podražaje, uvjetovane i neuvjetovane te je konceptualizacija tog sustava najmanje promijenjena u odnosu na prijašnju verziju (Corr, 2008). Sudjeluje u konzumatornim ponašanjima (npr. jedenje ili pijeње). Uloga BAS-a upravo je iniciranje procesa prilaženja željenom podražaju. Zadužen je stvaranje osjećaja žudnje za zadovoljstvom te osjećaja nade (Corr, 2008). Manifestacije u ponašanju kroz osjetljivost ovoga sustava očituju se u optimizmu, orijentaciji prema nagradama te impulzivnosti (Corr, 2008). Često je vezan uz razna rizična i ovisnička ponašanja te u tendenciju upuštanja u ekstremno opasna impulzivna ponašanja. (Corr, 2008). BIS je sustav kod kojeg je došlo do najviše promjena u interpretaciji u odnosu na raniju verziju teorije. Njegova uloga pomaknuta je od regulacije reakcija na odbijajuće podražaje prema razrješavanju konflikta ciljeva (Corr, 2008) U prvom redu konflikta BAS-a i FFFS-a, ali u konfliktima BAS-BAS i FFFS-FFFS (Corr, 2008). BIS regulira pojavu tjeskobe te inhibira moguća konfliktna ponašanja, pojačava ruminiranje o potencijalnim opasnostima te pretraživanje sjećanja i skeniranje okoline u svrhu razrješavanja konflikta ciljeva u tome trenutku (Corr, 2008). Subjektivno, ovaj proces pojedinac doživljava kao osjećaj brige te anticipiranje kako određene reakcije mogu dovesti do nepoželjnih ishoda (Corr, 2008). BIS rješava konflikte putem povećavanja negativne valencije podražaja te aktivacijom FFFS-a, sve do onog trenutka dok se ne donese odluka o prilaženju ili izbjegavanju (Corr, 2008).

#### *1.1.4 RST-5*

Posljednja verzija teorije, revidirana je od strane Corra i McNaughtona (2012). Autori predlažu i novo ime za teoriju s obzirom na uvedene promjene - Teorija osjetljivosti na potkrepljivače. Kako bi se razlikovala od ranijih verzija teorije, ova verzija je dalje u tekstu označena kraticom RST-5 u skladu s brojem osnovnih konstrukata koje sadržava. Koncepti osjetljivosti na kaznu i osjetljivosti na nagradu, prema autorima, trebaju biti zamijenjeni prikladnijim terminima, koji

jasnije opisuju aspekte reakcija pojedinca. Corr i McNaughton u svojoj su analizi podataka pronašli više od tri značenja koja se pridaju pojmu kazne, što ukazuje na veću kompleksnost utjecaja kazne na ponašanje u odnosu na ranije verzije teorije. Nadalje, najinovativniji prijedlog u odnosu na raniju teoriju je uzimanje u obzir vrijednosti pozitivnih (koji označavaju dobit) te negativnih (koji označavaju gubitak) događaja te stavljanje u odnos tih vrijednosti sa motivacijom prilaženja i izbjegavanja, pri čemu se smatra da su u ortogonalnom odnosu. Drugim riječima, vrijednost događaja čini jednu dimenziju, dok motivacija prilaženja ili izbjegavanja čini drugu dimenziju. Nadalje, ove dvije dimenzije pri tom čine sustav nalik koordinatnom, gdje je moguće pozicionirati pojedinca u kontekstu određene situacije s obzirom na navedene dvije dimenzije. Nadalje, autori pretpostavljaju i dalje postojanje triju fundamentalnih sustava (BIS, BAS i FFFS), no uvode novih pet aspekata osjetljivosti ličnosti: (a) pozitivna evaluacija, (b) negativna evaluacija, (c) privlačnost, (d) odbojnost te (e) konflikt.

## **1.2 Mjerni instrumenti RST-a**

Do sada je razvijen niz instrumenata za mjerenje konstrukata Teorije osjetljivosti na potkrepljenja, no u ovome radu predstavljeni su oni koji su pretežito zastupljeni u radovima predstavljenim u pregledu literature na temu povezanosti s različitim životnim ishodima.

### *1.2.1 Upitnik osjetljivosti na kaznu i nagradu*

Upitnik osjetljivosti na nagradu i kaznu (eng. Sensitivity to Punishment and Sensitivity to Reward Questionnaire; Torrubia i sur., 2001) sastoji se od 48 čestica koje nude dihotomne odgovore (da/ne). Sastoji se od dvije subskale – subskala osjetljivosti na nagradu i subskala osjetljivosti na kaznu. Skala osjetljivosti na nagradu sastoji se od 17 čestica te ima unutarnju konzistenciju u vrijednosti od  $\alpha=0.78$ . Neki od primjera čestica su: „Činite li često stvari samo kako bi Vas drugi pohvalili?“. Skala osjetljivosti na kaznu sastoji se od 18 čestica te je njena unutarnja konzistencija  $\alpha=0.85$ . Neki od primjera čestica su: „Suzdržavate li se od određenih postupaka zbog straha od sramoćenja?“. Prediktivna valjanost, odnosno povezanost samih subskala sa realnim pojavama u vanjskome svijetu, evidentirana je povezanošću sa anksioznošću i neuroticizom (za osjetljivost na kaznu) te impulzivnošću (za osjetljivost na nagrade).

### *1.2.2 Upitnik mjera osjetljivosti na potkrepljenja*

Upitnik Teorije osjetljivosti na potkrepljenja (eng. Reinforcement Sensitivity Theory Personality Questionnaire; Corr i Cooper, 2015) sastoji se od 79 čestica koje su podijeljene u 7

subskala. Subskale su: BAS Interes za nagradu, BAS Ustrajnost u cilju, BAS Reaktivnost na nagradu, BAS Impulzivnost, BIS, FFFS i obrambena borba. Informacije koje se pokušavaju dobiti na svakoj pojedinoj skali su: BAS Interes za nagradu: pitanja pokušavaju ispitati tendenciju izlaganja novim iskustvima; BAS Ustrajnost u cilju: pitanja pokušavaju ispitati ponašanja i misli u kontekstu usmjerenosti na cilj; BAS Osjetljivost na nagradu: pitanjima se pokušava dokučiti primjerice reakcije na ostvarenu ili potencijalnu nagradu; BAS Impulzivnost: pitanjima se ispituju impulzivne tendencije; BIS: pitanjima se ispituju tendencije pretjeranog premošljavanja u procesima donošenja odluke te obrambena borba: pitanjima se ispituju tendencije reagiranja borbom na napad. Ispitanici na navedene čestice u subskalama odgovaraju na skali Likertovog tipa od 1 do 4, gdje 1 označava „nimalo“, a 4 označava „veoma“

### *1.2.3 BIS/BAS skale*

Unutar ovoga rada, najveći broj istraživanja koristio je upravo BIS/BAS skale (Carver i White, 1994). Iz tog razloga ovaj mjerni instrument objašnjen je detaljnije u svrhu lakšeg razumijevanja navedenih nalaza. Za razliku od ostalih mjernih instrumenata RST-a, BIS/BAS skale kroz svoje čestice ne opisuju specifične situacije o kojima bi posljedično i ovisile specifične nagrade i kazne. Naime, kako nagrade i kazne mogu za svakoga pojedinca predstavljati drugačiji oblik, navedeni autori u svojem su upitniku koristili općenite koncepte nagrada i kazne (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Sam upitnik sastoji se od ukupno 4 subskale: BIS, koja mjeri emocionalne reakcije na pojavu ili očekivanje kazne, BAS – Nagon, koja mjeri ustrajnost u vlastitim ciljevima; BAS – Traženje zabave, koja mjeri izraženu želju za novim potencijalno nagrađujućim iskustvima te BAS – Osjetljivost na nagradu, koja mjeri emocionalne reakcije na pojavu ili isčekivanje potencijalne nagrade (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Iako je dvofaktorska struktura (Samo dvije skale – BIS i BAS) utvrđena u određenim radovima, kombiniranje BAS subskala potencijalno bi dovelo do iskrivljenih nalaza, s obzirom da svaka subskala mjeri drugačiji aspekt osjetljivosti na nagradu (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Primjerice BAS Osjetljivost na nagradu portretira emocionalnu komponentu BAS-a, odnosno tendenciju ka doživljavanju ugodnih emocionalnih reakcija, dok preostale dvije subskale služe više mjerenju ponašajnih komponenata ovog sustava. Također, impulzivnost, kao jedna od karakteristika osjetljivosti BAS-a, mjerno je zastupljena samo u subskali BAS - Traženje zabave (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Neki od primjera čestica su: BIS: „Ako mislim da će se dogoditi nešto neugodno, obično se dosta uzrujam.“; BAS – Nagon: „Učinit ću sve da dobijem ono što želim.“; BAS – Traženje zabave: „Često se ponašam

onako kako mi dođe u nekom trenutku.“ te BAS – Osjetljivost na nagradu: „Ako vidim da postoje izgledi da dobijem nešto što želim, odmah krećem u akciju.

