

## JAUNUOLIŲ NARCISIZMO SĄSAJOS SU PASIEKIMŲ MOTYVACIJA

**Ūla Lunevičiūtė**

Mykolo Romerio universitetas,  
Socialinės politikos fakultetas, Psichologijos katedra  
Ateities g. 20, LT-08303 Vilnius, Lietuva  
Telefonas (8 5) 271 4620  
Elektroninis paštas u.luneviciute@gmail.com

**Dr. Rūta Pukinskaitė**

Mykolo Romerio universitetas,  
Socialinės politikos fakultetas, Psichologijos katedra;  
Ateities g. 20, LT-08303 Vilnius, Lietuva  
Telefonas (8 5) 271 4620  
Elektroninis paštas rmpukinskaite@mrui.eu

*Pateikta 2011 m. rugsėjo 19 d.  
Parengta spausdinti 2011 m. lapkričio 10 d.*

### **Anotacija**

*Šio tyrimo tikslas yra nustatyti bei analizuoti narcisistinių bruožų sąsajas su pasiekimų motyvacija. Tyrime dalyvavo 193 tiriamieji: 124 moterys ir 69 vyrai. Tiriamųjų amžius buvo nuo 19 iki 28 metų ( $M=22,5$ ). Respondentai buvo įvairių Vilniaus aukštųjų mokyklų ir specialybių studentai. Darbe taikytos NPI (Raskin, Terry, 1988), CLAMS (Cassidy, Lynn, 1989), BIS/BAS (Carver, White, 1994) skalės. Tyrimo rezultatai parodė, kad esant aukštesniam bendram narcisizmo lygiui, dominavimo, konkuravimo, statuso siekio ir meistriškumo motyvai yra stipresni ( $\rho=0,23-0,59$ ). Dominavimo bei statuso siekio motyvai teigiamai patikimai koreliavo su visais tirtais narcisistiniais bruožais.*

Stipresnis konkuravimo motyvas buvo patikimai susijęs su labiau išreikštais autoriteto, pranašumo ir demonstratyvumo bruožais. Meistriškumo motyvas buvo stipresnis esant labiau išreikštiems autoriteto, pasitikėjimo savimi ir išnaudotojiškumo bruožams. Nenustatyta patikimo ryšio tarp narcisizmo ir darbo etikos motyvo, t. y. noro sunkiai dirbti ir darbštumo. Aukštesnis narcisizmo lygis yra susijęs su stipresniu sėkmės siekimu (BAS) ( $\rho=0,22-0,43$ ) ir silpnesniu nesėkmės vengimu (BIS) ( $\rho= -0,15-0,24$ ). Nesėkmės vengimas pasireiškia stipriau esant pernelyg dideliame pasitikėjime savimi, jaučiant stiprų pranašumą ir pasireiškus išnaudotojiškumui kitų žmonių atžvilgiu.

**Reikšminiai žodžiai:** narcisizmas, pasiekimų motyvacija, sėkmės siekimas, nesėkmės vengimas.

## Įvadas

Šiuolaikinėje visuomenėje nuolat pabrėžiama pasiekimų svarba darbinėje ir socialinėje srityse. Daugelis autorių atkreipia dėmesį į tai, kad asmenybės bruožai turi įtakos pasiekimams ir pasiekimų motyvacijai. Kai kurių asmenybės bruožų sąsajos su pasiekimų motyvacija yra tyrinėtoms nepakankamai. Vieni iš jų – narcisistiniai asmenybės bruožai. Narcisizmo ir pasiekimų motyvacijos sąsajos yra nevienareikšmės. Vieni autoriai teigia, kad asmenys, pasižymintys stipriu narcisizmu, dažniausiai yra linkę pervertinti savo pasiekimus (Wallace, Baumeister, 2002), kiti pabrėžia, kad narcisistiškos asmenybės nesugeba realizuoti savo galimybių (Gabbard, 1990).

Narcisizmas yra asmens charakterio savybė, kuriai būdingas savo didybės pajautimas, dėmesio siekimas, perdėtas domėjimasis savimi, demonstratyvumas bei savo reikšmingumo parodymas (Atlas, Them, 2008; Campbell et al., 2006; Wallace et al., 2009). Narcisizmas susijęs su savo unikalumo, išskirtinumo suvokimu (Bogart et al., 2004; Campbell et al., 2010) bei jausmu ir įsitikinimu, kad viskas gali priklausyti tik nuo jo paties (Raskin, Terry, 1988). Psichologų nuomone, vidutiniškai išreikšti narcisistiniai bruožai yra būdingi daugeliui žmonių, jie susiję su normalia asmenybės raida (Kohut, 1971). Nurodoma, kad vadinamasis „į save nukreiptas psichinis aktyvumas“ yra būtinas asmens psichologinei sveikatai: tokiu būdu palaikoma savigarba, asmenybės stabilumas, stiprinamas kūrybiškumas, tai skatina rizikuoti bei siekti savo tikslų (Wink, 1996; Kohut, Wolf, 1978).

