

Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju

**MOTIVACIJSKI KONTEKST I SOCIJALNO POŽELJNO ODGOVARANJE:
PROVJERA PAULHUSOVOG MODELA SOCIJALNE POŽELJNOSTI**

Diplomski rad

Ajana Löw

Mentor: Dr. sc. Zvonimir Galić

Zagreb, 2009.

SADRŽAJ

UVOD	1
Priroda socijalno poželjnog odgovaranja	1
<i>Rani modeli</i>	2
<i>Alfa i gama</i>	3
<i>Razvoj Paulhusovog modela</i>	5
<i>Novi dvorazinski model socijalno poželjnog odgovaranja</i>	7
CILJ I PROBLEM	11
METODA	12
Ispitanici	12
Mjerni instrumenti	13
Postupak	14
REZULTATI	15
Povezanost komponenti socijalno poželjnog odgovaranja	15
Usporedba rezultata na skalama Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika	16
<i>Skala osnaživanja djelotvornosti</i>	17
<i>Skala upravljanja djelotvornošću</i>	18
<i>Skala osnaživanja zajedništva</i>	20
<i>Skala upravljanja zajedništvom</i>	21
<i>Analiza veličine efekta</i>	23
RASPRAVA	24
Nedostaci našeg istraživanja i sugestije za buduće studije	30
ZAKLJUČAK	31
LITERATURA	32
PRILOG	35

Motivacijski kontekst i socijalno poželjno odgovaranje: provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti

Cilj ovog rada bio je provjeriti pretpostavke Paulhusovog modela socijalne poželjnosti ispitivanjem izraženosti pojedinih dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika. U istraživanju je sudjelovao prigodan uzorak studenata i osoba koje su diplomirale unazad godinu dana ($N = 384$). Stupanj iskrivljavanja odgovora ispitali smo Paulhusovim Sveobuhvatnim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja, koji predstavlja operacionalizaciju njegovog novog modela. Svi ispitanici ispunjavali su upitnik u situaciji iskrenog odgovaranja i u situaciji u kojoj smo ih uputom poticali na prikazivanje u socijalno poželjnom svjetlu. Kod poticanog iskrivljavanja odgovora, ispitanici su slučajnim rasporedom podijeljeni u četiri različita motivacijska konteksta s obzirom na sadržaj primijenjene upute za iskrivljavanje i s obzirom na to je li im prezentirano upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora. Dobiveni rezultati daju slabu potporu Paulhusovom modelu. Skale koje mjere svjesno, kao i skale koje mjere nesvjesno iskrivljavanje odgovora pokazale su osjetljivost na povećanje motivacije za pozitivnom samoprezentacijom. Upozorenje o mogućnosti detekcije umanjilo je iskrivljavanje odgovora i u situaciji iskrenog odgovaranja te je podjednako djelovalo na skale upravljanja dojmovima i skale samozavaravanja. Pretpostavljene sadržajne razlike komponenti socijalne poželjnosti samo smo djelomično potvrdili. Čini se da postojeća operacionalizacija Paulhusovog modela ne pruža odgovor na pitanje o prirodi socijalno poželjnog odgovaranja.

Gljučne riječi: socijalno poželjno odgovaranje, egoističko iskrivljavanje, moralističko iskrivljavanje, motivacijski kontekst

Motivational context and socially desirable responding: a test of Paulhus' model of social desirability

The aim of this study was to test the basic assumptions of Paulhus' model of social desirability by analysing the differences in response distortion depending on motivational context. The study was conducted on convenience sample of participants, students and newly graduates ($N = 384$). To assess the dimensions of Paulhus' model, we used A Comprehensive Inventory of Desirable Responding, which represents an operationalization of the model. Every participant completed the questionnaire both in a situation of honest responding and in a "fake good" situation. In the latter situation, participants were randomly divided into four different motivational contexts depending on the content of given instructions and the presence of faking warning. Our results provide weak support for the model. Scales that measure conscious as well as those that measure unconscious distortion show sensitiveness to increase of motivation for favorable self presentation. Faking warning has lowered response distortion both in situation of honest responding and "fake good" situation and has equally affected impression management and self-deception scales. Assumed content differences of the components of social desirability were only partially confirmed. It seems that present operationalization of Paulhus' model doesn't provide an answer to the problem regarding nature of socially desirable responding.

Key words: socially desirable responding, egoistic bias, moralistic bias, motivational context

UVOD

Psihologijsko testiranje jedna je od najvažnijih i najraširenijih metoda profesionalne selekcije (Bahtijarević Šiber, 1999). Dok se testovi kognitivnih sposobnosti sustavno pokazuju najboljim prediktorom radne uspješnosti među selekcijskim metodama (Šverko, 2003), o prediktivnoj i konstruktnoj valjanosti upitnika ličnosti vode se brojne polemike. Iako su pionirske studije ukazivale na izrazito slabu prediktivnu valjanost mjera ličnosti, kasnije meta-analize utvrdile su njihovu nisku, ali značajnu povezanost s mjerama radnog učinka (Barrick, Mount i Judge, 2001). Osobito ako se kombiniraju s drugim prediktorima radnog ponašanja, upitnici ličnosti povećavaju valjanost selekcijskih odluka (Rothstein i Goffin, 2006).

Zbog odgovaranja koje se temelji na samoopisima, upotreba upitnika ličnosti u praksi susreće se s problemom potencijalnog iskrivljavanja odgovora. Postavlja se pitanje odražavaju li odgovori prave osobine ličnosti ispitanika ili je riječ o „uljepšanim“ odgovorima koji su posljedica tendencije prikazivanja u socijalno poželjnom svjetlu. Ukoliko rezultati na upitnicima ne predstavljaju valjane mjere ličnosti, njihova korisnost za predviđanje budućeg radnog ponašanja postaje upitna.

Brojna istraživanja daju jasan zaključak da je iskrivljavanje na upitnicima ličnosti moguće (Viswesvaran i Ones, 1999) te da su ispitanici skloni prikazivati se u socijalno poželjnom svjetlu u situacijama selekcije, odnosno onda kada postoji motivacija za pozitivnom samoprezentacijom (npr. Galić i Jerneić, 2006). Kao rezultat toga, smanjuje se vjerojatnost zapošljavanja najkompetentnijih pojedinaca, zbog čega iskrivljavanje odgovora predstavlja važno praktično pitanje za profesionalnu selekciju.

Priroda socijalno poželjnog odgovaranja

Definicija i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja problem je koji zaokuplja pažnju stručnjaka već više od pola stoljeća. Općenito, mogli bismo reći da socijalno poželjno odgovaranje predstavlja tendenciju davanja pretjerano pozitivnih opisa vlastitih osobina usklađenih s društvenim normama i standardima (Paulhus, 2002). No, je li ono samo pogreška mjerenja koja otežava valjano prosuđivanje o stvarnim osobinama kandidata ili je ujedno i odraz individualnih razlika koje mogu dati korisne informacije u procjeni

ličnosti? Kako bi se odgovorilo na to pitanje, bilo je potrebno jasno utvrditi prirodu socijalno poželjnog odgovaranja.

Rani modeli

Razvoj konstrukta kretao se od početnih jednodimenzionalnih određenja socijalno poželjnog odgovaranja kao pogreške mjerenja do složenijih multidimenzionalnih modela. Rane konceptualizacije socijalno poželjnog odgovaranja temeljile su se na stajalištu da socijalno poželjno odgovaranje djeluje kontaminirajuće na rezultate testiranja. Sukladno tome, prve skale socijalne poželjnosti, poput Eysenckove skale laži (Eysenck i Eysenck, 1964), Edwardsove skale socijalne poželjnosti (Edwards, 1957) ili Marlowe-Crowneove skale (Crowne i Marlowe, 1960), bile su jednodimenzionalne (sve prema Stöber, Dette i Musch, 2002). No, pretpostavka o jedinstvenom konstruktumu dovedena je u pitanje rezultatima velikog broja studija u kojima su dobivene niske korelacije između različitih mjera socijalno poželjnog odgovaranja (Stöber, Dette i Musch, 2002).

Ideja o socijalno poželjnom odgovaranju kao isključivo pogrešci mjerenja ubrzo je odbačena, a zamijenila su je složenija određenja konstrukta. Hipoteze o prirodi socijalno poželjnog odgovaranja kretale su se u nekoliko smjerova. Određen broj teoretičara pretpostavljao je da skale socijalne poželjnosti zapravo mjere dimenziju ličnosti za sebe (npr. McCrae i Costa, 1983; Furnham, 1986; sve prema Milas, 2004). Ovisno o autoru, ta osobina se određuje kao konformizam, socijalna naivnost, podložnost društvenim normama ili pak smanjeni uvid. Drugi pravac zagovara stajalište da viši rezultat na skalama socijalno poželjnog odgovaranja ukazuje na veći stupanj iskrenosti i poštenja te manju sklonost delikventnim ponašanjima (npr. Rushton i Chrisjohn, 1981; McCrae i Costa, 1985; Lane, 1987; Eysenck i Gudjonsson, 1989; sve prema Milas, 2004).

Ipak, najveći broj teoretičara smatra da je riječ o konstruktumu koji se sastoji od više komponenti, koje autori različito određuju. Prema jednom određenju, socijalno poželjno odgovaranje može se razdvojiti na *pripisivanje poželjnih osobina (osnaživanje)* i *negiranje nepoželjnih osobina (poricanje)* (Millham, 1974; prema Milas, 2004). Takva pretpostavka temelji se na prvotnim nalazima da su pozitivno i negativno formulirane

tvrdnje Marlowe-Crowneove skale različito povezane s bihevioralnom mjerom socijalne poželjnosti - tendencijom varanja pri suočavanju s neuspjehom u zadovoljavanju socijalnih normi (Millham, 1974; prema Roth, Snyder i Pace, 1986). Iako kasnija istraživanja nisu potvrdila nezavisnost dvaju faktora (Roth, Harris i Snyder, 1988; Paulhus, 1984; prema Paulhus i Reid, 1991), pokazalo se da oba mehanizma imaju važnu ulogu u socijalno poželjnom odgovaranju (Paulhus i Reid, 1991).