## **2. RST i radno okruženje**

Literatura u području ličnosti i motivacije na poslu u kontekstu radnih organizacija često se koristi u svrhu objašnjavanja rutinskih obrazaca ponašanja. Pri tome jednako u svrhu razumijevanja prosocijalnih i produktivnih obrazaca ponašanja kao i onih antisocijalnih i neproduktivnih ponašanja (Koopmans i sur., 2011). Motivacija i ličnost se mogu lako manifestirati u ponašanja koja mogu otići u različitim smjerovima i lako se udaljiti od ciljeva i potreba same organizacije u kojoj pojedinac radi. Iz toga je vidljiva važnost proučavanja motivacije i ličnosti kao prediktora uspješnosti na poslu te implikacije za osiguravanje pogodne radne klime u organizaciji. Ono što literaturi koja povezuje ličnost i motivaciju te utjecaj tih konstrukata na radne ishode nedostaje, jest teorijski okvir koji uzima i neurološke procese u kontekstu radnog mjesta (Corr i sur., 2016). Važnost uvođenja neuroloških nalaza proizlazi iz njihove stabilnosti u vremenu. Iako postoje značajni nalazi u kontekstu neuropsihologije i ponašanja koje pronalazimo na radnom mjestu, tendencija direktnijeg povezivanja tih dvaju područja u literaturi nije odveć zastupljena. Teorija osjetljivosti na potkrepljenja upravo je koristan okvir, koji objedinjuje i neurološke predispozicije osobe, zajedno za socijalnim činiteljima koji kroje radno okruženje osobe. Ono što Teorija osjetljivosti na potkrepljenja pokušava svojim sastavnicama prikazati, upravo je teorijski okvir koji trenutno nedostaje pogledu na motivaciju u organizacijskoj psihologiji, kombinirajući neuropsihologiju sa motivacijom i okolinskim činiteljima. Iako se koriste razni modeli ličnosti u objašnjavanju i predviđanju radnih ishoda, većina ih se bazira na Pet faktorskom modelu ličnosti. Pet faktorski model ličnosti bazira se na ateoretskim opisima skupina ponašanja koje zajedno u različitim kombinacijama, čine različite tipove ličnosti (Corr i sur., 2016). Teorija osjetljivosti na potkrepljenja, iako rijetko korištena, teorijski je okvir koji ima najveći broj empirijskih potvrda u svojoj osnovi (Furnham i Jackson, 2008). Posebice onih u neuroznanosti te je sama teorija najbolje objašnjena kroz bihevioralne krugove u mozgu.

### **2.1 Kriterijske varijable u radnome okruženju**

Odabir kriterijskih varijabli u radnome okruženju dolazi iz dva izvora. Sjedne strane iz područja psihologije ličnosti, gdje istraživači pokušavaju postavke svojih teorija ispitati na varijablama relevantnim za konstrukte samoga modela kojeg proučavaju. S druge strane, u području organizacijske psihologije, stručnjaci odabiru kriterijske varijable kroz opažanja u stvarnim



uvjetima i uvidom u potrebne napretke radnoga okruženja. U ovome dijelu rada bit će razmotrene varijable iz obje vrste izvora te teorijski razmotrene pretpostavke o njihovim vezama sa RST konstruktima. Također, većina razmotrenih varijabli često se koriste i kao prediktori radne uspješnosti, što je u skladu i sa ciljem rada, gdje je cilj pronaći adaptivne i korisne obrasce ponašanja koje bi bilo moguće predvidjeti pomoću RST konstrukata. Drugim riječima, navedene varijable koriste se kao prediktori radne uspješnosti, a radna uspješnost upravo je jedan od poželjnih životnih ishoda koje je važno proučiti.

### *2.1.1 Postavljanje ciljeva*

Postavljanje ciljeva u organizacijskom okruženju mnogo češće se proučava iz perspektive komunikacije ciljeva te njihovog usvajanja (Locke i Latham, 2002). S druge strane, postoji i tendencija proučavanja ciljeva u kontekstu prikazivanja individualnih razlika. Pojedinci se međusobno razlikuju prema tipovima ciljeva na koje se usmjeravaju te se ovaj konstrukt još naziva i ciljna orijentacija (Dweck i Elliot, 1983). Elliot i Thrash (2002) dijele ciljeve u dvije kategorije: (a) ciljevi prilaženja, koji se temelje na postizanju i zadržavanju kompetentnosti te (b) ciljevi izbjegavanja, koji se postavljaju u svrhu izbjegavanja neuspjeha. Upravo ovakva dvojnost ciljeva u ponašanju prisutna je i među osnovnim konstruktima Teorije osjetljivosti na potkrepljenja, što ju čini pogodnom teorijom za proučavanje ovih interindividualnih razlika.

Prema osnovnim postavkama teorije za pretpostaviti je kako osobe visoko na BAS-u općenito postavljaju češće ciljeve prilaženja. Suprotno tome, osobe visoko na BIS-u češće će postavljati ciljeve izbjegavanja. No pogled kroz prizmu rRST-3 zapravo ukazuje na ulogu FFFS-a u ciljevima i ponašanjima izbjegavanja, dok će BIS zapravo poslužiti kao pomoć u razrješenju mogućeg konflikta ciljeva prilaženja i izbjegavanja. Nakon što pod utjecajem BAS-a pojedinac stvori predodžbu kako je sposoban osvojiti određenu nagradu, posljedično se facilitiraju potrebni procesi, poput organizacije kognitivnih resursa, planiranja te usmjeravanja ponašanja, kako bi se željena nagrada, tj. cilj ostvario (Corr, 2008). Kontinuirani, vođen emocijama, fokus na nagradu navodi osobu na postavljanje nešto težih ciljeva, no ujedno joj i pomaže da ustraje u njihovom ostvarivanju. U terminima nalaza Elliota i Thrasha (2002), gdje osjetljivost na kazne kod pojedinca uvjetuje i tendenciju postavljanja ciljeva izbjegavanja, moguće je zaključiti kako osjetljivost na kazne zapravo utječe na postavljanje ciljeva kroz percipiranje potencijalnih kazni ukoliko se cilj ne ostvari (Corr i sur, 2016). Nadalje, zbog fokusa na kaznu, osoba sa izraženim FFFS-om češće će postaviti cilj u svrhu izbjegavanja kazne, što posljedično može dovesti do nižeg učinka na radnome mjestu (Corr i sur, 2016). Ova tendencija moguće proizlazi iz sjećanja na neugodne emocije izazvane prijašnjim negativnim ishodima te osjećaju

prijetnje od budućih neuspjeha, stvarajući osjećaj manjka kontrole nad trenutnom situacijom pod utjecajem pojma naučene bespomoćnosti. Međutim, visoki BIS u tim slučajevima omogućuje pojedincu da promjeni fokus na reorganiziranje svojih samoregulativnih resursa te posljedično dovesti do povoljnijih ishoda (Corr i sur, 2016). Konflikt ciljeva koje razrješava BIS najčešće su ciljevi jednake jačine iste valencije, no isključivi. Drugim riječima oba cilja mogu biti privlačna, no ono što određuje konflikt je njihov značaj za pojedinca koji je jednak. Naravno, također oba cilja mogu biti jednako nepoželjna. Primjerice, u radnome okruženju ovakav konflikt može stvarati odabiranje daljnje strategije za razvoj poslovanja, koje su obje jednako privlačne, no krivi izbor može imati značajne posljedice. Isto tako, dva jednako neprivlačna cilja, odluka o otpuštanju jednog od dvaju jednako vrijednih zaposlenika za tvrtku.

Pojedinci visoko na BAS-u imaju tendenciju postavljati ciljeve prilaženja, dok suprotno tome, pojedinci visoko na BIS-u imaju tendenciju postavljati ciljeve izbjegavanja (Corr i sur, 2016). Nadalje u istraživanju Poortvliet, Anseel i Theuwis (2015) dobiveni su nalazi koji ukazuju kakve posljedice može imati postavljanje pojedinih vrsta ciljeva. Naime, zaposlenici koji su imali tendenciju češće postavljati ciljeve prilaženja, ujedno su i iskazivali više pozitivnih radnih ishoda (viši radni učinak i veće zadovoljstvo poslom) dok suprotno tome, pojedinci s češćom tendencijom postavljanja ciljeva izbjegavanja, ujedno su pokazivali i niži radni učinak u kontekstu vlastitoga radnog mjesta. Ovi nalazi ukazuju na povezanost dimenzije prilaženja/izbjegavanja, no sve navedene studije nisu jasno diferencirale dimenziju BIS-a i FFFS-a te se BIS promatrao kao generalna osjetljivost na kaznu, dok prema novijim verzijama teorije, on ipak ima nešto drugačiju funkciju (Corr, 2008).

U području motivacije, postavljanje ciljeva jedno je od vrlo važnih područja proučavanja. Brojna istraživanja pokazala su kako pojedinci koji postavljaju ciljeve u prosjeku postižu značajno bolje rezultate od pojedinaca koji ih ne postavljaju (Locke i Latham, 2002). Ova razlika prisutna je i na razini pojedinca, gdje u situacijama kada jesu postavili ciljeve u odnosu na situacije kada nisu, pojedinci postižu bolje rezultate. No ciljevi određene kvalitete mogu pogodovati izvedbi samog pojedinca. Kako bi se izvedba povećala, ciljevi moraju biti dovoljno teški te dovoljno specifični (Locke i sur., 1981). Način na koji teški i specifični ciljevi poboljšavaju izvedbu proizlazi iz činjenice kako težina cilja stvara energiju za početni zanos, a njegova specifičnost jasno usmjerava ponašanje u njegovom postizanju (Reeve, 2010).