Motyvacija dažniausiai apibrėžiama kaip fizinės ir psichinės energijos kiekis, kurį žmogus skiria savo veiklai (Soyer et al., 1999), motyvai atspindi ir giluminius žmogaus poreikius. D. McClellandas plačiai tyrinėjęs pasiekimų motyvaciją, ją apibūdino kaip nuolatinį poreikį stiprinti savo įgūdžius ir atlikti darbą pagal tobulumo standartus (Elliot, Dweck, 2007). Nors individualiai nustatomi tobulumo standartai yra laikomi vienu iš pagrindinių pasiekimų motyvų ir dominuoja pasiekimų motyvacijos apibrėžimuose, kiti autoriai teigia, kad veiklai motyvuoja ne tik siekis ką nors tobulai atlikti, bet ir noras sunkiai dirbti, materialinės gerovės, dominavimo, konkuravimo, statuso bei meistriškumo siekiai (Colman, 2006; Cassidy, Lynn, 1989). Pasiekimų motyvacija

taip pat apima poreikį siekti sėkmės ir poreikį išvengti nesėkmių (Elliot, Dweck, 2005; Franken, 2007).

Daugelis narcisizmo ir motyvacijos sąsajų studijų rodo, kad narcistiškus žmones stipriau motyvuoja atpildo galimybė ir silpnai – galimybė išvengti bausmės (Foster et al., 2009). J. D. Fosterio ir F. R. Trimmio (2008) tyrimas patvirtina, kad narcisizmas prognozuoja stipresnę sėkmės siekį ir silpną nesėkmės vengimą. Kitos studijos papildo šiuos rezultatus, atkreipdamos dėmesį į tai, kad sėkmės gali būti siekiama net rizikingais būdais (Foster, Misra, 2009). Narcisistiškiems asmenims yra svarbu užimti aukštesnę padėtį kitų žmonių atžvilgiu. Pasak T. Cassidy ir R. A. Lynno (1989), jų veikla yra susijusi su siekiu įgyti ir palaikyti statusą. Kiti autoriai nurodo, kad tai gali būti daroma netiesioginiais būdais: naudojamosi kitų žmonių nuopelnais, ieškoma aukšto statuso partnerių romantiniams santykiams, sau priskiriami nuopelnai už sėkmę bendroje veikloje ir kt. (Campbell et al., 2006; Vazire, 2008).

Plačiau diskutuojama dėl narcisizmo ir konkuravimo motyvo (gebėjimo maksimaliai padidinti savo pranašumą kitų atžvilgiu) sąsajų (Morf et al., 2000; Zeigler-Hill, 2008). Keletas studijų rodo, kad bene svarbiausias dalykas, nuo kurio priklauso patiriamas pranašumo jausmas, yra kitų žmonių (su kuriais varžomasi) sugebėjimai: asmenys, pasižymintys stipriu narcisizmu, patiria didesnę pasitenkinimą savimi bei pranašumo jausmą konkuruodami su silpnesniu varžovu (Bogart et al., 2004). Atrodytų, kad gebėjimą konkuruoti geriausiai galėtų sustiprinti įgūdžių, reikalingų tam tikrai veiklai, turėjimas, t. y. meistriškumas (Franken, 2007). Meistriškumo siekiantis asmuo labiausiai orientuojasi į kompetencijos įgijimą bei užduoties atlikimą (Elliot, Church, 1997). Keletas tyrimų rodo, kad meistriškumas narcisistiškiems asmenims nėra labai svarbus (Morf et al., 2000) ir, jei yra galimybių, jie renkasi alternatyvius, legvesnius tikslų pasiekimo būdus (Wallace et al., 2009), gali elgtis nesąžiningai (Brunell et al., 2011).

Vartojant narcisizmo terminą dažniausiai galvoje turimas „atviras“ narcisizmas, kuris aprašytas *Psichikos ir elgesio sutrikimo klasifikacijoje DSM-IV* (APA, 1994). Psichologai vis dažniau kalba apie tai, kad narcisizmas yra nevienalytis, jis gali būti užslėptas ar pasireikšti kitomis formomis. Jam būdingas vidinis pažeidžiamumas, trapumas ir baiminimasis dėl galimų nesėkmių, neretai susijęs su stipriu vengimo elgesiu (Dickinson, Pincus, 2003). G. O. Gabbardas (1990) yra aprašęs „budraus“ tipo (angl. *vigilant*) narcisizmą, kuriam būdingas vengimas būti dėmesio centre, didelis jautrumas aplinkinių reagavimui, slopinimas, drovumas, greitas išsižeidimas bei pažeminimo jausmas. Kaip šie bruožai paveikia asmens pasiekimus ir turi įtakos pasiekimų motyvacijai, tyrinėta tik su klinikinėmis imtimis.

Narcisizmo tema gana plačiai tyrinėjama užsienio autorių. Publikuojami tyrimai apie narcisistiškų asmenų savęs suvokimą, emocinius sunkumus ir elgesį įvairiose socialinėse situacijose. Nemažai studijų yra apie narcisizmo ir lyderystės sąsajas (Maccoby, 2004; Maccoby, 2000; Rosenthal, Pittinsky, 2006) bei narcisizmą kaip asmenybės bruožą organizacijų kontekstuose. Lietuvoje apie narcisizmą daugiausia kalbama populiariojoje literatūroje, tačiau mokslinių tyrimų beveik nėra. Mažai tyrinėta ir pasiekimų motyvacija. Tyrimo rezultatai prisidėtų prie Lietuvoje atliekamų tyrimų apie asmenybės bruožų bei pasiekimų motyvacijos sąsajas.

*Tyrimo objektas* – narcisizmo ir pasiekimų motyvacijos sąsajos.

*Tyrimo tikslas* yra nustatyti bei analizuoti jaunuolių narcisistinių bruožų sąsajas su pasiekimų motyvacija. Darbe siekiama atsakyti į klausimus, kokie konkretūs pasiekimų motyvai yra susiję su narcisizmu.