Bilo je pokušaja razdvajanja socijalno poželjnog odgovaranja na *faktor konformizma* i *faktor disimulacije* (npr. Eysenck i Eysenck, 1976; Birenbaum i Montag, 1989; sve prema Milas, 2004). Eysenck i Eysenck (1975; 1976; sve prema Birenbaum i Montag, 1989) smatraju kako njihova L-skala mjeri oba ta faktora, ovisno o ispitanikovoju motivaciji za iskrivljavanje. U prvom redu, skala je namijenjena za mjerenje konformizma kao osobine ličnosti te se, u situaciji kada ne postoji motivacija za pozitivnom samoprezentacijom, tako treba i upotrijebiti. No, u situaciji visoke motivacije za iskrivljavanjem, ukupni rezultat na skali postaje mjera disimulacije jer vanjski pritisak djeluje na osobu da se prikazuje boljom nego što jest. Međutim, kasnije istraživanje Katza i Francisa (1991) nije potvrdilo navedene pretpostavke. U novije vrijeme Gudjonsson i Sigurdsson (2004) pokazali su kako je Eysenckova L-skala zapravo puno bolja mjera zavaravanja drugih, nego samozavaravanja, odnosno, da u većoj mjeri zahvaća disimulaciju nego osobine ličnosti.

Alfa i gama

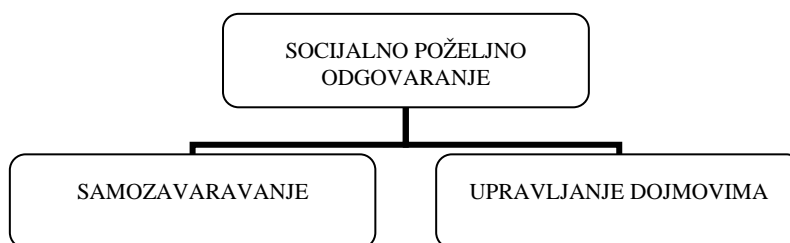
Važan poticaj razvoju konstrukta dao je Wiggins (1964; prema Paulhus i John, 1998), koji je faktorskom analizom do tada utvrđenih mjera socijalno poželjnog odgovaranja dobio dva relativno nezavisna faktora koje je nazvao alfa i gama. Alfa faktor jasno je određivao rezultat na Edwardsovoj skali socijalne poželjnosti, koja je sastavljena od visoko ili nisko socijalno poželjnih čestica kontrolnih skala MMPI upitnika. Naknadna istraživanja pokazala su da se faktor alfa nalazi i u podlozi K-skale MMPI-a (Meehl i Hathaway, 1946; prema Paulhus, 1991), Byrneove skale (1961) i Upitnika samozavaravanja Sackeima i Gura (1978; sve prema Paulhus, 2002). Byrneova skala namijenjena je mjerenju sklonosti upotrebe mehanizama represije, poricanja i racionalizacije, kao i tendencije usmjeravanja pažnje na prijeteće elemente okoline, dok

se upitnici Sackheima i Gura zasnivaju na pretpostavci o univerzalnoj prisutnosti seksualnih i agresivnih misli koje su pojedinci skloni negirati. Kontrolne skale MMPI upitnika konstruirane su u svrhu identificiranja pojedinaca koji disimuliraju odgovore na tom upitniku. Za razliku od alfa faktora, faktor gama određivao je rezultat na ranije opisanoj Eysenckovoj L-skali, Upitniku zavaravanja drugih Sackeima i Gura te L-skali MMPI-a (Hathaway i McKinley, 1951). Također, utvrđeno je da se faktor gama nalazi i u podlozi rezultata na Wigginsovoj skali socijalne poželjnosti (1964; sve prema Paulhus, 2002), konstruiranoj na temelju usporedbe odgovora na MMPI upitnik u situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora i u standardnoj situaciji ispunjavanja upitnika. Konačno, pokazalo se da je Marlowe-Crowneova skala, koja sadrži čestice što opisuju svakodnevna ponašanja (poželjna i rijetka ili nepoželjna i česta), zasićena s oba faktora (Paulhus, 1984; 1986; sve prema Paulhus i Reid, 1991).

Teorijsko tumačenje alfa i gama faktora prvi su ponudili Damarin i Messick (1965; prema Paulhus, 2002), interpretirajući ih kao *autističko* i *propagandističko iskrivljavanje*. Autističko iskrivljavanje predstavljalo je obrambenu tendenciju iskrivljavanja slike o sebi u svrhu očuvanja samopoštovanja, dok se propagandističko iskrivljavanje odnosilo na sklonost promoviranju vlastite društvene reputacije (Damarin i Messick, 1965; prema Paulhus, 2002). Nešto kasnije, Sackeim i Gur ponudili su novo tumačenje, opisujući alfa faktor kao nesvjesno *samozavaravanje*, a gama faktor kao svjesno *zavaravanje drugih* (Sackeim i Gur, 1978; prema Paulhus, 2002). Kako bi konstruirali vlastitu mjeru samozavaravanja, autori su pošli od pretpostavke da su seksualne i agresivne misli univerzalno prisutne, ali istodobno često poricane. Stoga, ako netko negativno odgovara na pitanja nelagodnog sadržaja (npr. „Jeste li ikada pomislili o tome da nekoga ubijete?“), možemo pretpostaviti da je riječ o samozavaravanju. Ako netko pak predimenzionira odgovore na pitanja o ponašanjima koja su napadno društveno poželjna, ali izrazito rijetka (npr. „Pokupite li uvijek sve smeće za sobom?“), radi se o svjesnom zavaravanju drugih. Rezultat takvih razmatranja bio je razvoj dvaju instrumenata: Upitnika samozavaravanja (SDQ) i Upitnika zavaravanja drugih (ODQ). Upotrebom riječi „zavaravanje“ htjelo se naglasiti da se radi o pretjerivanju kao temeljnoj karakteristici oba konstrukta (Paulhus, 2002).

Razvoj Paulhusovog modela

Vodeći se tumačenjima Damarina i Messicka te Sackeima i Gura, vrlo utjecajnu konceptualizaciju predložio je Paulhus (1984; prema Paulhus, 2002). Paulhus je pretpostavio da se socijalno poželjno odgovaranje sastoji od *samozavaravanja* i *upravljanja dojmovima* (slika 1). Samozavaravanje predstavlja nesvjesnu tendenciju pojedinca da sebe vidi u pretjerano pozitivnom svjetlu, a manifestira se pretjerano poželjnim opisima vlastitih osobina u koje pojedinac vjeruje. Suprotno tome, upravljanje dojmovima odnosi se na svjesno iskrivljavanje samoprezentacije s namjerom ostavljanja pozitivnog utiska na okolinu (Galić i Jerneić, 2006).



Slika 1. Paulhusov dvokomponentni model socijalno poželjnog odgovaranja (1984)

Kako bi empirijski provjerio svoju ideju, Paulhus (1984) je proveo faktorsku analizu najčešće korištenih mjera socijalno poželjnog odgovaranja. Rezultati te analize ukazivali su na postojanje dva faktora, pri čemu je najveće zasićenje prvim faktorom imao Upitnik samozavaravanja (SDQ), a najveće zasićenje drugim faktorom Upitnik zavaravanja drugih (ODQ) (Paulhus, 1984; prema Abrams i Trusty, 2004). Nadalje, pokazalo se da model koji sadrži komponente samozavaravanja i upravljanja dojmovima bolje odgovara podacima nego model s komponentama osnaživanja i poricanja. Također, zabilježena je promjena rezultata na skalama zasićenim upravljanjem dojmovima ovisno o porastu motivacije za iskrivljavanjem, dok je rezultat na skalama zasićenim samozavaravanjem bio jednak u situaciji kada postoji potreba za pozitivnom samoprezentacijom i u anonimnoj situaciji (Paulhus, 1984). U skladu s time, Paulhus je naglasio kako je važno kontrolirati faktor upravljanja dojmovima jer predstavlja dio varijance koji otežava objektivnu procjenu osobina ličnosti.

Paulhus je nastavio provjeravati postojeći model kako bi utvrdio prirodu odnosa komponenti samozavaravanja i upravljanja dojmovima s komponentama osnaživanja i poricanja koje su zagovarali raniji autori. Rezultati većeg broja studija pokazali su da

čestice Skale samozavaravanja vezane uz osnaživanje i poricanje čine dva odvojena faktora, dok iste čestice Skale upravljanja dojmovima formiraju jedan faktor (Paulhus, 2002). Sukladno tome, zaključio je kako samozavaravanje nije jedinstven konstrukt, već se sastoji od dva faktora nižeg reda: *samozavaravajućeg osnaživanja* i *samozavaravajućeg poricanja*. Pri tome prva komponenta predstavlja prenaplašavanje vlastitih kvaliteta, a druga umanjivanje vlastitih nedostataka. Na temelju takvih nalaza postavljen je novi trokomponentni model socijalno poželjnog odgovaranja (Paulhus, 1988; prema Paulhus, 2002). Daljnja istraživanja (Paulhus i Reid, 1991) pokazala su da se obje komponente samozavaravanja pojavljuju u situacijama anonimnog odgovaranja i ostaju stabilne neovisno o motivaciji za prikazivanjem u socijalno poželjnom svjetlu. No, neočekivano, dobivena je visoka pozitivna korelacija skale samozavaravanja-poricanja i skale upravljanja dojmovima. Takav nalaz doveo je u pitanje pretpostavku da navedene skale mjere socijalno poželjno odgovaranje različite razine svjesnosti.