### 2.1.2 *Nepoželjna ponašanja na radnome mjestu*

Iako u svakoj okolini postoje određena nepoželjna ponašanja koja ometaju prilagodbu i napredovanje, u kontekstu radnoga okruženja proučavaju se ona koja su usko za vezana za to područje. Neki od jasnih primjera su pojave lijenosti na poslu, koja uključuje provođenje radnog vremena baveći se privatnim situacijama i interesima – primjerice surfanje internetom, korištenje društvenih mreža ili razgovor s kolegama koji nije vezan u radni zadatak (Paulsen, 2014). Nadalje, kao česti i znatno oštećujući obrazac ponašanja javlja se bullying na radnome mjestu, tračanje te općenito stvaranje nepovoljne okoline određenim pojedincima, namjerno od strane drugih zaposlenika (Furnham, 2015). Sve navedene situacije značajno nepovoljno utječu na produktivnost i subjektivnu dobrobit zaposlenika (Corr i sur., 2016)

Teorijskim razmatranjem postavki RST-a te kriterijskih varijabli koje uključuju nepoželjno ponašanje na poslu, moguće je pretpostaviti kako visoke razine svih komponenti teorije (BIS, BAS, FFFS) predstavljaju rizične faktore za pojavu određenih nepoželjnih ponašanja na radnome mjestu. Prije svega, važno je razmotriti i činjenicu kako i povećana tjeskoba ili depresivnost, također predstavljaju nepoželjna stanja na poslu, ukoliko su stalna i traju relativno dugo. Nadalje, u kontekstu lijenosti, odnosno provođenje vremena na poslu baveći se aktivnostima koje nisu vezane za posao, za pretpostaviti je kako će se pojedinci visoko na BAS-u prije upustiti u takva ponašanja. Iako BAS podrazumijeva ambicioznost i usmjerenost na cilj, ta usmjerena pažnja ne mora nužno uvijek biti usmjerena upravo na ciljeve radnoga mjesta, gdje neki aspekti osjetljivosti BAS-a, koji podrazumijevaju stalno traženje uzbudljivih i visoko stimulirajućih podražaja, mogu lako osobu udaljiti od radnoga zadatka i tako potencijalno smanjiti radni ishod.

Iako se BIS pokazuje kao rizični faktor za nastanak anksioznog poremećaja i depresije, BAS se također pokazuje kao rizični faktor za razvoj rizičnih ponašanja, u prvome redu ovisnosti i alkoholu i drogama (Corr i sur, 2016). Također, pojedinci visoko na BAS-u skloniji su nesrećama i pogreškama, dok će pojedinci visoko na BIS-u biti skloniji izostajanju s posla, perfekcionizmu i izbjegavanju teških zadataka (Corr i sur, 2016). No, uzevši u obzir prezentirane nalaze, važno je istaknuti kako postoje adaptivne razine BIS-a i BAS-a, čineći tako prilagodbu na zahtjeve posla lakšom te potpomažu razvoj produktivnosti. Perkins i Corr (2005) navode kako anksioznost na poslu može biti korisna u situacijama koje zahtijevaju oprez, samodisciplinu i predviđanje mogućih prijetnji. No, pri tome, kognitivne sposobnosti igraju veliku ulogu u tome odnosu. Kod pojedinaca koji su intelektualno sposobniji, briga je bila

pozitivno povezana s radnim učinkom, dok što je kognitivna razina niža, ovaj odnos slabi (Corr i sur, 2016).

### *2.1.3 Radna uspješnost i zadovoljstvo poslom*

Postoji značajan konsenzus među istraživačima kako uz pomoć psihometrijskih alata, ličnost značajno predviđa radnu uspješnost i zadovoljstvo poslom (Furnham i Jackson, 2008). No, važno je istaknuti kako u organizacijskoj psihologiji ipak dominiraju drugi modeli ličnosti, kako u istraživanjima, tako i u praksi. Faktori individualnih razlika koji su se pokazali najznačajnijim u predviđanju spomenutih relevantnih faktora radne uspješnosti su: (a) otvorenost ka iskustvima/intelekt, (b) emocionalna stabilnost i (c) savjesnost. Spomenuti konstrukti objašnjavaju prema nekim autorima od jedne četvrtine do jedne trećine ukupne varijance radne uspješnosti i zadovoljstva poslom. Njih je dakle važno istaknuti kao najčešće i najsnažnije prediktore iako trenutna literatura ne nudi uvid u povezanost ovih konstrukata i RST-a. U ovome radu stoga, ova povezanost biti će razmotrena posredno, putem istraživanja koja povezuju navedene varijable sa RST-om te na taj način i prikazati povezanost RST-a i relevantnih kriterijskih varijabli u radnome okruženju. Drugim riječima, otvorenost ka iskustvima, emocionalna stabilnost i savjesnost pokazali su se važnim prediktorima radne uspješnosti i zadovoljstva poslom. Samim time, kroz povezanost tri spomenuta prediktora i komponenti RST-a proučavati će se posredno povezanost RST-a i kriterija radne uspješnosti i zadovoljstva poslom

Kao što je ranije spomenuto, autori u području RST-a nisu direktno ispitali poveznice zadovoljstva poslom te radne uspješnosti. No, gotovo svi pregledi literature uključuju facete Petfaktorskog modela ličnosti te ova tendencija proizlazi i iz njegove zastupljenosti u organizacijskoj psihologiji (Corr, 2016; Furnham i Jackson, 2008). U literaturi su prisutne analize odnosa Pet faktorskog modela te RST-a, što omogućuje donekle generiranje teorijskih pretpostavki povezanosti konstrukata RST-a kao prediktora i faceta Pet faktorskog modela ličnosti kao kriterija. Emocionalna stabilnost pokazala se stabilnim prediktorom radne uspješnosti te zadovoljstva poslom, gdje emocionalno stabilniji pojedinci postižu bolje radne rezultate u kontekstu svog radnog mjesta te su općenito zadovoljniji svojim poslom (Furnham i Jackson, 2008). U istraživanju Križanić, Greblo i Knezović (2015), koristeći BIS/BAS skale Carvera i Whitea (1994) uspoređeni su konstrukti RST-a i Petfaktorskog modela ličnosti. Na osnovu tih rezultata u ovome radu biti će razmotrene potencijalne hipoteze. U kontekstu emocionalne stabilnosti BIS se pokazao kao negativnim prediktorom emocionalne stabilnosti (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Drugim riječima, pojedinci visoko na skali BIS-a, ujedno

pokazuju i niže rezultate na skali emocionalne stabilnosti. S obzirom da, kako je ranije spomenuto, neuroticizam predviđa i lošiji radni ishod, ovi nalazi povezuju loš radni ishod i visoku aktivnost BIS-a. Glavna poveznica BIS-a i neuroticizma koja proizlazi iz teorijskih i empirijskih nalaza samih konstrukata jest tendencija iskazivanja i doživljavanja više neugodnih emocija (Larsen i Ketelaar, 1991). Na ovu činjenicu veže se i konstrukt zadovoljstva poslom, koji je uvjetovan količinom ugodnih emocija koje pojedinac doživljava (Furnham i Jackson, 2008) te je moguće pretpostaviti kako će pojedinci visoko na BIS-u također i iskazivati niže zadovoljstvo poslom. Drugim riječima, unutar radnog konteksta, za pretpostaviti je kako će pojedinci visoko na BIS-u iskazivati više neugodnih emocija, što će posljedično utjecati na njihov radni učinak tako što će ga smanjiti, kao posljedica nepovoljnih učinaka neugodnih emocija na samoefikasnost te će ove neugodne emocije smanjiti i zadovoljstvo poslom pojedinca. Sljedeći značajni prediktor radnog učinka i zadovoljstva poslom jest Savjesnost (Corr, 2016). U kontekstu nalaza povezanosti RST-a sa mjerama Petfaktorskog modela ličnosti, ukazuje se kako je sub skala BAS-a, BAS-Nagon, značajni pozitivni prediktor Savjesnosti (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Autori objašnjavaju ovaj odnos na činjenici kako aspekt BAS-a, BAS Nagon, označava pojačanu motivacijsku komponentu ponašanja kada pred pojedincem postoji visoka vjerojatnost nagrade (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Ono što BAS-Nagon predstavlja zapravo je snažan poticaj za ustrajanje u naporima za ostvarivanje ciljem, uslijed očekivanog zadovoljstva, poput zadovoljstva sobom zbog ostvarivanja cilja, pohvala i priznanja od značajnih drugih. Ova karakteristika predstavlja prednost jer će pojedinac i u situacijama velikog napora, uložiti sav maksimalni trud koje mu njegovi kapaciteti dopuštaju. U radnome okruženju ovakav profil ličnosti manifestirati će se kroz posvećenost obavezama te će sama kvaliteta obavljenog posla biti veća (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Drugim riječima, visoki BAS-Nagon, predstavlja vrlo adaptivan i koristan oblik ponašanja u radnome okruženju. No, odnos BAS-a i Savjesnosti nije jednostavan i jednosmjernan. Naime, subskala BAS-a, BAS-Traženje zabave, negativan je prediktor Savjesnosti (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). BAS-Traženje zabave, mjeri obrasce ponašanja koje uključuju impulzivno poduzimanje aktivnosti koje predstavljaju zabavu pojedincu (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Sukladno tome, ovaj negativan odnos sa Savjesnošću, proizlazi iz činjenice kako Savjesnost uključuje predanost zadatku na duže vrijeme, dok visoka osjetljivost na nove zabavne aktivnosti predstavlja često distraktiranje novim zanimljivim podražajima u okolini. Iz navedenih nalaza, moguće je zaključiti kako za visok radni učinak te optimalno zadovoljstvo poslom, prikladan je profil BAS-a koji podrazumijeva visoku osjetljivost BAS-Nagona te nižu ili umjerenu osjetljivost na nove i zabavne podražaje u okolini. Naposljetku, važan prediktor

zadovoljstva poslom i radnog učinka, ranije spomenuta je faceta Otvorenost ka iskustvima/Intelekt. U kontekstu RST-a prediktor visoke razine facete Intelekt jest sub-skala BAS-Osjetljivost na nagradu (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Autori ove nalaze problematiziraju kroz činjenicu kako dimenzija Intelekt podrazumijeva tendenciju traženja, otkrivanja te razumijevanja apstraktnih informacija. Drugim riječima, ova radoznalost osobe, ujedno označava i stupanj u kojem podražaji u okolini za osobu imaju nagrađujuću vrijednost (Križanić, Greblo i Knezović, 2015). Sukladno tome, osjetljivost na nagrade također označava osjetljivost percipiranja nagrađujućih posljedica u okolini. Preneseno u radno okruženje, za pretpostaviti je kako će osobe visoko na BAS-Osjetljivost na nagradu, biti zaposlenici koji konstantno istražuju moguće bolje mogućnosti poslovanja, sklonost odlascima na dodatne edukacije te općenitoj težnji konstantnog napredovanja u svome poslu.