## Metodika

**Tiriamieji.** Tyrime dalyvavo 193 respondentai: 124 moterys (64%) ir 69 (36%) vyrai. Tiriamųjų amžius buvo nuo 19 iki 28 metų ( $M=22,5$ ;  $SD=3,41$ ). Respondentai buvo įvairių Vilniaus aukštųjų mokyklų ir specialybių dieninių ir vakarinių studijų studentai: Vilniaus universiteto, Vilniaus pedagoginio universiteto, Vilniaus Gedimino technikos universiteto, Vilniaus kolegijos bei Vilniaus dizaino kolegijos. 79 (40,9%) iš jų buvo neuniversitetinių bakalauro studijų, 80 (41,5%) – universitetinių bakalauro studijų ir 34 (17,6%) magistrantūros studijų studentai.

## Įvertinimo būdai

Narcisizmui ir pasiekimo motyvacijai įvertinti pasirinktos daugiamatės skalės, leidžiančios įvertinti ne tik bendrus jų konstruktus, bet ir atskirus šių konstrukto komponentus.

*Narcisistinės asmenybės inventarijus (Narcissistic personality inventory (NPI), Raskin, Terry, 1988).* Tai savistabos tipo klausimynas, skirtas narcisizmui bendrojoje populiacijoje įvertinti. NPI sudaro 40 teiginių porų (7 subskalės). Iš kiekvienos poros teiginių tiriamasis pasirenka vieną, sau labiau tinkamą teiginį. Kiekvienoje poroje vienam iš teiginių (atspindinčiam kokį nors narcisistinių bruožų) priskiriamas 1 balas; kitam poros teiginiui – 0 balų. Balai susumuojami. Aukštesni atskirų subskalių ir suminis viso inventarijaus balas rodo stipriau išreikštus narcisistinius bruožus. Skiriamos 7 subskalės: *Autoritetas* (angl. *authority*; 8 teiginiai), *Pasitikėjimas savimi* (angl. *self-sufficiency*; 6 teiginiai), *Pranašumas* (angl. *superiority*; 5 teiginiai), *Demonstratyvumas* (angl. *exhibitionism*; 7 teiginiai), *Išnaudotojiškumas* (angl. *exploitativeness*; 5 teiginiai), *Tuštė* (angl. *vanity*; 3 teiginiai), *Teisė* (angl. *entitlement*; 6 teiginiai). NPI lietuviškos versijos Cronbacho  $\alpha$  – 0,86; atskirų NPI subskalių Cronbacho  $\alpha$  svyruoja nuo 0,50 iki 0,73. Teisės subskalė dėl menko jos patikimumo nebus interpretuojama. NPI inventarijus gautas iš Berkeley Asmenybės ir socialinių tyrimų instituto (*Institute of Personality and Social Research*), kuriame kurdamas NPI dirbo vienas iš jo autorių R. Raskinas. Metodika į lietuvių kalbą išversta profesionalaus vertėjo. Galutinę NPI redakciją rengė doc. dr. R. Pukinskaitė.

*Cassidy ir Lynn pasiekimų motyvacijos klausimynas (Cassidy-Lynn Achievement Motivation Questionnaire (CLAMS), Cassidy, Lynn, 1989).* Tai savistabos tipo klausimynas, sudarytas iš 49 teiginių ir skirtas įvertinti 7 su pasiekimais susijusius motyvus. Teiginiai skalėse vertinami 0, 1 ar 2 balais; kiekvienai skalei balai sumuojami atskirai.

Didesni įverčiai skalėje rodo, kad jos matuojamas motyvas asmens pasiekimams svarbesnis nei mažesniu balu įvertintas motyvas. Skiriamos skalės: *Darbo etika* (angl. *work ethic*) matuoja, kiek asmenį motyvuoja troškimas sunkiai dirbti, t. y. pats darbas; *Godumas* (angl. *acquisitiveness*) įvertina, kiek asmenį motyvuoja pinigai ir materialinė gerovė; *Dominavimas* (angl. *dominance*) įvertina, kiek asmenį motyvuoja vadovavimas kitiems; *Tobulumas* (angl. *excellence*) matuoja, kiek asmenį motyvuoja galimybė atlikti darbą kiek galima geriau; *Konkurencija* (angl. *competitiveness*) matuoja, kiek asmens pasiekimus motyvuoja noras darbą atlikti geriau už kitus; *Statuso siekimas* (angl. *status aspiration*) matuoja, kiek asmens pasiekimus motyvuoja noras turėti ypatingą padėtį kitų žmonių atžvilgiu; *Meistriškumas* (angl. *mastery*) įvertina, kiek asmenį motyvuoja įgūdžių tobulinimas ir iššūkių priėmimas. CLAMS lietuviškos versijos atskirų skalių *Cronbacho alpha* svyruoja nuo 0,52 iki 0,78. Tobulumo skalės rezultatai dėl menko jos patikimumo nebus interpretuojami. CLAMS klausimynas tyrimams gautas iš jo autoriaus T. Cassidy. Metodiką į lietuvių kalbą vertė profesionalus vertėjas. Galutinę klausimyno redakciją rengė doc. dr. R. Pukinskaitė.