Studija Paulhusa, Brucea i Trapnella (1995) dala je jasnu podršku modelu. Ispitanici su ispunjavali upitnik ličnosti i Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja u zamišljenoj selekcijskoj situaciji, pri čemu je uputama stupnjevan zahtjev za samoprezentacijom od „Glumite najgoreg mogućeg kandidata!“ do „Glumite najboljeg mogućeg kandidata!“. S porastom zahtjeva za prikazivanjem u povoljnom svjetlu, operacionaliziranog manipulacijom sadržaja upute, povećavao se i rezultat na skali upravljanja dojmovima, dok je rezultat na skali samozavaravajućeg osnaživanja pokazao neosjetljivost na razlike u uputi. Slične rezultate dobili su i Hoorens (1995) te Paulhus (1984; 1988; 1998b; sve prema Paulhus i John, 1998).

Ipak, veći broj istraživanja nije potvrdio model. Primjerice, Pauls i Crost (2004) su pokazali da se, uz odgovarajuću uputu, podjednako mijenjaju rezultati na skali upravljanja dojmovima i na skali samozavaravajućeg osnaživanja. Pauls i Stemmler (2003) su povezivanjem rezultata na Paulhusovom Uravnoteženom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja (BIDR, Paulhus, 1984; prema Paulhus i Reid, 1991) s rezultatima na upitniku ličnosti utvrdili postojanje sadržajne razlike između skala samozavaravajućeg osnaživanja i upravljanja dojmovima. U jednom domaćem istraživanju, Galić i Jerneić (2006) su samozavaravajuće osnaživanje i upravljanje dojmovima ispitivali u anonimnoj/iskrenoj, selekcijskoj situaciji i situaciji poticanog iskrivljavanja. Pokazalo se da su oba oblika socijalno poželjnog odgovaranja prisutna u

situaciji iskrenog odgovaranja i jednako osjetljiva na uputu, a utvrđeno je i da su različito povezani s dimenzijama petofaktorskog modela ličnosti. Takvi rezultati ukazivali su na zaključak da obje skale mjere i nesvjesne i svjesne aspekte socijalno poželjnog odgovaranja te da je vjerojatno riječ o sadržajno različitim oblicima iskrivljavanja samoprezentacije.

Novi dvorazinski model socijalno poželjnog odgovaranja

Ispitujući strukturu iskrivljavanja odgovora na upitnicima ličnosti, Paulhus i John (1998) došli su do spoznaja koje će rezultirati rekonceptualizacijom postojećeg modela. U svom istraživanju prikupili su samoprocjene i procjene drugih osoba (prijatelja ili članova obitelji ispitanika) na pet temeljnih dimenzija ličnosti. Pošli su od pretpostavke da procjene drugih predstavljaju relativno objektivnu mjeru ličnosti ispitanika. Usporedbom odstupanja samoprocjena od procjena drugih dobivene su mjere odmaka od realnosti (Paulhus, 2002). Faktorska analiza tih odstupanja pokazala je visoku interkorelaciju ugodnosti i savjesnosti s jedne strane te ekstraverzije, neuroticizma i intelekta s druge, ukazujući na postojanje dva, umjesto očekivanih pet faktora. Nadalje, ta dva faktora bila su povezana s nekoliko mjera socijalno poželjnog odgovaranja, odnosno ranije ustanovljenih indikatora Wigginsovih alfa i gama faktora. Upitnik narcističke ličnosti i Skala samozavaravajućeg osnaživanja bile su visoko zasićene prvim faktorom, a Skala samozavaravajućeg poricanja i Marlowe-Crowneova skala drugim faktorom (Paulhus i John, 1998). S obzirom na različitu povezanost tih dvaju faktora s pojedinim dimenzijama ličnosti, Paulhus i John (1998) su zaključili kako socijalno poželjno odgovaranje ne varira na jednoj, već na dvije dimenzije. Umjesto razlikovanja samo na dimenziji poželjno-nepoželjno, samoopisi pojedinaca variraju na dvije nezavisne, sadržajno različite dimenzije. Na temelju navedene pretpostavke Paulhus formira novi dvorazinski model (Paulhus, 2002), koji socijalno poželjno odgovaranje dijeli na *egoističko* i *moralističko iskrivljavanje*.

Egoističko iskrivljavanje povezano je s Wigginsovim alfa faktorom, a predstavlja tendenciju pretjerivanja u opisima vlastitih sposobnosti, odnosno prenaglašavanja vlastitog socijalnog i intelektualnog statusa. Pojedinaac se prikazuje natprosječno dominantnim, neustrašivim, emocionalno stabilnim, inteligentnim i

kreativnim, jednom riječju, pretvara se „super-herojem” (Paulhus, 2002). Moralističko iskrivljavanje povezano je s gama faktorom, a definiramo ga kao tendenciju poricanja socijalno nepoželjnih impulsa, strogog poštivanja društvenih normi i pretvaranja “svecem”. Takvo pretjerivanje u samoopisima vezano je uz ugodnost, poslušnost i sposobnost samokontrole te općenito one vrijednosti koje karakteriziraju „dobrog građanina“. U osnovi navedenih faktora nalaze se dvije ključne vrijednosti: *djelotvornost* i *zajedništvo*. Djelotvornost je vrijednost povezana s egoističkim iskrivljavanjem, a karakteriziraju je individualnost, postignuće, rast, težnje i nastojanja. Zajedništvo je, s druge strane, vrijednost vezana uz moralističko iskrivljavanje, a opisuju je važnost odnosa, bliskost, pomaganje i zalaganje za dobrobit zajednice (Paulhus i John, 1998). Spomenute vrijednosti predstavljaju temelj za dva motiva: *motiv za moći* i *motiv za odobravanjem*, koji aktiviraju samozavaravajuće mehanizme (egoističko ili moralističko iskrivljavanje). Karakteristike alfa i gama faktora prikazane su u tablici 1.

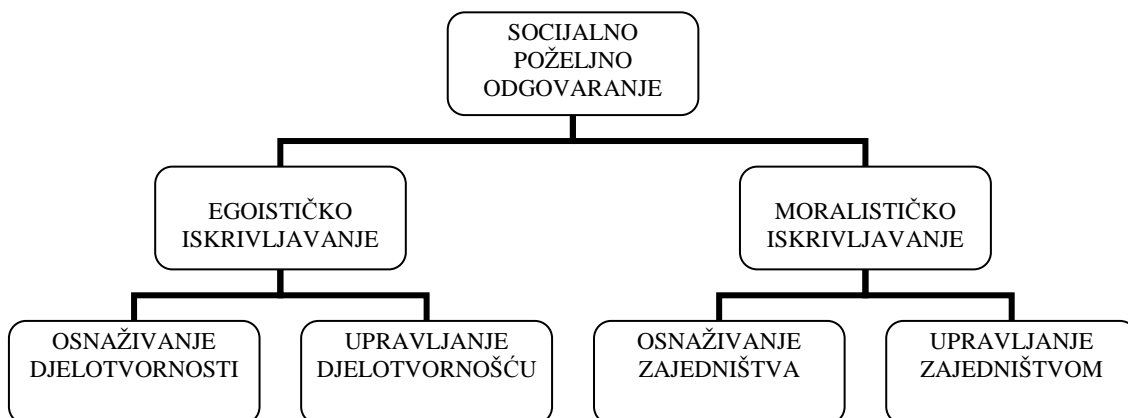
Tablica 1
Karakteristike alfa i gama faktora (prema Paulhus i John, 1998)

	Vrijednost	Motiv	Samozavaravajući mehanizmi	Pristranosti u samoopisima
ALFA	Djelotvornost	Potreba za moći	Egoističko iskrivljavanje	Ekstraverzija Otvorenost ka iskustvima
GAMA	Zajedništvo	Potreba za odobravanjem	Moralističko iskrivljavanje	Ugodnost Savjesnost

Dvorazinski model uključuje četiri komponente socijalno poželjnog odgovaranja. Na procesnoj razini razlikujemo nesvjesno samozavaravanje, koje se sastoji od *samozavaravajućeg osnaživanja* i *samozavaravajućeg poricanja*, i svjesno upravljanje dojmovima, koje se sastoji od *upravljanja djelotvornošću* i *upravljanja zajedništvom*. Upravljanje djelotvornošću odnosi se na promicanje vlastitih sposobnosti, neustrašivosti i tjelesne snage, odnosno hvalisanje, dok upravljanje zajedništvom karakterizira pretjerano ispričavanje i izbjegavanje sukoba kako bi se zadržala naklonost drugih (Paulhus, 2002). Na sadržajnoj razini, samozavaravajuće osnaživanje i upravljanje djelotvornošću zajedno čine faktor egoističkog iskrivljavanja, a samozavaravajuće poricanje i upravljanje zajedništvom čine moralističko iskrivljavanje.

Paulhus pretpostavlja da su temeljne razlike u iskrivljavanju rezultat različite važnosti određenih vrijednosti za pojedinca. Ukoliko pojedinac teži moći i statusu, vjerojatnije je da će doći do egoističkog iskrivljavanja. Ako pak više vrednuje suradnju i poslušnost, vjerojatnije je da će doći do moralističkog iskrivljavanja. Koje će vrijednosti biti u fokusu osobe, određuju motivi pojedinca koji su često posljedica zahtjeva situacije, odnosno motivacijskog konteksta (npr. selekcijske situacije).