## **2.2 Generalne smjernice RST-a za radno okruženje**

Kako bi dobili najveću razinu produktivnosti od pojedinca, organizacije moraju poticati pojedince visoko na BAS-u sa potencijalnim nagradama te ograničiti pojedinca visoko na BIS-u sa pravilima i mogućim kaznama (Corr i sur, 2016). Nalazi su ovo istraživanja dobivenim na RST-2 verziji teorije. Nakon toga, vrlo je važno pronaći optimalan omjer nagrada-kazna. Primjeri u praksi pokazuju kako je to upravo i slučaj. Organizacije kod kojih postoji više pojedinaca s višim BAS-om, kao što je područje prodaje, često imaju provizije i ostale nagrade ili dodatke na plaću. Suprotno tome, organizacije birokratskog područja, gdje pretežito i rade osobe s nešto višim BIS-om, biraju strategiju postavljanja sankcija za svoje zaposlenike (Corr i sur, 2016). Nadalje, jasno je kako različiti poslovi zahtijevaju različite razine sposobnosti i razinu i kvalitetu temperamenta. Optimistični, usmjereni na zabavu, osjetljivi na nagradu pojedinci s izraženom osjetljivošću BAS-a pokazuju veći uspjeh u poslovima uslužnog sektora, prodaje i zabave te čak i vojske. Jednako tome, jasno je uočiti poslove i situacije gdje veće razine BIS-a mogu biti adaptivne posebice u istraživačkom području te poslovima vezanim uz osiguravanje sigurnosti u različitim situacijama (Corr, 2016).

Glavna uloga BAS-a jest potaknuti osobu iz početnog stanja, primjerice ideje za novi projekt, prema potkrepljenju, u ovome slučaju ostvarivanju projekta. Primjerice, pojedinci visoko na skali BAS-a općenito su uspješniji u poslovima prodaje (Barrick i sur, 2001.) Razlog tomu leži u prirodi samoga posla, gdje uspješna prodaja te povratna informacija o uspješnosti, služi kao potkrepljivač takva ponašanja i posljedično uvjetuju više ulaganja u uspjeh. Kako bi ovaj proces od stvaranja ideje do dobivanja potkrepljenja zaista tekao tim smjerom, važno je postavljanje podciljeva (Corr, 2008). Proces postavljanja podciljeva sastoji se od (a) identifikacije konačnog

cilja, (b) planiranja ponašanja, (c) provođenja plana. Samim time, ponašanja prilaženja, dovode do konačnog potkrepljenja. No, ponekad podciljevi mogu biti kontradiktorni jedan drugome. Primjeri potencijalne frustracije zbog sukoba ciljeva, u primjeru prodaje proizlaze iz izvršavanja pritiska na kupca nasuprot biranju strategija slušanja kupca. Isto tako, konflikt izbora izvođenja planirane prezentacije proizvoda nasuprot prilagodbi prezentacije pitanjima kupca. Ovakve konflikte rješava BIS (Corr i sur, 2016). Suprotno tome, izrazito izraženi FFFS kod pojedinca povećava motivaciju za izbjegavanjem te bijeg od potencijalne prijetnje ili defenzivnu paničnu reakciju u slučajevima kad je potrebno brzo djelovanje (Corr i sur., 2016). Uz to, visoka razina FFFS-a bi u organizacijskom okruženju značila paraliziranje pojedinačne motivacije za uspjehom, kroz pretjerano ruminiranje o negativnim ishodima svake akcije (Corr i sur, 2016). No, isto tako, suviše niska razina FFFS-a značila bi potencijalni razvoj pojedinačne želje za postignućem u nekontrolirano i disinhibirano stanje - što vodi do već ranije spomenutih ishoda suviše "moćnog BAS-a", odnosno neusmjereno, neodgovorno i ponekad opasno ponašanje (Corr i sur., 2016). Kao što osnovne postavke novije verzije teorije osjetljivosti na potkrepljenja ukazuju aktivacijom FFFS-a, oduzima se utjecaj BAS-a u danoj situaciji (Corr i sur., 2016). Ukoliko situacija kvantitativno ne predstavlja dovoljno jako prijetnju, dovesti će do aktivacije BIS-a kao medijatora rješavanja konfliktnih situacija između BAS-a i FFFS-a, što dovodi do opreznije i nedorečene akcije, zbog pomaka od originalnog cilja. Iako u kontekstu radnoga mjesta ovo može biti adaptivno ponašanje, dugoročno gledajući, ovakav obrazac reagiranja kroz duži vremenski period rezultirao bi lošijim radnim postignućem (Corr i sur., 2016).

### **3. RST i interpersonalni odnosi**

Kao što je ranije spomenuto efekti ličnosti na predviđane budućih ponašanja, a time i ishoda ponašanja, organizirani su u tri područja: (a) individualni ishodi (b) interpersonalni ishodi te (c) socijalni ishodi (Ozer i Benet-Martinez, 2006). U prethodnom dijelu rada prikazani su socijalni ishodi ličnosti kroz termine RST-a kroz prikaz povezanosti kriterija uspješnosti u poslovnom okruženja. Cilj ovog dijela rada prikazati je teorijski zasnovane pretpostavke povezanosti termina RST-a te interpersonalnih ishoda u životu pojedinca. Odabrana je teorija privrženosti, kao dominantna teorija u objašnjavanju stilova privrženosti, od djetinjstva pa sve do odrasle dobi. Njena važnost proizlazi iz stabilnog predviđanja ishoda u kasnijim fazama života te povezanosti njenih konstrukata sa zadovoljstvom partnerskim i ostalim interpersonalnim odnosima (Shaver i Mikulincer, 2002). Također, kao važan konstrukt

prilagodbe u interpersonalnim odnosima, ali i pokazatelj zadovoljstva svojom socijalnom mrežom izabrana je usamljenost.

### **3.1 Teorija privrženosti**

Prema Teoriji privrženosti, pojedinci obično traže podršku bliskih osoba u situacijama rastresenosti, no također postoje stabilne individualne razlike u stupnju kojem osoba prilazi ili izbjegava privrženost (Bowlby, 1982). Kada je osoba u stresnoj situaciji, bihevioralni mehanizam privrženosti udešen je na traženje i privlačenje figure privrženosti ili mentalne reprezentacije te figure i takvog odnosa privrženosti (Bowlby, 1982). Ublaženje stresne reakcije proizlazi iz percepcije sigurnosti koju osoba stječe interakcijom sa figurom privrženosti, no jednako tome nedostupnost ili pasivnost figure privrženosti može stvoriti dodatan stres (Shaver i Mikulincer, 2002). Tijekom vremena, iskustva vezana uz privrženost s drugima stvaraju stabilne obrasce očekivanja i ponašanja u bliskim vezama (Jiang i Tiliopoulos, 2014). Stilovi privrženosti proizlaze iz ranih interakcija sa skrbnicima (Cassidy i Shaver, 1999). Na osnovu osjetljivosti i konzistentnosti skrbnika u odgovaranju na stres djeteta, dijete posljedično stvara kognitivne reprezentaciju ljudi oko sebe te odnosa s ljudima, koje kasnije služe kao obrasci privrženosti u odrasloj dobi (da, Olivier i Roth, 2004). Prema mnogim teoretičarima privrženost se kreće kroz dvije dimenzije – (a) nesigurnost privrženosti, koja se odnosi na stupanj brige oko dostupnosti figure privrženosti te (b) izbjegavanje privrženosti, koja se odnosi na stupanj u kojem je pojedincu privrženost privlačna i ugodna (Meyer, Olivier i Roth, 2005). Nadalje, kombinacijom ove dvije dimenzije proizlaze četiri stila privrženosti: (a) sigurni, (b) anksiozno-izbjegavajući, (c) ambivalentno-opirući i (d) dezorganizacijsko-kontrolirajući (Cassidy i Shaver, 1999).

#### *3.1.1 Stilovi privrženosti*

U djece koja imaju skrbnika osjetljivoga na djetetove potrebe i afektivna stanja, razvija se sigurna privrženost (Antičević, 2015). Skrbnik se u tom slučaju percipira kao osoba od povjerenja i biti u njegovoj prisutnosti sigurno je mjesto. Ovakav stil očituje se u tendenciji da dijete pri istraživanju svoje okoline, susrećući se sa stresnim situacijama, pomoć traži upravo kod skrbnika (Antičević, 2015). Suprotno tome, osobe koje u djetinjstvu doživljavaju odbacivanje te su njihovi primarni skrbnici hladni i neuključeni, dolazi do razvijanja anksiozno-izbjegavajućeg stila privrženosti. Manifestacije ovakvog stila uključuju doživljavanje skrbnika kao nedostupnog te izbjegavanje fizičkog kontakta (Antičević, 2015). Nadalje, najraniji znakovi su prihvaćanje deaktivirajućih strategija ponašanja (odustajanje) pri susretu sa



stresnom situacijom. Ambivalentno-opirući razvija se u situacijama nedosljednosti skrbnika u fizičkoj i/ili emocionalnoj dostupnosti djetetu te slabog prepoznavanja djetetovih potreba (Antičević, 2015). Kod ovakve djece prisutno je lako uznemiravanje, sporo smirivanje te se bliskost pokušava održati ljutitim protestiranjem. Drugim riječima, u stresnim situacijama upuštaju se u hiperaktivirajuća ponašanja. U situacijama gdje se skrbnik ponaša zastrašujuće i ugrožavajuće često se razvija dezorganizacijsko-kontrolirajući stil privrženosti. Ona doživljavaju visoke razine motivacijskog konflikta s obzirom na to da je skrbnik istodobno izvor sigurnosti i straha, što rezultira konfliktnim ponašanjima izražavanje prihvaćanja/izbjegavanja, disocijativnim stanjima i iznenadnim provalama bijesa prema skrbniku (Antičević, 2015).