*Elgesio slopinimo / elgesio skatinimo sistemų skalės* (*Behavioral inhibition system / Behavioral activation system (BIS/BAS Scales)*, Carver, White, 1994). Skalės matuoja asmens polinkį siekti sėkmės ar vengti nesėkmės. Ją sudaro 4 subskalės, iš kurių viena įvertina elgesio slopinimo, o kitos 3 – elgesio skatinimo tendencijas (iš viso 24 teiginiai). Teiginiai vertinami Likert tipo skale nuo 1 iki 4 balų. Aukštesnis suminis skalės balas rodo esant stipresnę elgesio slopinimo ar elgesio skatinimo sistemą. Elgesio slopinimo sistemos skalę (BIS) sudaro 7 teiginiai, kurie atspindi nesėkmės vengimo tendencijas (Cronbacho alpha – 0,61). Elgesio skatinimo sistemos skalę (BAS) sudaro 13 teiginių, atspindinčių sėkmės siekimą (Cronbacho alpha – 0,77). BAS skalė susideda iš 3 subskalių: BAS paskatos (angl. *BAS drive*), BAS malonumų siekimo (angl. *BAS fun seeking*) ir BAS jautrumo apdovanojimui (angl. *BAS reward responsiveness*). Leidimas naudoti lietuviškąją BIS/BAS skalių versiją gautas iš dr. Ž. Grakausko.

## Tyrimo eiga

Tyrimas buvo atliekamas 2011 m. vasario ir kovo mėnesiais. Jame dalyvavo Vilniaus aukštosiose mokyklose studijuojantys įvairių specialybių jaunuoliai. Tiriamieji pasirinkti „patogiosios“ imties būdu, tačiau buvo siekiama, kad jie būtų įvairių specialybių. Buvo gauti mokymo įstaigų (padalinių) vadovų leidimai atlikti tyrimus. Prieš užpildant klausimynus, dalyviams trumpai buvo pristatomas tyrimo tikslas, klausimynų sandara, pildymo instrukcijos bei surinktų duomenų taikymas. Išlaikant dalyvių anonimiškumą, nebuvo prašoma pateikti juos identifikuojančios informacijos. Laikantis konfidencialumo, surinkti duomenys naudojami tik bendroms išvadoms gauti. Dalyvavimas buvo savanoriškas; iš viso apie 3 proc. studentų atsisakė dalyvauti tyrime. Vidutinė klausimynų pildymo trukmė 2030 min.

## Rezultatai

Prieš pradėdant statistinę analizę, buvo patikrintas NPI ir CLAMS įverčių pasiskirstymo normalumas taikant Shapiro-Wilk testą. Nustatyta, kad skalių įverčiai neatitinka normalumo kriterijų. Narcisistinės asmenybės inventarijaus (NPI) balai svyravo nuo 0 iki 33 ( $M=15,25$ ;  $SD=7,20$ ). Lyginant su kitose šalyse gautais rezultatais, tai vidutinis narcisizmo lygis (Raskin, Terry, 1988). Nustatyta, kad moterų ( $M=15,41$ ;  $SD=7,11$ ) ir vyrų ( $M=14,98$ ;  $SD=7,40$ ) bendras narcisizmo lygis statistiškai reikšmingai nesiskiria (taikytas Mann-Whitney kriterijus). Taip pat nenustatyta statistiškai patikimo skirtumo tarp moterų ir vyrų atskirų narcisistinių bruožų (subskalių) įverčių.

Pasiekimų motyvacijos klausimyno CLAMS rezultatai rodo, kad mūsų tiriamųjų imties su pasiekimais susiję motyvai yra vidutinio ar kiek aukštesni už vidutinius lygio. Aukščiausi įverčiai gauti tobulumo ( $M=12,81$ ;  $SD=1,50$ ) (dėl žemo subskalės patikimumo šių rodiklių neinterpretuosime) ir statuso siekimo motyvų ( $M=10,71$ ;  $SD=2,87$ ) subskalėse. Silpniausiai išreikštas buvo godumo ( $M=7,87$ ;  $SD=2,81$ ) motyvas. Moterų konkurencijos ( $U=3395,50$ ;  $p<0,05$ ) ir statuso siekio ( $U=3221,50$ ;  $p<0,01$ ) motyvas buvo statistiškai reikšmingai stipresnis negu vyrų. Elgesio skatinimo sistemos (BAS) vidurkis grupėje buvo  $M=42,11$  ( $SD=4,99$ ) balų, o elgesio slopinimo sistemos (BIS) –  $M=20,39$  ( $3,22$ ) balų. Moterų BAS ( $M=42,67$ ;  $SD=4,52$ ) sistemos rodikliai buvo statistiškai reikšmingai aukštesni negu vyrų ( $M=41,16$ ;  $SD=5,65$ ) ( $U=3405,0$ ;  $p<0,05$ ). Taip pat moterų BIS ( $M=21,09$ ;  $SD=3,03$ ) sistemos rodikliai buvo statistiškai reikšmingai aukštesni negu vyrų ( $M=19,12$ ;  $SD=3,17$ ) ( $U=2652,50$ ;  $p<0,001$ ). Tai rodo, kad moterų sėkmės siekimas ir nesėkmės vengimas yra stipresnis nei vyrų.

Tiriamųjų bendras narcisizmo lygis buvo teigiamai patikimai susijęs su dominavimo, konkuravimo, statuso siekio ir meistriškumo motyvais (taikytas Spearmano koreliacijos koeficientas rho) (žr. 1 lentelę). Dominavimo bei statuso siekio motyvai yra teigiamai statistiškai reikšmingai susiję su visais tirtais narcisistiniais bruožais. Tai rodo, kad narcisizmas labiausiai susijęs su poreikiu pirmauti, nustelbti kitus bei užimti ypatingą padėtį kitų žmonių atžvilgiu.