Paulhus je novi model operacionalizirao Sveobuhvatnim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (Comprehensive Inventory of Desirable Responding, CIDR, Paulhus, 2006). Subskale CIDR-a prikazane su na slici 2. Mjera osnaživanja djelotvornosti korespondira ranije spomenutoj skali samozavaravajućeg osnaživanja, a osnaživanje zajedništva skali samozavaravajućeg poricanja.



Slika 2. Paulhusov dvorazinski model (2006) s komponentama koje odgovaraju subskalama CIDR upitnika

U novije vrijeme, Galić, Jerneić i Belavić (u tisku) provjeravali su Paulhusov dvorazinski model koristeći tri različite motivacijske situacije: anonimno odgovaranje, poticano moralističko iskrivljavanje i poticano egoističko iskrivljavanje. Istraživanje su proveli na uzorku studenata Ekonomskog i Učiteljskog fakulteta u Zagrebu koji su u tri nezavisne situacije ispunjavali Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja i jedan upitnik ličnosti zasnovan na petofaktorskom modelu. U situacijama inducirano iskrivljavanja ispitanicima su dali uputu da se prikažu ili kao idealni kandidati za menadžera velike poduzetničke tvrtke ili kao idealni kandidati za učitelja razredne nastave. Navedena zanimanja bila su odabrana u skladu s ranijim istraživanjima (Pauls i Crost, 2005) i pretpostavkama da su zahtjevi radnog mjesta menadžera povezani s

egoističkim iskrivljavanjem, dok su kompetencije potrebne za posao učitelja povezane s moralističkim iskrivljavanjem. Rezultati istraživanja dali su djelomičnu potporu modelu. U obje situacije iskrivljavanja utvrđene su podjednake promjene i na skalama samozavaravanja i na skalama upravljanja dojmovima. Također suprotno očekivanju, u situaciji potpuno anonimnog odgovaranja, utvrđena je povezanost skala namijenjenih mjerenju svjesnog iskrivljavanja s temeljnim osobinama ličnosti, a u situaciji poticanog iskrivljavanja došlo je do podjednakog povećanja korelacija s dimenzijama ličnosti za skale osnaživanja kao i za skale upravljanja. Autori zaključuju kako dobiveni rezultati upućuju na to da ispitanici zapravo mogu prepoznati da određena čestica ispituje socijalnu poželjnost te izmijeniti svoj odgovor u skladu s time.

Međutim, to istraživanje ima nekoliko nedostataka. Kao prvo, ispitanici su bili potaknuti na maksimalno moguće iskrivljavanje odgovora. Dobili su samo uputu da odgovaraju na socijalno poželjan način, bez upozorenja o potencijalnim štetnim posljedicama iskrivljavanja. Stoga su možda neselektivno „uljepšavali“ odgovore prikazujući se u najboljem svjetlu na svim česticama CIDR-a. Drugim riječima, davali su maksimalno poželjne procjene vlastitih karakteristika, što ne odgovara realnoj selekcijskoj situaciji u kojoj su ispitanici oprezniji pri odgovaranju. Nadalje, sadržaj upute nije bio posve prikladan za studentsku populaciju. Naime, kako studenti kroz prva iskustva selekcije za posao prolaze najčešće tek nakon završetka studija, pitanje je koliko si vjerno mogu predočiti takvu situaciju. Zato je moguće da u ovom istraživanju upute nisu izazvale odgovarajuću motivaciju, odnosno da nije stvoren motivacijski kontekst koji bi odgovarao selekcijskoj situaciji. Konačno, autori su istraživanje proveli na nezavisnim uzorcima studenata zbog čega nije bilo moguće sa sigurnošću zaključiti da su dobivene razlike posljedica isključivo karakteristika situacije, a ne i razlika u osobinama ispitanika.

Valjanost ovih prigovora moguće je ispitati u novom istraživanju. Metoda koja bi mogla pružiti rješenje problema maksimalnog, odnosno neselektivnog „uljepšavanja“ odgovora jest upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora. Naime, pregled rezultata većeg broja studija pokazuje da je upozorenje o mogućnosti detekcije koristan način prevencije socijalno poželjnog odgovaranja, koji doprinosi točnosti selekcijskih odluka (Rothstein i Goffin, 2000, Dwight i Donovan, 2003; prema Rothstein i Goffin, 2006). Uz to, tehnika je pogodna zbog svoje ekonomičnosti te

raspoloživosti za kombiniranje s ostalim metodama prevencije iskrivljavanja. Upozorenje reducira iskrivljavanje za prosječno 30%, pri čemu su učinkovitija upozorenja koja napominju i moguće negativne posljedice razotkrivanja neistinitih odgovora, kao što je negativan ishod selekcijskog postupka za kandidata (Dwight i Donovan, 2003; prema Rothstein i Goffin, 2006). Ipak, veličina efekta je znatno manja od one koja se dobiva usporedbom situacije iskrenog odgovaranja i situacije inducirano iskrivljavanja (Ones i sur., 1995; prema Snell, Sydell i Lueke, 1999), što sugerira kako upozorenje ne pruža potpuno rješenje problema iskrivljavanja, već samo njegovo ublažavanje. Sukladno svemu navedenom, uvođenje upozorenja o mogućnosti detekcije iskrivljavanja trebalo bi barem donekle približiti istraživačku situaciju stvarnoj selekcijskoj te potaknuti ispitanike na davanje realnijih procjena pri odgovaranju.

Kako bi se dodatno umanjila artifičijelnost situacije, sadržaj uputa za induciranje moralističkog i egoističkog iskrivljavanja trebao bi biti posebno prilagođen studentskoj populaciji. Bilo bi dobro kada bi zamišljena situacija selekcije za posao bila zamijenjena zamišljenom situacijom selekcije za tipičnu studentsku nagradu, poput putovanja ili stipendije. Takvom modificiranom uputom ispitanike bismo potaknuli da se zamisle u selekcijskoj situaciji koju bolje poznaju i koju mogu jasnije predočiti, čime bismo stvorili željeni motivacijski kontekst. Uz to, poželjno bi bilo osmisliti nacrt sa zavisnim uzorcima ispitanika, što bi omogućilo sigurnije zaključivanje da su dobivene razlike posljedica isključivo karakteristika situacije, a ne i razlika u osobinama ispitanika.

CILJ I PROBLEM

Cilj ovog rada jest provjeriti pretpostavke Paulhusovog modela socijalno poželjnog odgovaranja. Te pretpostavke ćemo provjeriti ispitivanjem izraženosti pojedinih dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika.

Kako bismo u što većoj mjeri uklonili metodološke nedostatke prethodnih istraživanja, uvest ćemo upozorenje o mogućnosti detekcije, čime ćemo pokušati riješiti problem neselektivnog iskrivljavanja odgovora. Također, koristit ćemo zavisni uzorak

ispitanika, što će nam omogućiti sigurnije donošenje zaključaka o razlikama u rezultatima između situacija. Konačno, posebno ćemo prilagoditi sadržaj uputa studentskoj populaciji, tako što ćemo upotrijebiti zamišljene situacije selekcije za studentsku stipendiju i studentsko putovanje.

Ukoliko je Paulhusov model točan, trebale bi vrijediti sljedeće pretpostavke:

1. U odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja, upravljanje djelotvornošću i zajedništvom bit će veće u situacijama poticanog iskrivljavanja odgovora, dok se rezultati na skalama osnaživanja djelotvornosti i zajedništva neće promijeniti.
2. Na skali upravljanja djelotvornošću veće promjene će biti zabilježene kod egoističkog, a na skali upravljanja zajedništvom kod moralističkog iskrivljavanja.
3. Sve razlike će biti manje kod ispitanika kojima je dano upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora nego kod ispitanika kojima nije dano upozorenje.

METODA

Ispitanici

U istraživanju je sudjelovao prigodan uzorak studenata i osoba koje su diplomirale unazad godinu dana ($N = 384$). Maksimalna dob ispitanika ograničena je na 30 godina. Ispitanici nisu smjeli biti studenti psihologije niti psiholozi. U obradi podataka korišteni su rezultati 373 ispitanika jer su za 11 ispitanika prikupljeni podaci bili nepotpuni.

U ukupnom uzorku bilo je nešto više žena (55.5 %), a prosječna dob ispitanika iznosila je 22.8 godina ($M=22.8$; $SD=2.19$). Struktura ispitanika s obzirom na spol i dob bila je podjednaka u sve četiri situacije ispunjavanja upitnika.

Mjerni instrumenti

U istraživanju smo koristili Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja (Comprehensive Inventory of Desirable Responding, CIDR, Paulhus, 2006) koji su na hrvatski jezik preveli Galić, Jerneiće i Parmač (2007; prema Galić, Jerneiće i Belavić, u tisku). CIDR se sastoji od četiri subskele: osnaživanje djelotvornosti (npr. „Potpuno vjerujem svojim prosudbama“), osnaživanje zajedništva (npr., „Nikad se nisam veselio tuđem neuspjehu“), upravljanje djelotvornošću (npr. „Uspjeh je zagantiran ako sam ja vođa grupe“) i upravljanje zajedništvom (npr. „Na carini uvijek sve prijavim“). Svaka skala sadži 20 čestica formuliranih u obliku tvrdnji, a ispitanik odgovara tako da izrazi svoje slaganje s tvrdnjom upisujući odgovarajući broj ispred tvrdnje. Potrebno je odabrati broj od 1 do 7 na skali Likertovog tipa, pri čemu 1 označava „nije točno“, 4 „donekle točno“, a 7 „potpuno točno“.