### *3.1.2 Manifestacije stilova privrženosti u odrasloj dobi*

Literatura na temu stilova privrženosti najčešće sadržava proučavanje kako stilovi privrženosti mogu biti relevantni u predviđanju pojedinačnih reakcija na gubitak ili prijetnju gubitka važnog odnosa (Meyer, Olivier i Roth, 2005). Primjerice, u istraživanju u kojem je sudjelovalo 5000 ispitanika, putem internetske ankete, dimenzija nesigurnosti privrženosti pokazala se značajno povezanom sa povećanim doživljavanjem emocionalnog stresa, kognitivnom preokupacijom gubitkom te disfunkcionalnim načinima nošenja sa stresom (Davis, Shaver i Vernon, 2003). Nadalje, dimenzija izbjegavanja privrženosti, značajno je povezana sa distanciranjem te samookrivljanjem u slučaju gubitka (Davis, Shaver i Vernon, 2003). Nadalje, Sharpsteen i Kirkpatrick (1997) zabilježili su da kod osoba visoko na dimenziji nesigurnosti privrženosti, u slučajevima osjećaja ljubomore, izvještavaju o više iritabilnosti i osjećaja ljutnje, iako većina takvih pojedinaca nije htjela partnera suočiti sa svojim osjećajima. S druge strane, osobe s izraženom dimenzijom izbjegavanja privrženosti, na ljubomoru su reagirali osjećajima tuge te prisutnosti nižeg samovrednovanja (Davis, Shaver i Vernon, 2003). Generalni zaključci ovih, ali i sličnih istraživanja su: dimenzija nesigurnosti privrženosti predisponira osobu na emocionalni stres u odnosu i disfunkcionalne načine traženja intimnosti u slučajevima prijetnje za odnos, dok dimenzija izbjegavanja privrženosti predisponira osobu na obrambena ponašanja u slučaju prijetnje za odnos uz udaljavanje i izbjegavanje privrženosti.

### **3.2 Teorijske poveznice RST-a i Teorije privrženosti**

Teorija privrženosti i Teorija osjetljivosti na potkrepljenja smatraju se teorijama motivacije te svoje postavke baziraju na etiološkim nalazima. Obje teorije opisuju sustave bazirane na biološkim postavkama pojedinca, koji su se razvili jer su kroz evolucijsku povijest povećavali

vjerojatnost preživljavanja pripadnika ljudske vrste (Jiang i Tiliopoulos, 2014). Nadalje, obje teorije baziraju se na temeljnim obrascima izbjegavajućeg i ponašanja prilaženja. Bolwby (1982) navodi kako su izbjegavanje prijetnje te prilaženje figuri privrženosti glavna dva obrasca ponašanja koja imaju svrhu preživljavanja te interindividualne razlike u ovim ponašanjima reflektiraju kasnije razlike u stilovima privrženosti. MacDonald i Kingsbury (2006) u svojem su istraživanju uočili kako je nesigurnost privrženosti povezana s većim razinama samoiskazane boli (direktnim upitom ispitanika), nagovješćujući i povezanost s višim razinama osjetljivosti FFFS-a. Nadalje, Karantzas, Kambouropoulos i Ure (2010; prema Jiang i Tiliopoulos, 2014) utvrdili su kako i jedna i druga dimenzija Teorije privrženosti statistički značajno povezane sa reaktivnosti na prijeteće podražaje u okolini. Upravo ovi nalazi čine usporedbu pogodnom, gdje postojanje ove izražene reaktivnosti na podražaje u okolini, otvara put istraživanju koja dimenzija je povezana sa kojim vrstama podražaja uz pomoć konstrukata RST-a. Uvidom u postavke jedne i druge teorije, već i kroz teoretsku razinu vidljive su mnoge sličnosti i mogućnosti usporedbe. Primjerice, dimenziju nesigurnosti privrženosti, moguće je prema starijim verzijama RST-a povezati sa BIS-om, a prema novima sa FFFS-om. Očekivano je kako osobe koje imaju izraženu osjetljivost na prijetnju u odnosu, također imaju i povećanu aktivnost FFFS-a. Uzevši u obzir nove postavke RST-a, također je moguće pretpostaviti i visoku razinu BIS-a, gdje privrženost kao jedna od osnovnih psiholoških potreba, često može predstavljati kod ovakvih osoba „dvosjekli mač“ te je potrebno rješavanje intrapsihičkih sukoba ciljeva. Nadalje, teorijski je moguće i povezati i dimenziju izbjegavanje privrženosti sa BAS-om. Temeljem teorijske postavke ove dimenzije, gdje ona označava stupanj ugodnosti same privrženosti za pojedinca, moguće je pretpostaviti kako će osobe visoko na ovoj dimenziji percipirati privrženost više ugodnom i češće izražavati ponašanja privlačenja. Također, ovu dimenziju moguće je dovesti u vezu i sa FFFS-om i BIS-om u stupnju izbjegavanja privrženosti. Nadalje, u kontekstu stilova privrženosti, moguće je oblikovati neka teorijska predviđanja o omjerima BIS-a, BAS-a i FFFS-a karakterističnima za pojedini stil privrženosti, gdje je svaka osjetljivost pojedinog sustava drugačije zastupljena s obzirom na stil privrženosti. Moguće je pretpostaviti kako osobe sa sigurnim stilom privrženosti posjeduju umjerene razine aktivnosti svih triju sustava, gdje se ovaj stil pokazuje najadaptivnijim. Nadalje, u kontekstu anksiozno-izbjegavajućeg stila, svakako se izražava pojačana aktivnost FFFS-a uslijed izbjegavanja fizičkog kontakta. Također, biranjem deaktivirajućih strategija nošenja, vidljivo je kako BIS intrapsihičke konflikte razrješava odustajanjem i udaljavanjem. Nadalje, u kontekstu ambivalentno-opirućeg stila, zbog lakog uzmemiravanja i negativnog vrednovanja objekta privrženosti, moguće je pretpostaviti povezanost FFFS-a i spomenutog stila privrženosti.

Naposlijetku, dezorganizacijsko-kontrolirajući stil privrženosti, u kontekstu RST-a može se povezati sa BAS-om i FFFS-om koji su jednako aktivni, uslijed percepcije objekta privrženosti kao sigurnog, ali i kao ugrožavajućeg te će ovakvi pojedinci češće nego kod svih ostalih stilova dolaziti do intrapsihičkih konflikata koje će rješavati BIS.

### **3.3 Empirijski nalazi povezanosti RST-a i Teorije privrženosti**

Dosadašnji nalazi upućuju na negativnu povezanost izbjegavanja privrženosti i BAS-a (Mikulincer i Shaver, 2007). Ovakvi nalazi u skladu su i sa osnovnim pretpostavkama teorija i pretpostavkama iznesenim u ovome radu. Točnije, u skladu sa tendencija osoba visoko na BAS-u da prilaze podražajima i općenito da pozitivnije evaluiraju svoju okolinu. Također dosadašnji nalazi upućuju na pozitivnu povezanost nesigurnosti privrženosti i BIS-a. No glavno ograničenje interpretacije i primjene ovih rezultat jest to što su dobiveni na mjerama ranije verzije Teorije osjetljivosti na potkrepljenja. Iz tog razloga teško je razlučiti je li nesigurnost privrženosti povezana sa višim razinama osjetljivosti FFFS-a, sa BIS-ovom funkcijom razrješenja konflikata ili sa oboje (Jiang i Tiliopoulos, 2014). S druge strane, dostupna su i istraživanja koja su koristila noviju verziju Teorije osjetljivosti na potkrepljenja. Primjerice, Jiang i Tiliopoulos (2014) su u svojim rezultatima uočili statistički značajnu negativnu povezanost između svih subskala BAS-a i izbjegavanja privrženosti. Nadalje, u istome istraživanju, postupkom regresijske hijerarhijske analize, ovi su autori utvrdili kako generalno upitnik mjera Teorije osjetljivosti na potkrepljenja objašnjava samo mali udio varijance izbjegavanja privrženosti, sa ponovno negativnom povezanošću sa subskalom BAS-a - Reaktivnost na nagradu. Nadalje, ukupni rezultat na upitniku mjera Teorije osjetljivosti na potkrepljenja objašnjava približno trećinu varijance nesigurnosti, pri tome uzimajući u obzir značajnu povezanost sa svim subskalama BIS-a te sa subskalom BAS Impulzivnost. Nadalje, u kontekstu razmatranja nalaza na novijim mjerama Teorije osjetljivosti na potkrepljenja, FFFS se nije pokazao statistički značajno povezan sa mjerama nesigurnosti privrženosti. Ovi rezultati nisu u skladu s onim dobivenima na mjerama starije verzije Teorije, kao u primjerice istraživanju MacDonalda i Kingsburyja (2006). Razlog ovomu proizlazi kako visoka reaktivnost FFFS-a stvara generalnu averziju na širok spektar podražaja i situacija, no moguće je da se generalizirana "plašljivost" ne prenosi specifično u odnose s drugim ljudima (Jiang i Tiliopoulos, 2014). Sukladno postavkama obaju teorija, u većini istraživanja BIS mjere u korelaciji su sa oba stila privrženosti, s ipak većom povezanošću sa nesigurnosti privrženosti. BIS je značajan u procesima nesigurne privrženosti, gdje pojedinci koji su skloniji motivacijskim konfliktima (odnosno visoko su na BIS-u) ujedno su i nisko na obje dimenzije

Teorije privrženosti (Jiang i Tiliopoulos, 2014). Nadalje, nalazi koji povezuju BIS i mjere Teorije privrženosti u skladu su i sa nalazima MacDonalda i sur. (2013), koji ukazuju na povezanost nesigurnosti privrženosti i češće percepcije prijetnji odnosu te kao rezultat češću ambivalentnost prema objektu privrženosti, dok je izbjegavanje privrženosti povezana sa smanjenom percepcijom privlačnosti nagrade.