**1 lentelė.** Narcisizmo (NPI) ir pasiekimų motyvacijos (CLAMS) rodiklių sąsajos

CLAMS subskalės	Darbo etika	Godumas	Dominavimas	Tobulumas	Konkuravimas	Statuso siekis	Meistriškumas
NPI subskalės							
Autoritetas	0,17	0,09	0,71***	0,08	0,24***	0,47***	0,26***
Pasitikėjimas savimi	0,11	0,00	0,27***	-0,00	0,10	0,23***	0,29***
Pranašumas	-0,04	0,02	0,27***	0,05	0,19**	0,43***	0,11
Demonstratyvumas	-0,06	0,12	0,49***	0,07	0,34***	0,57***	0,09
Išnaudotojiškumas	0,07	0,08	0,39***	0,06	0,11	0,30***	0,20**
Tuštėybė	0,00	0,21***	0,18**	-0,02	0,12	0,23***	-0,07
Teisė	0,04	0,22***	0,29***	0,02	0,34***	0,24***	0,21***
Bendras narcisizmo rodiklis	0,09	0,14	0,59***	0,05	0,33***	0,55***	0,23***

\*\*  $p<0,01$ ; \*\*\*  $p<0,001$



Konkuravimo ir meistriškumo motyvai teigiamai statistiškai reikšmingai koreliuoja tik su kai kuriais narcisistiniais bruožais. Konkuravimo motyvas yra stipresnis esant labiau išreikštiems autoriteto siekio, pranašumo ir demonstratyvumo bruožams. Meistriškumo motyvas teigiamai patikimai koreliavo su autoriteto, pasitikėjimo savimi ir išnaudotojiškumo bruožais. Nenustatyta patikimo ryšio tarp bendro narcisizmo lygio bei atskirų narcisistinių bruožų ir darbo etikos motyvo. Tai rodo, kad narcisizmui nėra būdingas stipresnis noras sunkiai dirbti; darbo pobūdis pats savaime nėra pakankama motyvuojanti jėga.

Nustatytas statistiškai reikšmingas teigiamas bendrojo narcisizmo lygio ir elgesio skatinimo sistemos (BAS) ryšys bei statistiškai reikšmingai neigiamas bendrojo narcisizmo lygio ir elgesio slopinimo sistemos (BIS) ryšys (taikytas Spearmano koreliacijos koeficientas rho) (žr. 2 lentelę). Pastebime, kad elgesio skatinimo sistema (BAS) statistiškai reikšmingai teigiamai siejasi su visais narcisistiniais bruožais. Tačiau elgesio slopinimo sistema (BIS) statistiškai reikšmingai neigiamai koreliuoja tik su pasitikėjimo savimi, pranašumo ir išnaudotojiškumo bruožais. Visos šios koreliacijos silpnos. Tai rodo, kad stipresnis narcisizmas yra susijęs su didesniu sėkmės siekimu, tačiau stipresnis nesėkmės vengimas pasireiškia stipriau esant perdėtam pasitikėjimui savimi, jaučiant stiprų pranašumą ir pasireiškus išnaudotojiškumui kitų žmonių atžvilgiu.

**2 lentelė.** Narcisizmo (NPI) ir elgesio slopinimo / elgesio skatinimo sistemų (BIS/ BAS) rodiklių sąsajos

<i>NPI subskalės</i>								
<i>BIS/BAS subskalės</i>	Autoritetas	Pasitikėjimas savimi	Pranašumas	Demonstratyvumas	Išnaudotojiškumas	Tuštėbė	Teisė	Bendras narcisizmo rodiklis
BIS	-0,12	-0,24***	-0,15*	-0,09	-0,23***	-0,03	-0,18	-0,20**
BAS	0,33***	0,23*	0,27***	0,39***	0,33***	0,22***	0,24***	0,43***

\*  $p < 0,05$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,001$

Iš visos tiriamųjų imties išskyrėme dvi tiriamųjų grupes: su aukštais ir su žemais narcisistinių bruožų įverčiais. Bendras narcisizmo balas mūsų tyrime svyravo nuo 0 iki 33. Pagal variacinės eilutės pirmąjį (Q1=9) ir ketvirtąjį (Q4=21) kvartilius buvo sudarytos dvi labiausiai tarpusavyje besiskiriančios tiriamųjų grupės: į pirmąją pateko 48 tiriamieji su silpnai išreikštais narcisistiniais bruožais ( $NPI \leq 9,0$ ), o į antrąją 49 tiriamieji su stipriai išreikštais narcisistiniais bruožais ( $NPI > 21,0$ ). Nustatyta, kad bendras narcisizmo lygis pirmoje ( $M=6,13$ ;  $SD=2,42$ ) ir antroje ( $M=25,12$ ;  $SD=3,23$ ) grupėje skiriasi statistiškai reikšmingai ( $p < 0,001$ ). 3 lentelėje pateikiamas šių dviejų grupių pasiekimų motyvų ir elgesio slopinimo / elgesio skatinimo sistemų rodiklių palyginimas (taikytas Mann-Whitney kriterijus).