U skladu s Paulhusovim (2002) prijedlogom kako pri upotrebi mjera socijalne poželjnosti mora biti osigurano da visoki rezultati ukazuju na odstupanje od realnosti, rezultate smo bodovali tako da smo u obzir uzeli samo ekstremne odgovore (čestice su rekodirane tako da su rezultati 6 i 7 bilježeni kao 1, a svi ostali kao 0). Takav način bodovanja osigurava da visok rezultat mogu postići samo oni pojedinci koji izrazito pretjeruju u davanju socijalno poželjnih odgovora. Ukupni rezultat na pojedinoj skali formira se kao zbroj rekodiranih procjena na svih 20 čestica skale. Indeksi pouzdanosti subskala Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja dobiveni u našem istraživanju prikazani su u tablici A u prilogu.

Koeficijenti interne konzistentnosti (α) za sve četiri skale u svim situacijama primjene kreću se od .67 do .86, s iznimkom skale upravljanja djelotvornosti u iskrenoj situaciji s upozorenjem, za koju indeks pouzdanosti iznosi .54. Dobivene veličine pouzdanosti smatraju se prihvatljivima jer prelaze minimalnu razinu za istraživačke svrhe od .60 (Carmines i Zeller, 1979). Prema Nunnally i Bernstein (1994; prema Li i Bagger, 2007), za osnovne istraživačke svrhe potrebna je veća minimalna razina pouzdanosti (.80), no autori dodaju kako je za mjerne instrumente u razvoju dovoljna vrijednost od .70. Kako je CIDR još u relativno ranoj fazi razvoja, dobivene veličine pouzdanosti mogu se smatrati zadovoljavajućima. Slični rezultati su dobiveni i u drugim istraživanjima (Stöber, Dette i Musch, 2002; Galić, Jerneiće i Belavić, u tisku).

Za potrebe ovog diplomskog rada analizirani su samo podaci dobiveni CIDR-om, ali kompletni instrumentarij u istraživanju je uključivao i IPIP-300 (International Personality Item Pool, Goldberg, 1999; prema Goldberg i sur., 2006; registrirani prijevod Jerneić, Galić i Parmać, 2008), OCQ-150 (Over-Claiming Questionnaire, Paulhus, 2001; prema Paulhus i sur., 2003; adaptiran na hrvatski jezik 2008) za mjerenje pretjerivanja u znanju te sociodemografska i kontrolna pitanja.

Postupak

Istraživanje smo proveli individualnom primjenom upitnika u sklopu projekta XVIII ljetne psihologijske škole. Ispitanici su slučajnim rasporedom podijeljeni u jednu od četiri situacija s obzirom na vrstu primijenjene upute za iskrivljavanje (egoističko/moralističko) i postojanje upozorenja o mogućnosti detekcije iskrivljavanja (postoji/ne postoji). Svi ispitanici su ispunjavali upitnike jednakim redoslijedom:

1. OCQ-150
2. upitnik pomiješanih čestica IPIP-300 i CIDR-a uz uputu za iskreno odgovaranje (s upozorenjem ili bez upozorenja)
3. upitnik pomiješanih čestica IPIP-300 i CIDR-a uz uputu za iskrivljavanje (s upozorenjem ili bez upozorenja)
4. kontrolna i sociodemografska pitanja

Uputa za iskrivljavanje razlikovala se ovisno o tome je li bila namijenjena poticanju egoističkog ili moralističkog iskrivljavanja. Uputa za poticanje egoističkog iskrivljavanja glasila je: „Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za *privlačnu stipendiju do koje vam je vrlo stalo*. Njen je iznos izdašan, a od vas se ne traže nikakve obaveze prema donatoru. Izbor osoba koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja, a traže se osobe koje odlikuje visoko postignuće, ambicioznost i marljivost. Stoga Vas molimo da na pitanja ne odgovarate potpuno iskreno, već da cijeli upitnik ispunite tako da sebe prikazete kao *idealnog kandidata za stipendiju*.“. Sadržaj upute za moralističko iskrivljavanje bio je sljedeći: „Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za *privlačno studentsko putovanje do kojeg vam je izuzetno stalo*. Ministarstvo znanosti i obrazovanja će odabrati grupu studenata koja će otputovati u Sveučilište u New Yorku sa zadatkom upoznavanja američkog sustava visokog školstva. Izbor osoba

koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja, a traže se osobe koje u prvom redu odlikuje slaganje s drugima, izbjegavanje sukoba i spremnost na suradnju. Stoga Vas molimo da na pitanja ne odgovarate potpuno iskreno, već da cijeli upitnik ispunite tako da sebe prikažete kao *idealnog kandidata za putovanje*“.

Tekst upozorenja o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora razlikovao se ovisno o tome je li se radilo o situaciji iskrenog odgovaranja („Pripazite, važno je da budete potpuno *iskreni* jer upitnik sadrži pitanja koja su namijenjena identifikaciji onih koji su neiskreni u odgovaranju.“) ili situaciji poticanog iskrivljavanja („Pripazite, važno je da budete *uvjerljivi* jer upitnik sadrži pitanja koja su namijenjena identifikaciji onih koji su neiskreni u odgovaranju.“).

Po završetku popunjavanja instrumentarija, ispitanici su ispunjeni upitnik samostalno stavili u frankiranu omotnicu koju su zatim ubacili u poštanski sandučić, čime im je osigurana anonimnost podataka. Također, na početku testiranja ispitanicima smo dali na znanje da, ukoliko žele, mogu dobiti povratnu informaciju o svojim rezultatima. Jedino što je bilo potrebno jest napisati na upitnike šifru pomoću koje će se kasnije moći pristupiti vlastitim rezultatima.

Ispitanici su sve upitnike rješavali u jednom navratu, a ispitivač je bio prisutan tijekom cjelokupne procedure ispunjavanja instrumentarija kako bi osigurao da se ispitanici pridržavaju točnog redoslijeda ispunjavanja i ne konzultiraju druge izvore informacija te kako bi mogao odgovoriti na eventualna pitanja.

REZULTATI

Povezanost komponenti socijalno poželjnog odgovaranja

Kako bismo mogli usporediti rezultate dobivene u različitim motivacijskim kontekstima, potrebno je utvrditi u kakvom su odnosu dimenzije socijalno poželjnog odgovaranja. Njihovu međusobnu povezanost odredili smo izračunom interkorelacija među rezultatima na skalama CIDR-a. Dobiveni Pearsonovi koeficijenti korelacije ispitivanih varijabli u situaciji iskrenog odgovaranja i u situacijama poticanog iskrivljavanja prikazani su u tablici B koja se nalazi u prilogu.

Ako promotrimo korelacije rezultata različitih skala *unutar* pojedine situacije ispunjavanja upitnika, možemo uočiti dva trenda. Kao prvo, i u situaciji iskrenog odgovaranja i u situacijama poticanog iskrivljavanja, neovisno o tome je li primijenjeno upozorenje, rezultati na skalama koje se odnose na istu sadržajnu domenu (npr. skala osnaživanja djelotvornosti i skala upravljanja djelotvornošću) koreliraju više nego rezultati na skalama koje su sadržajno različite (npr. skala osnaživanja djelotvornosti i skala osnaživanja zajedništva). Takav odnos među dimenzijama CIDR-a je očekivan s obzirom na činjenicu da veća homogenost sadržaja čestica, koja je prisutna ako se skale odnose na istu sadržajnu domenu, dovodi do veće interkorelacije rezultata na tim skalama. Drugo, povezanosti rezultata na skalama u istoj sadržajnoj domeni veće su u svim situacijama od korelacija rezultata na skalama istog stupnja svjesnosti, ali različitog sadržaja (npr. skala osnaživanja djelotvornosti i skala osnaživanja zajedništva).

Povezanost rezultata istih skala *između* situacija trebala bi biti različita ovisno o tome mjere li skale svjesnu ili nesvjesnu razinu iskrivljavanja. Za skale osnaživanja (nesvjesno iskrivljavanje) korelacije između dviju situacija trebale biti visoke jer uputa ne bi trebala imati utjecaja na odgovore. S druge strane, uputa bi morala dovesti do promjene u odgovaranju na skalama upravljanja (svjesno iskrivljavanje), što bi se trebalo odraziti u manjoj povezanosti odgovora na tim skalama između dviju situacija. Dobiveni koeficijenti korelacija skala upravljanja u situaciji s upozorenjem, kao i u situaciji bez upozorenja, ukazuju na to da je riječ o nisko povezanim konstruktima. Njihove veličine kreću se od .10 do .28, s iznimkom skale upravljanja zajedništvom u situaciji poticanog egoističkog iskrivljavanja s upozorenjem (.39). Međutim, suprotno očekivanom, i korelacije skala osnaživanja između situacija niske su do srednje veličine (od .22 do .41).

Usporedba rezultata na skalama Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

Kako bismo usporedili rezultate na skalama Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima njegove primjene, koristili smo složenu analizu varijance 2 x 2 x 2, pri čemu su nezavisne varijable bile *situacija* (iskreno odgovaranje nasuprot poticanom iskrivljavanju), *vrsta upute za*

iskrivljavanje (poticano moralističko nasuprot poticanom egoističkom iskrivljavanju) i *postojanje upozorenja* (situacija bez upozorenja nasuprot situaciji s upozorenjem), a rezultat na pojedinoj skali CIDR-a je predstavljao zavisnu varijablu. Dobivene rezultate prikazat ćemo posebno za svaku komponentu odnosno dimenziju modela.

Skala osnaživanja djelatnosti

U tablici 2 prikazane su aritmetičke sredine i standardne devijacije za rezultate na skali osnaživanja djelatnosti, kao i broj ispitanika u pojedinim situacijama.