### *3.3.1 Povezanost RST-a, Teorije privrženosti i razine prijetnje za odnos*

U istraživanju Meyer, Olivier i Roth (2004), dovode se u vezu stilovi privrženosti u odrasloj dobi te osjetljivost konstrukata RST-a, kao prediktori emocionalnog stresa u odnosu te korištenja strategija izbjegavanja ili prilaženja s obzirom na razinu prijetnje odnosu. BIS i razina prijetnje odnosu (u obliku hipotetskih scenarija) u interakciji su kao prediktoru pojavi emocionalnog stresa u odnosu, gdje čak i uz visoke razine BIS-a, ukoliko prijetnja nije visoka, neće doći do stresa (Meyer, Olivier i Roth, 2005). Suprotno tome, autori navode kako visoka razina prijetnje te visoka ili umjerena razina BIS-a dovode do stresa u odnosu. Ovi nalazi ukazuju na funkciju BIS-a kao moderatora u situacijama prijetnje odnosu, što je i u skladu s postavkama teorije (RST-3), gdje BIS razrješava konflikte (Carver i White, 1994). Nadalje, u brojim istraživanjima BIS se općenito povezuje sa određenim psihopatološkim pojavama neadaptivnih stanja poput depresije i anksioznosti. Ovime se može zaključiti kako reaktivnost na prijetnju, mjerena mjerama BIS-a, moguće predstavlja vulnerabilan faktor koji može povećati emocionalni stres u interpersonalnim odnosima. Nadalje, u istraživanjima BAS se nije pokazao značajno povezanim sa pojavim emocionalnog stresa u odnosu, no nalazi ukazuju na povezanost BAS-a i korištenja strategija prilaženja u slučajevima veće razine prijetnje za odnos (Meyer, Olivier i Roth, 2005). Primjerice, žene visoko na BAS-u u slučajevima gdje njihov partner treba provesti cijeli dan sa vrlo privlačnom ženom, češće su birale strategije aktivnog sprječavanja takvog scenarija. Iako, prema postavkama RST-a, BIS je taj koji analizira potencijalne prijetnje i razvija strategije suočavanja, moguće je kako u ovakvim i sličnim situacijama u interpersonalnim odnosima, narušen je važan izvor nagrada i poticaja (sam odnos dvije osobe) te onda takav scenarij počinje biti pod okriljem djelovanja BAS-a.

### *3.3.2 Važnost privrženosti za osobni razvoj*

U području emocija i motivacije, stupanju u kojem pojedinac prihvaća društvene konvencije te prilagođava socijalnoj okolini „vlastito ja“, jedan je od pokazatelja pravilnog psihosocijalnog razvoja (Reeve, 2010). Ono što je u podlozi prilagodbe na socijalnu okolinu, upravo je urođena potreba za povezanošću (Goodenow, 1993). Unutar interpersonalnih odnosa, povezanost se

operacionalizira kao kvalitetu odnosa osobe koja socijalizira te osobe koju se socijalizira (Reeve, 2010). Ono što je bitno pri tome za osobni razvoj jest to da se osobe u odnosu moraju osjećati emocionalno povezanim i prihvaćenim od strane druge osobe u odnosu te na taj način takav odnos pruža potencijal za internalizaciju vanjskih pravila društva, koja čine zdravu prilagodbu (Ryan i Powelson, 1991). Neki od važnih eksperimenata i nalaza u području privrženosti su oni Mary Ainsworth (prema Reeve, 2010). Naime, djeca koja su dobivala kroz odnos s majkom kvalitetnu privrženost, odrastala su u osobe koji su autonomni, ne pretjerano potrebiti i spremniji za prilagodbu u odnosu na pojedince u narušenim odnosima s majkom (Reeve, 2010). Drugim riječima, privrženost stvara potencijal za razvoj vlastite autonomije, a posljedično i za kompletan razvoj vlastitog ja u odrasloj dobi, što opet posljedično ima implikacije za kvalitetu odnosa sa partnerom i prijateljima u odrasloj dobi.

### **3.4 Usamljenost i RST**

Usamljenost je subjektivni doživljaj nedostatka socijalnih kontakata (Pressman i sur., 2005). Usamljenost se pokazala kao stabilnim prediktorom viših razina hormona stresa (Stravynski i Boyer, 2001), nastanka depresije (Cacioppo, Hughes, Walte, Hawkley i Thisted, 2005 prema Clark, Loxton i Tobin, 2014). Usamljenost također može biti uvjetovana pojedinčevom osjetljivošću na nagrade i kazne u socijalnom okruženju (Clark, Loxton i Tobin, 2014). Upravo RST pruža okvir otkrivanja takve povezanosti. Dosadašnja istraživanja koja povezuju RST i usamljenost, ukazuju kako su usamljeniji pojedinci visoko na skali reaktivnosti na kaznu te nisko na skali reaktivnosti na nagradu (Chang, Kahle, YU i Hirsch, 2014). No, spomenuti rezultati dobiveni su na starijim mjerama Teorije osjetljivosti na potkrepljenja. Također, važno je uzeti u obzir kako je usamljenost blisko vezana u socijalni kontekst te samim time postoje brojni medijatori odnosa BIS-a, BAS-a i usamljenosti.

#### *3.4.1 Medijatori odnosa usamljenosti i RST-a*

Visoka reaktivnost na kazne može povećati usamljenost putem sramežljivosti (Clark, Loxton i Tobin, 2014). Visoke razine sramežljivosti u kombinaciji sa reaktivnošću na kaznu, mogu povećati usamljenost pojedinca putem želje za izbjegavanjem negativnih ishoda u socijalnim situacijama. Nadalje, izbjegavanje socijalnih interakcija jedna je od glavnih odrednica sramežljivih osoba, koje doživljavaju mnogo negativnog afekta u kontaktu s drugima (Cheek i Busch, 1981). Sramežljivost je također slična konstrukt socijalne anksioznosti, koja je prema ranijim nalazima, uvjetovana također višim razinama reaktivnosti na kaznu i nižim razinama reaktivnosti na nagradu (Coplan, Wilson, Frohlick i Zelenski, 2006).

Osjetljivost na nagrade može povećati usamljenost putem povećane socijalnosti (Clark, Loxton i Tobin, 2014). Socijalnost se definira kao motivacija za interakcijom sa drugima te je suprotna sramežljivosti (Cheek i Buss, 1981). Iako su socijalnost i sramežljivost u negativnoj korelaciji, oba konstrukta mogu u jednakoj mjeri služiti kao prediktori usamljenosti (Cheek i Buss, 1981). Socijalnost je visoko povezana sa BAS-om i odnos je vidljiv iz motiviranosti za postizanjem nagrada iz socijalnog okruženja (Clark, Loxton i Tobin, 2014). No pri tome se socijalnost pokazuje kao medijator odnosa usamljenosti i BAS-a, ali ne i kao medijator usamljenosti i FFFS-a (Clark, Loxton i Tobin, 2014).

Osjetljivost na nagrade posljedično može smanjiti usamljenost putem, veće izraženosti orijentacije na zajednicu. Orijehtacija na zajednicu (eng. Communal orientation) očituje se u pomaganju i brizi za dobrobit drugih (Clark, Oullette, Powel i Milberg, 1987). Orijehtacija na zajednicu poboljšava pojedinčevu socijalnu mrežu i interakcije jer su i drugi pojedinci više privučeni ljudima koji su voljni pomoći drugima (Clark, Loxton i Tobin, 2014). Sklonost orijentaciji na zajednicu povezana je sa reaktivnošću na nagradu, gdje pomaganje drugima pruža brojne nagrade za pojedinca (Weiss, Boyer, Lombardo i Stich, 1973) te oni visoko na skali BAS-a doživljavaju još jače izražene potkrepljujuće posljedice pomaganja drugima.