**3 lentelė.** Pasiekimų motyvacijos (CLAMS) ir elgesio slopinimo / elgesio skatinimo sistemų (BIS/BAS) rodiklių palyginimas silpno ir stipraus narcisizmo tiriamųjų grupėse

Tiriamieji parametrai	1 grupė (n=48)	2 grupė (n=49)	U	p
CLAMS				
Darbo etika	7,81 (±3,83)	7,80 (±3,75)	1140,00	0,79
Godumas	8,08 (±3,25)	9,71 (±2,35)	811,50	0,01
Dominavimas	5,27 (±3,13)	11,08 (±2,34)	195,50	0,00
Tobulumas	12,77 (±1,39)	12,98 (±1,24)	1132,50	0,74
Konkurencija	7,00 (±2,54)	9,24 (±2,63)	635,00	0,00
Statuso siekimas	8,71 (±2,66)	12,6 (±1,57)	203,50	0,00
Meistriškumas	7,81 (±2,89)	9,27 (±3,04)	826,50	0,01
BIS/BAS				
BIS	21,35 (±2,66)	19,51 (±3,12)	781,50	0,00
BAS	39,11 (±4,23)	44,35 (±4,08)	425,50	0,00

1 grupė silpno narcisizmo gr. (NPI≤9,0);

2 grupė stipraus narcisizmo gr. (NPI>21,0).

Rezultatai rodo, kad narcisistiškų tiriamųjų godumo, dominavimo, konkurencijos, statuso siekio, meistriškumo, sėkmės siekimo (BAS) motyvai yra statistiškai reikšmingai stipresni nei tiriamųjų, kurių narcisistiniai bruožai išreikšti silpnai. Taip pat jiems būdingas reikšmingai silpnas nesėkmės vengimas (BIS). Narcisistiškų tiriamųjų darbo etikos motyvo įverčiai statistiškai patikimai nesiskiria nuo silpno narcisizmo tiriamųjų grupės įverčių.

## Rezultatų aptarimas ir išvados

Tyrimas parodė, kad augant bendram narcisizmo lygiui, kartu stiprėja dominavimo, konkurencijos, statuso siekio ir meistriškumo motyvai. Dominavimo, konkurencijos ir statuso siekio motyvai yra svarbūs tuo, kad jie narcisistiškoms asmenybėms suteikia taip svarbų išskirtinumo jausmą. Kiek sunkiau paaiškinti gautas teigiamas (nors ir silpnas) narcisizmo ir meistriškumo motyvo sąsajas. Kaip teigia kai kurie autoriai (Morf, Weir, Davidov, 2000), meistriškumo motyvas (įgūdžių tobulinimas bei iššūkių priėmimas) narcisistiškiems asmenims nėra labai svarbus ir gali kirstis su išoriniu savo pranašumo demonstravimo poreikiu. Šiuos rezultatus patvirtina ir tai, kad nenustatyta ryšio tarp bendro narcisizmo lygio ir darbo etikos motyvo, t. y. noro sunkiai dirbti, darbštumo. Kiti autoriai (Wallace, Ready, Weitenhagen, 2009) teigia, kad asmenys, pasižymintys stipriu narcisizmu, meistriškumo siekia tik tais atvejais, kai nėra kitų alternatyvių būdų svarbiems tikslams realizuoti. Mūsų tiriamieji buvo studentai, kurių bendras narcisizmo lygis buvo vidutinis. Tikėtina, kad studentai turi neblogus darbičius įgūdžius, geba spręsti nelengvas, pastangų reikalaujančias problemas; tai galėtų



jiems suteikti pranašumo ir pasitenkinimo savimi jausmą. Ar šios prielaidos teisingos, galėtų parodyti papildomi narcisizmo ir meistriskumo sąsajų tyrimai.

Mūsų tyrimas nepatvirtino teigiamų narcisizmo sąsajų su godumo motyvu (pinigų ir materialinės gerovės svarba). Šie rezultatai nesutampa su kitų autorių skelbiamomis išvadomis (Foster et al., 2009), kad narcisistiškus asmenis stipriai motyvuoja galimybė gauti finansinę naudą. Autoriai pabrėžia, kad asmenys, pasižymintys stipriu narcisizmu, pinigus laiko svarbiu valdžios ir prestižo simboliu (Ng et al., 2011), nes jie leidžia parodyti savo statusą ar patenkinti savigarbos poreikį (Campbell et al., 2004). Mūsų tyrimas atskleidė, kad godumo motyvas yra teigiamai susijęs su tuštybės bruožu. Šie rezultatai patvirtina S. Vazire ir kt. (2008) skelbiamas išvadas. Autorių teigimu, galimybė savo išvaizdoje pabrėžti prabangą bei išskirtinumą yra būdinga narcisizmui, nes tai padeda žavėtis savo kūnu ir savimi apskritai.

Nustatyta, kad dominavimo ir statuso siekio motyvai yra teigiamai susiję su visais tirtais narcisistinėmis bruožais. Dominavimo motyvas išreiškia norą pirmauti, užgožti kitus; tokiu būdu labiausiai yra matomas savas išskirtinumas. Statuso siekio motyvas rodo narcisistišką polinkį pasirodyti prieš kitus. Jau pačioje narcisizmo sąvokoje nurodoma, kad narcisizmui labiausiai būdingas troškimas užimti aukštą poziciją kitų žmonių atžvilgiu ir ją palaikyti. Remiantis daugeliu autorių, asmenys, pasižymintys stipriu narcisizmu, dažniausiai siekia tokios veiklos, kuri jiems leidžia įgyti aukštą statusą, jaustis pranašesniems ir gauti taip reikalingą dėmesį (Bogart et al., 2004; Brunell et al., 2008).