Tablica 2
Deskriptivne karakteristike rezultata na skali osnaživanja djelatnosti u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

		Poticano egoističko iskrivljavanje		Poticano moralističko iskrivljavanje	
		Iskreno	Poticano iskrivljavanje	Iskreno	Poticano iskrivljavanje
Bez upozorenja	M(SD)	5.5 (3.24)	12.8 (4.00)	5.5 (3.28)	12.8 (4.06)
	N	94		91	
S upozorenjem	M(SD)	5.1 (3.52)	12.1 (4.42)	4.7 (3.08)	11.1 (4.51)
	N	94		94	

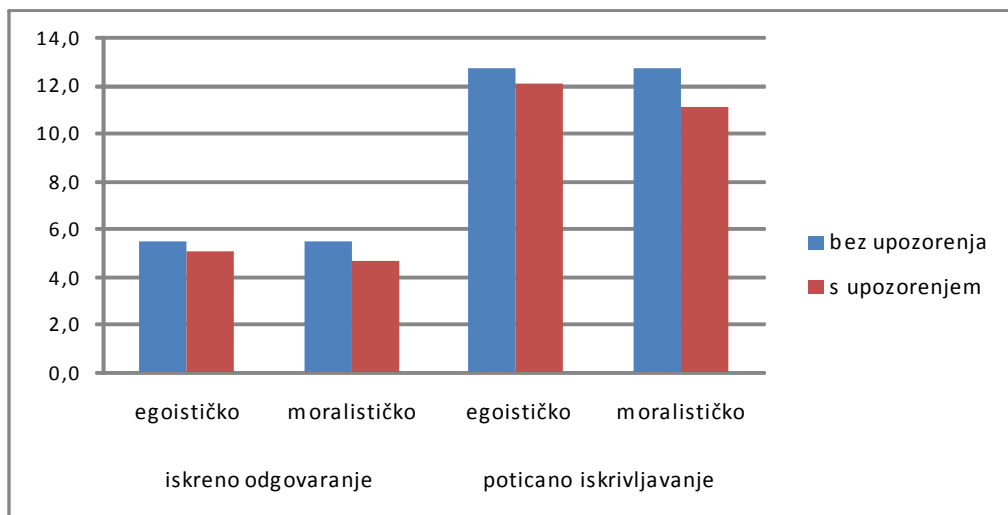
Tablica 3
Rezultati složene analize varijance (usporedba rezultata na skali osnaživanja djelatnosti s obzirom na motivacijski kontekst ispunjavanja upitnika)

	<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Situacija	857.05**	1/346	.000
Vrsta upute	1.32	1/346	.251
Upozorenje	8.18**	1/346	.004
Situacija x vrsta upute	0.33	1/346	.566
Vrsta upute x upozorenje	1.16	1/346	.282
Situacija x upozorenje	1.80	1/346	.181
Situacija x vrsta upute x upozorenje	0.35	1/346	.552

*Napomena: **p<.01*

Rezultati provedene analize varijance za skalu osnaživanja djelatnosti (tablica 3) pokazuju značajnost dva glavna efekta: efekta situacije i efekta upozorenja. U situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu više rezultate na skali osnaživanja

djelotvornosti nego u situaciji iskrenog odgovaranja ($F=857.05$; $df=1/346$; $p<.01$). Nadalje, uz upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu niže rezultate nego u situaciji bez upozorenja ($F=8.18$; $df=1/346$; $p<.01$). Rezultati nisu u skladu s očekivanjima jer je riječ o komponenti osnaživanja koja bi trebala biti „otporna“ na manipulacije uputom. Prosječni rezultati na skali osnaživanja djelotvornosti u različitim motivacijskim kontekstima prikazani su grafički (slika 3).



Slika 3. Grafički prikaz prosječnih rezultata na skali osnaživanja djelotvornosti u različitim motivacijskim kontekstima

Skala upravljanja djelotvornošću

Tablica 4

Deskriptivne karakteristike rezultata na skali upravljanja djelotvornošću u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

		Poticano egoističko iskrivljavanje		Poticano moralističko iskrivljavanje	
		Iskreno	Poticano iskrivljavanje	Iskreno	Poticano iskrivljavanje
Bez upozorenja	M(SD)	3.9 (2.92)	10.8 (3.96)	3.6 (2.46)	10.5 (4.47)
	N	94		91	
S upozorenjem	M(SD)	3.3 (2.24)	10.1 (4.55)	3.4 (2.11)	8.8 (4.34)
	N	94		94	

U tablici 4 prikazane su aritmetičke sredine i standardne devijacije za rezultate na skali upravljanja djelotvornošću, kao i broj ispitanika u pojedinim situacijama. Rezultati

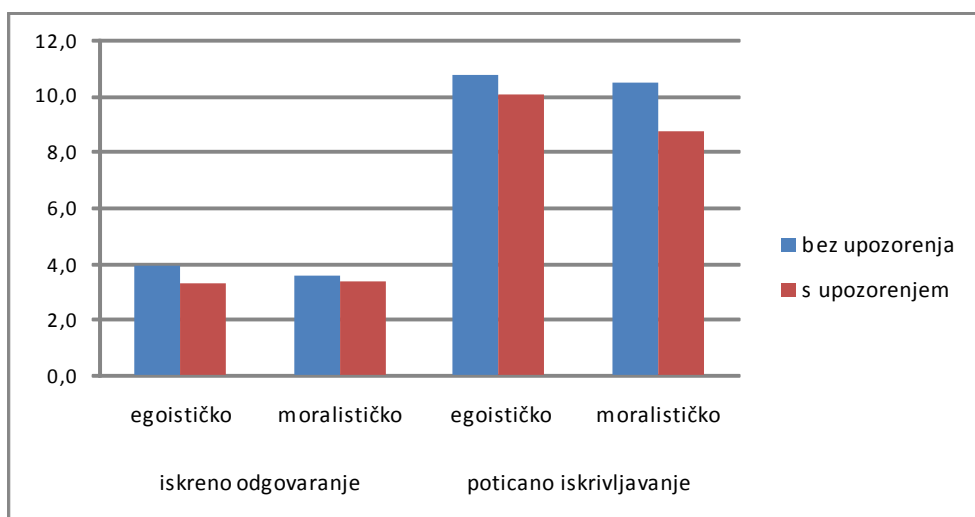
provedene analize varijance za skalu upravljanja djelotvornošću (tablica 5) pokazuju značajnost dva glavna efekta: efekta situacije i efekta upozorenja. U situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu više rezultate nego u situaciji iskrenog odgovaranja ($F=721.43$; $df=1/349$; $p<.01$). Nadalje, uz upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu niže rezultate nego u situaciji bez upozorenja ($F=7.61$; $df=1/349$; $p<.01$). Dobiveni glavni efekt situacije u skladu je s očekivanjima jer je riječ o svjesnoj komponenti upravljanja koja bi trebala biti osjetljiva na manipulacije uputom. No, suprotno pretpostavkama modela, nije se pokazala značajnom interakcije situacije i vrste upute niti interakcija situacije i upozorenja. Prosječni rezultati na skali upravljanja djelotvornošću prikazani su grafički (slika 4).

Tablica 5

Rezultati složene analize varijance (usporedba rezultata na skali upravljanja djelotvornošću s obzirom na motivacijski kontekst ispunjavanja upitnika)

	<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Situacija	721.43**	1/349	.000
Vrsta upute	2.37	1/349	.125
Upozorenje	7.61**	1/349	.006
Situacija x vrsta upute	2.40	1/349	.123
Vrsta upute x upozorenje	0.26	1/349	.612
Situacija x upozorenje	3.05	1/349	.081
Situacija x vrsta upute x upozorenje	2.45	1/349	.118

Napomena: ** $p<.01$



Slika 4. Grafički prikaz prosječnih rezultata na skali upravljanja djelotvornošću u različitim motivacijskim kontekstima

Skala osnaživanja zajedništva

U tablici 6 prikazane su aritmetičke sredine i standardne devijacije za rezultate na skali osnaživanja zajedništva, kao i broj ispitanika u pojedinim situacijama.

Tablica 6

Deskriptivne karakteristike rezultata na skali osnaživanja zajedništva u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

		Poticano egoističko iskrivljavanje		Poticano moralističko iskrivljavanje	
		Iskreno	Poticano iskrivljavanje	Iskreno	Poticano iskrivljavanje
Bez upozorenja	M(SD)	7.2 (3.34)	11.9 (4.33)	7.3 (3.55)	13.8 (3.32)
	N	94		91	
S upozorenjem	M(SD)	6.7 (3.29)	11.8 (4.10)	6.2 (3.28)	12.1 (3.95)
	N	94		94	

Tablica 7

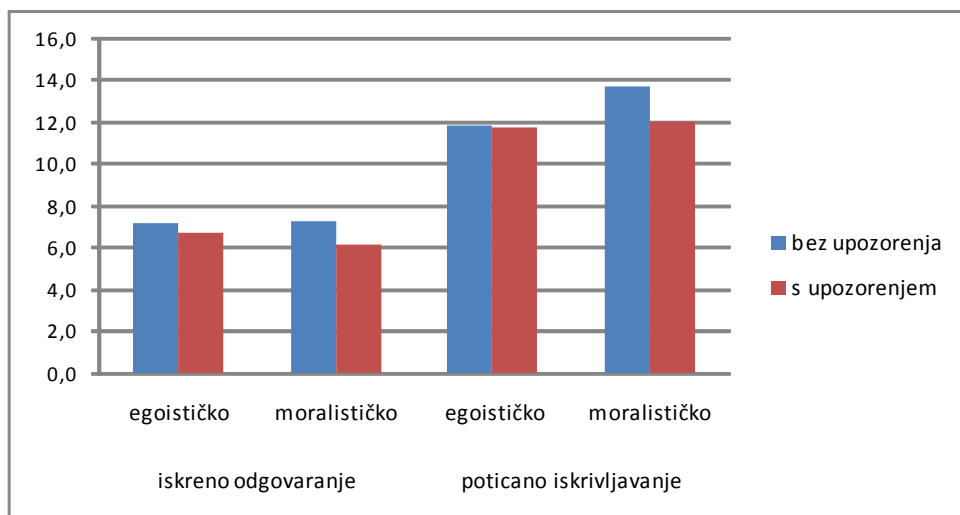
Rezultati složene analize varijance (usporedba rezultata na skali osnaživanja zajedništva s obzirom na motivacijski kontekst ispunjavanja upitnika)