Osjetljivost na potkrepljenja utječe na usamljenost i putem prihvaćanja (eng. Acceptance). U ovom kontekstu prihvaćanje se odnosi na tendenciju prihvaćanja misli i osjećaja nasuprot želji za njihovom kontrolom i mijenjanjem (Bond i sur, 2011). Najefektivniji način izbjegavanja misli i osjećaja, jest izbjegavanje situacija koje ih izazivaju, no izbjegavanje situacija u direktnoj je kontradiktornosti sa prihvaćanjem (Bond i sur, 2011). Visoka reaktivnost na nagradu potiče ponašanja prilaženja i samim time smanjuje razinu izbjegavanja iskustava te povećava razinu prihvaćanja (Clark, Loxton i Tobin, 2014). Suprotno tome, visoke razine FFFS-a u negativnoj su korelaciji sa prihvaćanjem (Clark i Loxton, 2012). Reaktivnost FFFS-a povećava tendenciju izbjegavanja nepoželjnih situacija i samim time smanjuje razinu prihvaćanja. Visoka razina prihvaćanja poboljšava i međusobnu povezanost ljudi u interakciji. Upravljanje vlastitim mislima i emocijama može biti naporno za kogniciju osobe (Clark i Loxton, 2012) te takvi pojedinci mogu često biti "odsutni" u socijalnim interakcijama. Usamljeni pojedinci obraćaju manje pažnje na druge u interakcijama (Jones, Hobbs i Hockenbury, 1982; prema Clark i Loxton, 2012) te su percipirani od strane drugih pojedinaca kao manje involvirani u razgovor (Bell, 1985). Nadalje, upravljanje vlastitim mislima i osjećajima, mogu pojedinca učiniti previše usmjerenim na svoje intrapsihičke procese.

Pretjerana usmjerenost na sebe u socijalnim situacijama povećava anksioznost u socijalnim situacijama (Woody, 1996; prema Clark, Loxton i Tobin, 2014).

#### **4. Rasprava**

U ovome radu, cilj je bio prikazati dosadašnje nalaze u kontekstu predviđanja životnih ishoda na osnovu konstrukata RST-a, ali i teorijski razmotriti potencijalne, do sad neistražene poveznice. Gledajući razine utjecaja teorija ličnosti na predviđanje ishoda u radu se problematiziraju interpersonalni ishodi (putem teorije privrženosti) te socijalni ishodi u kontekstu radnog učinka pojedinca (Ozer i Benet-Martinez, 2006). RST izabrana je kao teorija vodilja iz razloga što pruža vrlo koristan okvir zbog svojih sociobioloških postavki. Zbog prirode svojih postavki RST je koristan alat za predviđanje životnih ishoda, upravo zato što uzima u obzir i kontekst situacije. U ovome radu problematizirali su se ishodi u dvije životne domene: radno okruženje i interpersonalni odnosi. Iako broje teorije zastupaju stav stabilnosti ličnosti kroz vrijeme, u kontekstu bitnih životnih događaja (kakve nalazimo u spomenute dvije domene) utjecaj situacije na ličnost pojedinca je nemoguće zanemariti. Dakle, u kontekstu životnih ishoda, RST predstavlja vrlo pogodan okvir, ne proučavajući ličnost kao stabilan obrazac ponašanja u različitim situacijama, već stabilan obrazac ponašanja u stabilnom obrascu određenih situacija koje se vežu uz ponašanja s određenom funkcijom.

Potencijalni problemi u predviđanju ishoda u radnome okruženju proizlaze iz generiranja kriterijskih varijabli koje proizlazi iz dva izvora – s jedne strane područja ličnosti, a s druge strane iz područja organizacijske psihologije. Problemi s jedne strane nastaju zbog nastojanja teoretičara ličnosti ka potvrđivanju svojih teorije u vanjskome svijetu koje najčešće uključuje pristrano biranje varijabli, koje možda nisu uvijek jedini relevantni kriteriji radnog uspjeha. S druge strane kada se potencijalne varijable generiraju iz kuta gledišta organizacijske psihologije, ograničenja vezana za mjerenje u nekim su slučajevima vezana za mogući pristrani odabir instrumenata (na temelju dostupnosti, naspram psihometrijskih karakteristika). Nadalje, u kontekstu ovog rada navedeni problemi vidljivi su u prikazu povezanosti radne uspješnosti i zadovoljstva poslom sa RST-om. Ova povezanost prikazana je isključivo na teoretskoj razini i to posredno putem povezanosti RST-a s modelom Pet faktorskog modela ličnosti. Drugim riječima, razmatrana je povezanost RST konstrukata sa konstruktima Pet faktorskog modela koji su se pokazali kao značajni prediktori radne uspješnosti i zadovoljstva poslom. Iako su povezanosti statistički značajne, zaključci u ovome radu na spomenutu povezanost isključivo su teoretske prirode i treba ih uzeti s oprezom. Nadalje, u kontekstu postavljanja ciljeva u radnome okruženju postoje određene implikacije za daljnja istraživanja u kontekstu RST-a.

Uzevši u obzir model postavljanja ciljeva iz psihologije motivacije, koji je ujedno i razvijen u radnome kontekstu (Reeve, 2010), određeni dijelovi modela nisu zahvaćeni RST-om. Naime, u kontekstu postavljanja ciljeva, ciljevi koji su dovoljno teški te dovoljno specifični, predviđaju i kasniji uspjeh u njihovom ostvarivanju (Reeve, 2010). Kroz poveznice RST-a i postavljanja ciljeva spomenute činjenice nisu obrađene. Pretpostavka kojom se mogu voditi potencijalna istraživanja ovoga odnosa su: (a) osobe visoko na BAS-u postavljat će dovoljno teške ciljeve, no zbog izražene impulzivnosti u situacijama nešto niže osobne važnosti možda neće postaviti dovoljno specifičan cilj, već će cilj postavljati u skladu sa željom za što bržom realizacijom te (b) osobe visoko na BIS-u potencijalno će postavljati lakše ciljeve zbog straha od neuspjeha, no oni će biti dovoljno specifični i razrađeni, što proizlazi iz želje za očuvanjem sigurnosti. Navedene hipoteze generirane su na osnovu bazičnih postavki RST-a. Generalni osvrt na dostupnu literaturu u kontekstu radnoga ponašanja i RST-a je nedostatak istraživanja s ciljem prikaza adaptivnih ponašanja u radnome okruženju, a time i način njihova oblikovanja. Ova činjenica također je implikacija za daljnja istraživanja, s obzirom na već spomenutu činjenicu kako RST uzima u obzir i učinke situacije. Također u kontekstu smjernica za radno ponašanje, nije eksplicitno jasno biraju li poslodavci za određena radna mjesta pojedince s određenim profilom BIS-a i BAS-a ili sami pojedinci zaposlenici biraju određena radna mjesta s obzirom na izraženu osjetljivost pojedinog sustava.

U kontekstu interpersonalnih odnosa, Teorija privrženosti poslužila je kao koristan okvir za prikaz tendencija prilaženja i izbjegavanja objekata u interpersonalnoj sferi. Implikacije za daljnja istraživanja bila bi korištenje longitudinalnih nacрта u svrhu praćenja razvoja određenih tipova privrženosti i urođenih tendencija ka prilaženju ili izbjegavanja. Također, s obzirom da RST uzima u obzir i neurobiologiju pojedinca, korištenje dodatnih mjera, poput elektrodermalne pobuđenosti ili slikovnih prikaza mozga, dodatno bi ojačalo nalaze u tom području.

## **5. Zaključak**

Proučavanje životnih ishoda u kontekstu RST-a, naglašavajući fundamentalne neuropsihološke činjenice i njihovu manifestaciju u ličnosti, ima direktan utjecaj na razumijevanje pojedinčevih sklonosti i motivacije u ponašanju. U kontekstu radnoga okruženja RST nudi pogled na motivaciju pojedinca koje većina deskriptivnih modela ličnosti ne nudi (Corr, 2016). Upravo neuropsihološki okvir ono je što nedostaje istraživanjima radnog učinka pojedinaca. Nadalje, generalni zaključci su kako BAS značajno predviđa bolji radni učinak, dok FFFS niži radni učinak (Corr, 2016). No, pri tome važno je uzeti u obzir interakciju svih triju sustava, gdje BIS,



kao medijator odnosa BAS i FFFS-a određuje konačnu kvalitetu ove mreže odnosa. Iako pri tome treba uzeti u obzir kako visoka osjetljivost BAS-a, također predstavlja manje adaptivan način funkcioniranja. Iako većina nalaz i dalje počiva na teorijskim pretpostavkama, predviđanje poslovnih ishoda na osnovu RST-a predstavlja potpuno novi pogled na motivaciju te otvara mnoge mogućnosti budućih istraživanja. Nadalje, proučavanje osjetljivosti na nagradu i kaznu mogu poslodavcima pružiti bolji uvid u to u kojim situacijama će zaposlenici vjerojatnije iskazati izvanredan učinak te koji će zaposlenici biti motivirani ostvariti veće pozicije u organizaciji (Corr, 2016). Također, činjenice iz proučavanja radnih učinaka na osnovu RST-a važne su za stvaranje radne atmosfere u kojoj je motivacija zaposlenika usmjerena na ciljeve same organizacije, a ne usmjerena na neproduktivna ponašanja (Corr, 2016). U kontekstu interpersonalnih odnosa u ovome radu proučavan je odnos RST-a i Teorije privrženosti, gdje Teorija privrženosti već ima bogato razvijenu literaturu predviđanja ishoda u životu pojedinca, sve od djetinjstva do odrasle dobi (Mikulincer i Shaver, 2007). Obrasci privrženosti u odrasloj u odnosu na izraženo osjetljivost BAS-a ili BIS-a pokazali su se značajnim prediktorima vulnerabilnosti ka doživljavanju stresa u odnosima te korištenju strategija izbjegavanja i prilaženja (Meyer, Olivier i Roth, 2005). Pri tome BIS moderira efekt same prijetnje na doživljaj stresa, gdje je visoka razina aktivacije BIS povezana sa češćim doživljajem stresa. Ovi nalazi značajni su jer predviđaju kvalitetu odnosa pojedinca kroz duži vremenski period i kroz širok spektar odnosa u socijalnoj okolini.