Tyrimas parodė, kad narcisizmui būdingas stipresnis sėkmės siekimas ir silpnesnis nesėkmės vengimas. Sėkmės siekimas reikšmingai koreliavo su visais narcisistinėmis bruožais, o nesėkmės vengimas tik su kai kuriais bruožais. Šie rezultatai patvirtina ir kitų autorių skelbiamus rezultatus (Foster, Trimm, 2008). Išvengti nesėkmių yra neįmanoma, o jas pripažinti narcisistiškiems asmenims yra pernelyg sunku, nes tai parodytų jų pažeidžiamumą (Campbell et al., 2006). Gauti rezultatai leidžia manyti, kad narcisizmas yra susijęs su vidiniu pažeidžiamumu, siekimu įveikti giluminį nepasitikėjimo savimi jausmą bei siekimu išorinėmis priemonėmis palaikyti savąją vertę. Remdamiesi ir kitų autorių nuomone, galime teigti, kad sėkmė narcisistiškiems asmenims suteikia taip reikalingą pranašumo jausmą, aplinkinių dėmesį bei leidžia patenkinti garbės troškimą (Foster et al., 2009).

Atliktas tyrimas nepatvirtino narcisizmo ir darbo etikos motyvo; nenustatyta darbo etikos motyvo įverčių skirtumo aukšto ir žemo narcisizmo lygio grupėse. Darbo etika apima asmens darbštumą, tikėjimą moraline darbo nauda, norą būti patikimu darbuotoju, iniciatyvumą, siekimą įgyti naujų darbo įgūdžių ir kt. savybes. Mūsų tyrimas rodo, kad noras sunkiai dirbti apskritai nėra susijęs su narcisizmu. Tai reiškia, kad narcisistiški asmenys yra prasti darbuotojai, jeigu darbas reikalauja ilgalaikių pastangų, tvirtų profesinių įgūdžių, jo rezultatai nėra viešai matomi. G. O. Gabbard (2005) teigia, kad narcisizmui būdingi gana paviršutiniški profesiniai interesai.

Norėtusi atkreipti dėmesį į kai kuriuos tyrimo ribotumus, galėjusius turėti įtakos galutiniams rezultatams. Pirmiausia, CLAMS klausimyno tobulumo ir NPI teisės subskalių vidinis suderinamumas buvo žemas (Cronbacho  $\alpha < 0,5$ ) ir šie rezultatai nebuvo interpretuojami. Tobulumo siekimas yra labai svarbus narcisizmui. Antra,

pasiekimų motyvacijos klausimynas (CLAMS) vertina sąmoningą (suvoktą) motyvaciją. Laikantis požiūrio, kad narcisistiniai bruožai iš dalies yra neįsisąmoninti ir pasitelkiami kaip vidinio pažeidžiamumo gynyba, būtų tikslinga panašiuose tyrimuose įvertinti ir sąmoningai nesuvoktą motyvaciją. Tyrimo dalyvių imtis buvo nedidelė, visi tiriamieji buvo aukštųjų mokyklų studentai, tyrime dalyvavusių merginų skaičius buvo gerokai didesnis nei vaikinių. Būtų aktualu atlikti platesnius tyrimus su kitomis tiriamųjų imtimis.

Apibendrinant tyrimo rezultatus, galima teigti, kad narcisizmas yra susijęs su išoriškai pastebimais, greitai įvertinamais ir į aplinkinių pritarimą orientuotais pasiekimų motyvais.

## Literatūra

1. Atlas, G. D.; Them, M. A. Narcissism and sensitivity to criticism: A preliminary investigation. *Current Psychology*. 2008, 27(1): 62-76.
2. Bogart, L. M.; Benotsch, E. G.; Pavlovic J. D. Feeling superior but threatened: The relation of narcissism to social comparison. *Basic and Applied Social Psychology*. 2004, 26 (1): 35-44.
3. Brunell, A. B.; Staats, S.; Barden, J.; Hupp, J. M. Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*. 2011, 50: 323-328.
4. Brunell, A. B.; Gentry, W. A.; Campbell, W. K.; Hoffman, B. J.; Kuhnert, K. W.; DeMarree K. G. Leader emergence: The case of the narcissistic leader. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2008, 34 (12): 1663-1676.
5. Campbell, W. K.; Brunell, A. B.; Finkel, E. J. Narcissism, interpersonal self-regulation and romantic relationships: An agency model approach. In K. D. Vohs; E. J. Finkel (Eds.). *Self and Relationships: Connecting intrapersonal and interpersonal processes*. New York: Guilford Press, 2006.
6. Campbell, W. K.; Hoffman, B. J.; Campbell S. M.; Marchisio G. Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*. 2010.
7. Campbell, W. K.; Goodie, A. S.; Foster, J. D. Narcissism, confidence and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*. 2004, 17: 297-311.
8. Carver, Ch. S.; White, T. L. Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impeding reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994, 67 (2): 319-333.
9. Cassidy, T.; Lynn, R. A Multifactorial approach to achievement motivation: The development of a comprehensive measure. *Journal of Occupational Psychology*. 1989, 62: 301-312.
10. Colman A. M. Oxford dictionary of psychology. Second edition. Oxford: Oxford University Press, 2006.
11. Dickinson, K. A.; Pincus, A. L. Interpersonal analysis of grandiose and vulnerable narcissism. *Journal of Personality Disorders*. 2003, 17 (3): 188-207.
12. Diagnostic and statistical manual of mental disorders DSM-IV. Fourth edition. American Psychiatric Association, 1994.
13. Elliot, A. J.; Church, M. A. A hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1997, 72 (1): 218-232.
14. Elliot, A. J.; Dweck, C. S. Handbook of competence and motivation. New York: The Guilford Press, 2005.