	F	df	p
Situacija	628.21**	1/351	.000
Vrsta upute	2.03	1/351	.156
Upozorenje	6.92**	1/351	.009
Situacija x vrsta upute	7.71**	1/351	.006
Vrsta upute x upozorenje	3.09	1/351	.080
Situacija x upozorenje	0.14	1/351	.707
Situacija x vrsta upute x upozorenje	1.47	1/351	.226

Napomena: ** $p < .01$

Rezultati provedene analize varijance za skalu osnaživanja zajedništva (tablica 7) pokazuju značajnost dva glavna efekta: efekta situacije i efekta upozorenja. U situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu više rezultate na skali osnaživanja zajedništva nego u situaciji iskrenog odgovaranja ($F=628.21$; $df=1/351$; $p < .01$). Uz upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu niže rezultate na toj skali nego u situaciji bez upozorenja ($F=6.92$; $df=1/351$; $p < .01$). Također, značajna je i interakcija situacije i vrste upute, pri čemu je razlika u prosječnom rezultatu na skali između situacije iskrenog odgovaranja i situacije poticanog iskrivljavanja veća kada je poticano moralističko iskrivljavanje nego kada je

poticano egoističko iskrivljavanje ($F=7.71$; $df=1/351$; $p<.01$). Dobiveni nalazi nisu u skladu s očekivanjima jer je riječ o komponenti osnaživanja koja bi trebala biti „otporna“ na manipulacije uputom. Prosječni rezultati na skali osnaživanja zajedništva u različitim motivacijskim kontekstima prikazani su grafički (slika 5).



Slika 5. Grafički prikaz prosječnih rezultata na skali osnaživanja zajedništva u različitim motivacijskim kontekstima

Skala upravljanja zajedništvom

Tablica 8

Deskriptivne karakteristike rezultata na skali upravljanja zajedništvom u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

		Poticano egoističko iskrivljavanje		Poticano moralističko iskrivljavanje	
		Iskreno	Poticano iskrivljavanje	Iskreno	Poticano iskrivljavanje
Bez upozorenja	M(SD)	6.8 (3.72)	13.2 (4.85)	6.7 (3.93)	15.4 (3.73)
	N	94		91	
S upozorenjem	M(SD)	6.2 (3.86)	12.8 (4.81)	5.7 (3.69)	13.4 (4.64)
	N	94		94	

U tablici 8 prikazane su aritmetičke sredine i standardne devijacije za rezultate na skali upravljanja zajedništvom, kao i broj ispitanika u pojedinim situacijama. Rezultati provedene analize varijance za skalu upravljanja zajedništvom (tablica 9) pokazuju značajnost dva glavna efekta: efekta situacije i efekta upozorenja. U situaciji poticanog

iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu više rezultate nego u situaciji iskrenog odgovaranja ($F=717.74$; $df=1/352$; $p<.01$). Uz upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora ispitanici postižu niže rezultate nego u situaciji bez upozorenja ($F=8.54$; $df=1/352$; $p<.01$). Također, značajna je i interakcija situacije i vrste upute, pri čemu je razlika u prosječnom rezultatu na skali između situacije iskrenog odgovaranja i situacije poticanog iskrivljavanja veća kada je poticano moralističko iskrivljavanje nego kada je poticano egoističko iskrivljavanje ($F=9.94$; $df=1/352$; $p<.01$).

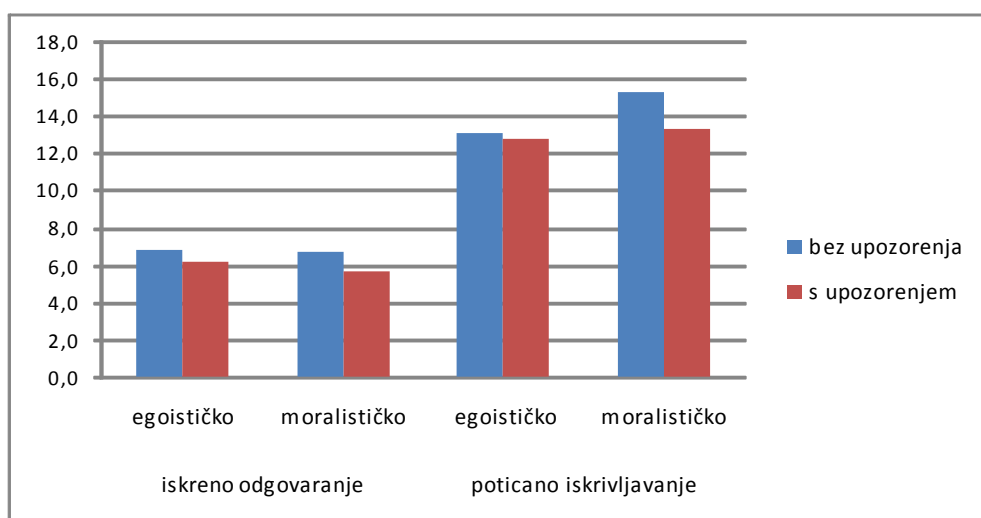
Tablica 9

Rezultati složene analize varijance (usporedba rezultata na skali upravljanja zajedništvom s obzirom na motivacijski kontekst ispunjavanja upitnika)

	<i>F</i>	<i>df</i>	<i>p</i>
Situacija	717.74**	1/352	.000
Vrsta upute	2.82	1/352	.094
Upozorenje	8.54**	1/352	.004
Situacija x vrsta upute	9.94**	1/352	.002
Vrsta upute x upozorenje	2.13	1/352	.146
Situacija x upozorenje	0.60	1/352	.440
Situacija x vrsta upute x upozorenje	0.89	1/352	.346

Napomena: ** $p<.01$

Glavni efekt situacije i interakcija situacije i vrste upute u skladu su s očekivanjima jer je riječ o svjesnoj komponenti upravljanja koja bi trebala biti osjetljiva na manipulacije uputom. No, suprotno pretpostavkama modela, nije se pokazala značajnom interakcija situacije i upozorenja. Dobiveni prosječni rezultati prikazani su grafički (slika 6).



Slika 6. Grafički prikaz prosječnih rezultata na skali upravljanja zajedništvom u dvije situacije ispunjavanja upitnika

Analiza veličine efekta

Kako bismo mogli jasnije usporediti dobivene razlike i sagledati moguće implikacije rezultata u realnim selekcijskim situacijama, nužno je bilo odrediti i veličinu efekata. Zbog lakše usporedbe, veličine razlika izražene Cohenovim d-indeksom prikazali smo u jedinstvenoj tablici (tablica 10).

Tablica 10
Veličine razlika (izražene Cohenovim d-indeksom) za komponente socijalno poželjnog odgovaranja ovisno o motivacijskom kontekstu ispunjavanja upitnika

	Bez upozorenja			S upozorenjem		
	Iskreno vs. egoističko	Iskreno vs. moralističko	egoističko vs. moralističko iskrivljavanje	Iskreno vs. egoističko	Iskreno vs. moralističko	egoističko vs. moralističko iskrivljavanje
Oснаživanje djelotvornosti	-2.01	-1.98	0.00	-1.74	-1.66	0.23
Upravljanje djelotvornošću	-2.00	-1.93	0.07	-1.91	-1.57	0.30
Oснаživanje zajedništva	-1.23	-1.90	-0.49	-1.38	-1.60	-0.60
Upravljanje zajedništvom	-1.49	-2.27	-0.51	-1.50	-1.85	-0.14

Cohenov d manji od 0.2 ukazuje na slabi efekt, od 0.2 do 0.5 na umjeren, od 0.5 do 0.8 na srednje velik, a ako prelazi vrijednost od 0.8 spada u red velikih efekata (Cohen, 1988). Ako dobivene vrijednosti usporedimo s navedenim kriterijima, možemo uočiti da razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacija poticanog iskrivljavanja imaju snažan efekt. Pri tome su veličine razlika za skale djelotvornosti veće kod usporedbe situacije iskrenog odgovaranja s egoističkim iskrivljavanjem, a skale zajedništva kod usporedbe situacije iskrenog odgovaranja s moralističkim iskrivljavanjem. Također, iz tablice 10 možemo vidjeti da su razlike između situacije iskrenog odgovaranja i poticanog iskrivljavanja manje za ispitanike koji su dobili upozorenje nego za one koji nisu bili upozoreni.

RASPRAVA

Cilj ovog rada bio je provjeriti Paulhusov model ispitivanjem izraženosti pojedinih dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika. Točnije, htjeli smo utvrditi podržavaju li rezultati na skalama Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima temeljne postavke novog Paulhusovog modela.

Za naše istraživanje osmislili smo upute koje bi trebale djelovati na sadržajnu, odnosno procesnu razinu socijalno poželjnog odgovaranja. U odnosu na prethodna istraživanja, naš nacrt nudi „suptilniju“ skalu motivacije inducirane uputom. Uz poticanje socijalno poželjnog odgovaranja i manipulaciju sadržajem upute za iskrivljavanje, varirali smo i prisutnost upozorenja o mogućnosti detekcije iskrivljavanja. Na taj način, dobili smo šest različitih motivacijskih konteksta. Uvođenje upozorenja predstavlja važan novitet u nacrtu jer situaciju primjene upitnika približava stvarnoj selekcijskoj situaciji, u kojoj bi ispitanici trebali biti oprezniji pri davanju odgovora. Upozorenje bi stoga trebalo riješiti problem neselektivnog iskrivljavanja te potaknuti ispitanike na davanje realnijih procjena pri odgovaranju. Dodatnu prednost našeg istraživanja predstavlja korištenje zavisnog uzorka koji nam omogućava sigurnije zaključivanje da su dobivene razlike posljedica isključivo karakteristika situacije, a ne i razlika u osobinama ispitanika. Konačno, sadržaj uputa za induciranje moralističkog i egoističkog iskrivljavanja posebno je prilagođen studentskoj populaciji iz koje je uzorak odabran čime smo pokušali dodatno povećati stupanj realnosti situacije.