## 6. Literatura

- Allport, G. W. (1961). Pattern and growth in personality. *Journal of Personality Psychology*, 9(4), 88-98.
- Antičević, V. (2015). Privrženost i seksualno poimanje u oblikovanju seksualnog zadovoljstva i zadovoljstva partnerskom vezom - pregled istraživanja. *Liječnički vjesnik*, 137(1-2), 35-45.
- Barrick, M. R., Mount, M. K. i Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1-2), 9-30.
- Benjamin, J., Li, L., Patterson, C., Greenberg, B. D., Murphy, D. L. i Hamer, D. H. (1996). Population and familial association between the D4 dopamine receptor gene and measures of Novelty Seeking. *Nature Genetics*, 12, 81–84.
- Bond, F. W., Hayes, S. C., Baer, R. A., Carpenter, K. M., Guenole, N., Orcutt, H. K. i Zettle, R. D. (2011). Preliminary Psychometric Properties of the Acceptance and Action Questionnaire–II: A Revised Measure of Psychological Inflexibility and Experiential Avoidance. *Behavior Therapy*, 42(4), 676–688.
- Bowlby, J. (1982). *Attachment and loss. Vol. 2: Separation, anxiety and anger*. London: Pimlico.
- Boyce, C. J., Wood, A. M., Daly, M. i Sedikides, C. (2015). Personality change following unemployment. *Journal of Applied Psychology*, 100(4), 991-1000.
- Boyce, C. J., Wood, A. M., Delaney, L. i Ferguson, E. (2017). How do personality and social structures interact with each other to predict important life outcomes? The importance of accounting for personality change. *European Journal of Personality*, 31(3), 279-290.
- Carver, C. S. i White, T. L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: the BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(2), 319.
- Cassidy, J. i Shaver, P. R. (1999). Handbook of attachment: Theory. *Research and Theory*, 52(8), 893–897.

- Cheek, J. M. i Busch, C. M. (1981). The Influence of Shyness on Loneliness in a New Situation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7(4), 572–577.
- Clark, D. M. T. i Loxton, N. J. (2012). Fear, psychological acceptance, job demands and employee work engagement: An integrative moderated meditation model. *Personality and Individual Differences*, 52(8), 893–897.
- Clark, D. M. T., Loxton, N. J. i Tobin, S. J. (2014). Multiple mediators of reward and punishment sensitivity on loneliness. *Personality and Individual Differences*, 72, 101-106.
- Clark, M. S., Oullette, R., Powell, M. C. i Milberg, S. (1987). Recipient's mood, relationship type, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(1), 94-106.
- Coplan, R. J., Wilson, J., Frohlick, S. L. i Zelenski, J. (2006). A person-oriented analysis of behavioral inhibition and behavioral activation in children. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 917-927.
- Corr, P. J. (2008). *Reinforcement sensitivity theory (RST): Introduction*. London: Cambridge University Press.
- Corr, P. J. i Cooper, A. (2015). The reinforcement sensitivity theory of personality questionnaire (RST-PQ). *Development and Validation*, 10(3), 3-18.
- Corr, P. J. i McNaughton, N. (2012). Neuroscience and approach/avoidance personality traits: A two stage (valuation–motivation) approach. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 36(10), 2339-2354.
- Corr, P. J., McNaughton, N., Wilson, M. R., Hutchison, A., Burch, G. i Poropat, A. (2016). Neuroscience of motivation and organizational behavior: putting the reinforcement sensitivity theory (RST) to work. U S. Kim, J. Reeve, M. Bong, (Ur.), *Recent developments in neuroscience research on human motivation* (str. 65-92). London: Emerald Group Publishing Limited.
- Daly, M., Delaney, L., Egan, M. i Baumeister, R. F. (2015). Childhood self-control and unemployment throughout the life span: Evidence from two British cohort studies. *Psychological Science*, 26(6), 709-723.

- Davis, D., Shaver, P. R. i Vernon, M. L. (2003). Physical, emotional, and behavioral reactions to breaking up: The roles of gender, age, emotional involvement, and attachment style. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(7), 871-884.
- DeNeve, K. M. i Cooper, H. (1998). The happy personality: A meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 124(2), 197-209.
- Donnellan, M. B. i Lucas, R. E. (2008). Age differences in the big five across the life span: evidence from two national samples. *Psychology and Aging*, 23(3), 558-570.
- Duncan, L. E. i Agronick, G. S. (1995). The intersection of life stage and social events: Personality and life outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(3), 558-567.
- Dweck, C. i Elliot, E. (1983). *Achievement motivation.: Handbook of child psychology.*(Vol. 4). London: Cambridge University Press.
- Elliot, A. J. i Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5), 804-814.
- Funder, D. C. i Ozer, D. J. (1983). Behavior as a function of the situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), 107-120.
- Furnham, A. (2015). *Backstabbers and bullies: How to cope with the dark side of people at work*. London: Bloomsbury.
- Furnham, A. i Jackson, C. (2008). *Reinforcement sensitivity in the workplace: BIS/BAS in business*. London: Cambridge University Press.
- Goodenow, C. (1993). The psychological sense of school membership among adolescents: Scale development and educational correlates. *Psychology in the Schools* 30, 79-90.
- Gray, J. A. (1982). Précis of The neuropsychology of anxiety: An enquiry into the functions of the septo-hippocampal system. *Behavioral and Brain Sciences*, 5(3), 469-484.
- Gray, J. A. i McNaughton, N. 2000. The neuropsychology of anxiety: an enquiry into the functions of the septo-hippocampal system. *Personality and Individual Differences*, 70, 209-220.

- Hagger, M. (2010). Current issues and new directions in psychology and health: Physical activity research showcasing theory into practice. *Behavioral and Brain Sciences*, 5(3), 400-413.
- Harmon-Jones, E. i Allen, J. J. B. (1997). Behavioral activation sensitivity and resting frontal EEG asymmetry: covariation of putative indicators related to risk for mood disorders. *Journal of Abnormal Psychology*, 106, 159–163.
- Jiang, Y. i Tiliopoulos, N. (2014). Individual differences in adult attachment and reinforcement sensitivity. *Personality and Individual Differences*, 68, 205-210.
- Koopmans, L., Bernaards, C.M., Hildebrandt, V. H., Schaufeli, W. B., de Vet, H. C. W. i van der Beek, A. J. (2011). Conceptual frameworks of individual work performance: A systematic review. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 53, 856-866.
- Križanić, V., Greblo, Z. i Knezović, Z. (2015). Mjere osjetljivosti bihevioralnoga inhibicijskog i aktivacijskoga sustava kao prediktori dimenzija petofaktorskoga modela ličnosti. *Psihologijske teme*, 24(2), 305-324.
- Locke, E. A. i Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705-717.
- Locke, E.A., Shaw, K.N., Saari, L.M. i Latham, G.P. (1981). Goal setting and task performance. *Psychological Bulletin*, 90, 125-152.
- Lucas, R. E. i Donnellan, M. B. (2011). Personality development across the life span: Longitudinal analyses with a national sample from Germany. *Journal of Personality and Social psychology*, 101(4), 847-856.
- MacDonald, G. i Kingsbury, R. (2006). Does physical pain augment anxious attachment?. *Journal of Social and Personal Relationships*, 23(2), 291-304.
- MacDonald, G., Locke, K. D., Spielmann, S. S. i Joel, S. (2013). Insecure attachment predicts ambivalent social threat and reward perceptions in romantic relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30(5), 647-661.
- McCrae, R. R., Costa Jr, P. T., Ostendorf, F., Angleitner, A., Hřebíčková, M., Avia, M. D. i Saunders, P. R. (2000). Nature over nurture: temperament, personality, and life span development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 173-186.

- Meyer, B., Olivier, L. i Roth, D. A. (2005). Please don't leave me! BIS/BAS, attachment styles, and responses to a relationship threat. *Personality and Individual Differences*, 38(1), 151-162.
- Ozer, D. J. i Benet-Martinez, V. (2006). Personality and the prediction of consequential outcomes. *Annual Review of Psychology*, 57, 401-421.
- Park, N., Peterson, C. i Seligman, M. E. P. (2004). Strengths of character and well-being. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23, 603– 619
- Paulsen, R. (2014). *Empty labor*. London: Cambridge University Press.
- Poortvliet, P. M., Anseel, F. i Theuwis, F. (2015). Mastery-approach and mastery-avoidance goals and their relation with exhaustion and engagement at work: The roles of emotional and instrumental support. *Work & Stress*, 29(2), 150-170.
- Reeve, J. (2010). *Razumijevanje emocija i motivacije*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Ryan, R.M. i Powelson, C.L. (1991). Autonomy and relatedness as fundamental to motivation and education. *Journal of Experimental Education*, 60, 49-66.
- Sharpsteen, D. J. i Kirkpatrick, L. A. (1997). Romantic jealousy and adult romantic attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 627-637.
- Shaver, P. R. i Mikulincer, M. (2002). Attachment-related psychodynamics. *Attachment & Human Development*, 4(2), 133-161.
- Takahashi, Y., Yamagata, S., Kijima, N., Shigemasu, K., Ono, Y. i Ando, J. 2007). Continuity and change in behavioral inhibition and activation systems: A longitudinal behavioral genetic study. *Personality and Individual Differences*, 43(6), 1616–1625.
- Torrubia, R., Avila, C., Moltó, J. i Caseras, X. (2001). The Sensitivity to Punishment and Sensitivity to Reward Questionnaire (SPSRQ) as a measure of Gray's anxiety and impulsivity dimensions. *Personality and Individual Differences*, 31(6), 837-862.
- Weiss, R. F., Boyer, J. L., Lombardo, J. P. i Stich, M. H. (1973). Altruistic drive and altruistic reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25(3), 390–400.