15. Foster, J. D.; Trimm, R. F. On being eager and uninhibited: Narcissism and approach-avoidance motivation. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2008, 34: 1004-1017.
16. Foster, J. D.; Misra, T.; Reidy, D. E.. Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends. *Journal of Research in Personality*. 2009, 43 (5): 764-769.
17. Franken, R. E. Human Motivation. Sixth edition Belmont: Thomson Wadsworth, 2007.
18. Fulton, M.; Holman, S. Narcissism and levels of social competence. Undergraduate Research. *Journal for the Human Sciences*. 2009, 8.
19. Gabbard, G. O. Psychodynamic psychiatry in clinical practice. Fourth Edition. New York: American Psychiatric Publishing, 2005.
20. Kohut, H. The analysis of the self: A systematic approach to the psychoanalytic treatment of narcissistic personality disorders. New York: International University Press, 1971.
21. Kohut, H.; Wolf, E. S. The disorders of the self and their treatment: An outline. *The International Journal of Psychoanalysis*. 1978, 59: 413-425.
22. Maccoby, M. Narcissistic leaders: The incredible pros, the inevitable cons. *Harvard Business Review*. 2004: 1-9.
23. Morf, C. C.; Rhodewalt, F. Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*. 2001, 12 (4): 177-196.
24. Morf, C. C.; Weir, Ch.; Davidov, M. Narcissism and intrinsic motivation: The role of goal congruence. *Journal of Experimental Social Psychology*. 2000, 36 (4): 424- 438.
25. Ng, H. K. S.; Tam, K. P.; Shu, T. M. The money attitude of covert and overt narcissists. *Personality and Individual Differences*. 2011, 51: 160-165.
26. Raskin, R.; Terry, H. A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988, 54 (5): 890-902.
27. Rose, P. Mediators of the association between narcissism and compulsive buying: The roles of materialism and impulse control. *Psychology of Addictive Behaviors*. 2007, 21 (4): 576-581.
28. Rosenthal, S. A.; Pittinsky, T. L. Narcissistic leadership. *The Leadership Quarterly*. 2006, 17: 617-633.
29. Soyer, R. B.; Rovenpor, J. L.; Kopelman, R. E. Narcissism and achievement motivation as related to three facets of the sales role: Attraction, satisfaction and performance. *Journal of Business and Psychology*. 1999, 14 (2): 285-304.
30. Vazire, S.; Naumann, L. P.; Rentfrow, P. J.; Gosling, S. D. Portrait of a narcissist: Manifestations of narcissism in physical appearance. *Journal of Research in Personality*. 2008, 42: 1439-1447.
31. Wallace, H. M.; Baumeister, R. F. The performance of narcissists rises and falls with perceived opportunity for glory. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002, 82 (5): 819-834.
32. Wallace, H. M.; Ready, C. B.; Weitenhagen, E. Narcissism and task persistence. *Self and Identity*. 2009, 8: 78-93.
33. Wink, P. Narcissism. In Ch. G. Costello (Ed.) *Personality characteristics of the personality disordered*. New York: A Wiley-Interscience, 1996: 146-172.
34. Zeigler-Hill, V.; Clark, C. B.; Pickard J. D. Narcissistic subtypes and contingent self-esteem: Do all narcissists base their self-esteem on the same domains? *Journal of Personality*. 2008, 76 (4): 753-774.

## THE RELATIONSHIP BETWEEN NARCISSISM AND ACHIEVEMENT MOTIVATION AMONG YOUNG ADULTS

Ūla Lunevičiūtė

Mykolas Romeris University, Lithuania

Dr. Rūta Pukinskaitė

Mykolas Romeris University, Lithuania

### Summary

*The objective of this study was to investigate the relationship between narcissistic traits and achievement motivation in a sample of young Lithuanian adults. Participants were students ( $N = 193$ ) from different universities in Vilnius: 69 men and 124 women. The mean age of the respondents was 22,5 years ( $SD = 3,41$ ), and the age range was 19 years to 28 years. NPI (R. Raskin, H. Terry; 1988), CLAMS (T. Cassidy, R. Lynn; 1989), BIS/BAS (C. S. Carver, T. L. White; 1994) were used in research. The results of this study indicate that a higher level of general narcissism construct was found to be associated with a stronger dominance, competitiveness, aspiration for status and mastery motives ( $\rho=0,23-0,59$ ). There was significant positive association between dominance and aspiration for status motives to all narcissistic traits (NPI). Competitiveness motive was positively related to authority, superiority and exhibitionism traits; mastery motive was positively related to the traits of authority, self-sufficiency and exploitativeness. Results of the research indicate that narcissistic traits (as well as the general narcissism construct) are unrelated to the work ethic motive; this means that narcissism is not related to a set of values based on hard work and diligence. Correlation analyses indicated that higher levels of narcissism were associated with a stronger behavioral approach system (BAS) scores ( $\rho=0,22-0,43$ ) and associated with the lowest behavioral avoidance (or inhibition) system (BIS) scores ( $\rho=-0,15-0,20$ ). Avoidance of failure was positively related to the traits of self-sufficiency, superiority and exploitativeness.*

**Keywords:** narcissism, achievement motivation, approach of success, avoidance of failure.