Ukoliko je model točan, a korištene upute predstavljaju valjanu metodu induciranja različite motivacije, rezultati bi trebali potvrditi postojanje četiri faktora socijalno poželjnog odgovaranja koji su zastupljeni u različitoj mjeri ovisno o kontekstu ispunjavanja upitnika. I upute za iskrivljavanje i uputa koja upozorava ispitanike o mogućnosti detekcije iskrivljavanja trebale bi djelovati samo na svjesno uljepšavanje odgovora.

Naša prva hipoteza odnosi se na očekivane razlike u rezultatima na Sveobuhvatnom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja između situacije iskrenog odgovaranja i situacije poticanog iskrivljavanja. U skladu s modelom, pretpostavili smo

da će u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja upravljanje djelotvornošću i zajedništvom biti veće u situacijama poticanog iskrivljavanja odgovora, dok će osnaživanje djelotvornosti i zajedništva ostati stabilno u obje situacije. Naši rezultati samo su djelomično potvrdili prvu hipotezu. U skladu s očekivanjima, upravljanje djelotvornošću i upravljanje zajedništvom povećalo se u situaciji poticanog iskrivljavanja odgovora. Dakle, stupanj iskrivljavanja odgovora na skalama koje mjere svjesno „uljepšavanje“ porastao je u funkciji povećanja motivacije za stvaranjem pozitivne samoprezentacije. Takve rezultate potvrđuju i druga istraživanja (npr. Viswesvaran i Ones, 1999; Galić, Jerneić i Belavić, u tisku). Međutim, suprotno pretpostavkama modela, i rezultati na skalama osnaživanja povećali su se u situacijama poticanog iskrivljavanja. Dakle, promjena motivacijskog konteksta djelovala je i na rezultate na skalama koje bi trebale mjeriti nesvjesno iskrivljavanje odgovora (i time biti neosjetljive na manipulacije uputom). Ipak, kada razmotrimo nalaze ranijih istraživanja, takvi rezultati nisu posve neočekivani. Paulhus i Reid (1991) pokazali su da na skali samozavaravanje-poricanje (sadašnja skala osnaživanja zajedništva) ispitanici svjesno iskrivljavaju odgovore jer se sadržaj čestica odnosi na socijalno osjetljive teme. Nadalje, Pauls i Crost (2004) su primjenom upute ispitanicima da se prikažu što samopouzdanijom i kompetentnijom osobom dobili podjednaku promjenu rezultata na skali upravljanja dojmovima i na skali samozavaravajućeg osnaživanja (sadašnja skala osnaživanja djelotvornosti). Slični nalazi dobiveni su i u dva domaća istraživanja. Galić i Jerneić (2006), ispitivanjem samozavaravajućeg osnaživanja i upravljanja dojmovima u anonimnoj/iskrenoj, selekcijskoj situaciji i situaciji inducirano iskrivljavanja, utvrdili su da oba oblika socijalno poželjnog odgovaranja pokazuju jednaku osjetljivost na uputu. U nedavno provedenom istraživanju, Galić, Jerneić i Belavić (u tisku) su poticanjem iskrivljavanja odgovora dobili podjednake promjene i na skalama samozavaravanja i na skalama upravljanja dojmovima.

Na temelju naših rezultata možemo zaključiti da su skale osnaživanja i skale upravljanja dojmovima podjednako osjetljive na promjenu motivacijskog konteksta. U prilog tome govore i veličine efekata prikazane d-indeksima: razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacije poticanog iskrivljavanja ukazuju na snažan efekt na svim dimenzijama socijalno poželjnog odgovaranja. Čini se da rezultat na skalama samozavaravanja također predstavlja mjeru svjesnog iskrivljavanja odgovora, a time

postaje upitno možemo li korištenjem CIDR-a zaista razlikovati svjesno od nesvjesnog iskrivljavanja.

Druga hipoteza koju smo postavili vezana je uz promjene u rezultatima na Sveobuhvatnom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja ovisno o tome je li uputom poticano egoističko ili moralističko iskrivljavanje. Vodeći se postavkama modela, pretpostavili smo da će na skali upravljanja djelotvornošću veće promjene biti zabilježene kod egoističkog, a na skali upravljanja zajedništvom kod moralističkog iskrivljavanja. Naši rezultati djelomično su potvrdili pretpostavku. Utvrđena je značajnost interakcije situacije i sadržaja upute za skalu upravljanja zajedništvom. Razlika u rezultatu između situacije iskrenog odgovaranja i situacije poticanog iskrivljavanja na skali upravljanja zajedništvom veća je u situaciji poticanog moralističkog nego u situaciji poticanog egoističkog iskrivljavanja. Suprotno očekivanjima, nije dobivena značajnost interakcije za skalu upravljanja djelotvornošću. Utvrđena je, međutim, značajna interakcija za skalu osnaživanja zajedništva, što nije u skladu s pretpostavkama modela jer je riječ o nesvjesnoj komponenti koja bi trebala biti otporna na manipulacije uputom.

Naši rezultati ne slažu se u potpunosti s nalazima dobivenim u ranijim istraživanjima, u kojima se uglavnom pokazalo da čestice skala egoističkog i moralističkog iskrivljavanja sadržajno zaista odgovaraju različitim konceptima. Još su Paulhus i John (1998), faktorskom analizom odstupanja samoprocjena od procjena drugih, dobili dva faktora različite povezanosti s pojedinim dimenzijama ličnosti. U novije vrijeme, Pauls i Stemmler (2003) su povezivanjem rezultata na BIDR-u s rezultatima na upitniku ličnosti utvrdili postojanje sadržajne razlike između skala samozavaravajućeg osnaživanja i upravljanja dojmovima. Nadalje, Galić i Jerneić (2006) utvrdili su različit obrazac povezanosti dimenzija socijalno poželjnog odgovaranja s dimenzijama petofaktorskog modela ličnosti, što je upućivalo na to da se radi o sadržajno različitim oblicima iskrivljavanja samoprezentacije. U nedavnoj studiji, Galić, Jerneić i Belavić (u tisku) pokazali su da postoje sadržajne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju koje se javljaju ovisno o zahtjevima situacije. Kada su od ispitanika zatražili da se predstave kao idealni kandidati za rukovoditelja, oni su najviše isticali svoj socijalni i intelektualni status. U situaciji selekcije za učitelja, sudionici su

imali veće procjene na skalama moralističkog iskrivljavanja jer su se prikazivali savjesnom i ugodnom osobom. No, uz dominantno moralističko, u toj situaciji ispitanici su također pribjegavali i egoističkom iskrivljavanju. Naime, prikazivali su se pozitivnije na svih pet dimenzija ličnosti, što karakterizira moralističko, ali i egoističko iskrivljavanje.

S obzirom na određeni nesklad naših rezultata i rezultata dobivenih u drugim istraživanjima u pogledu sadržajnih razlika u iskrivljavanju, postavlja se pitanje jesu li naše upute bile prikladne za induciranje sadržajno različitog motivacijskog konteksta. Točnije, može li poticanje motivacijskog konteksta koji odgovara selekcijskoj situaciji bilo koje vrste uopće dovesti do odvajanja egoističkog i moralističkog iskrivljavanja. Naime, kada zamišljamo idealnog kandidata za neko mjesto, bilo da je riječ o poslu, stipendiji ili nagradnom putovanju, očekujemo da tu osobu odlikuju visoke sposobnosti. Iskustvom smo naučili da su inteligentni, snalažljivi i socijalno dominantni pojedinci ujedno i vrlo uspješni. Stoga, kad smo motivirani prikazati se najboljim kandidatima, neovisno o tome za koje mjesto se natječemo, uvijek ćemo nastojati naglasiti vlastite visoke sposobnosti. S druge strane, nećemo se uvijek truditi ostaviti dojam da smo „sveci“ jer biti „dobar“ i slijepo slijediti društvene norme nije univerzalno poželjno. U nekim situacijama potrebno je biti snalažljiv i probitačan, makar pritom kršio pravila (primjerice, povremeno prikrivao svoje pogreške, ne prijavio sve na carini ili prepisivao na ispitima). Ukratko, kada smo motivirani da se prezentiramo u povoljnom svjetlu, uvijek smo skloni prikazati se kao „super-heroji“, a nekad i kao „sveci“. Prema tome, ako ispitanici „uljepšavaju“ odgovore u smjeru egoističkog iskrivljavanja u svakoj prilici, možemo li u selekcijskoj situaciji uopće odvojeno inducirati moralističko iskrivljavanje? Moguće je da su u našem istraživanju ispitanici smatrali da je i za osvajanje putovanja također važno prikazati se vrlo sposobnima te su svoje odgovore iskrivili u tom smjeru. Takva pretpostavka može nam pružiti objašnjenje za dobivenu djelomičnu potvrdu sadržajnih razlika. Na skali upravljanja djelotvornošću, za koju se interakcija nije pokazala značajnom, ispitanici su očito iskrivljavali odgovore neovisno o sadržaju upute, prikazujući se „super-herojima“ u oba motivacijska konteksta.

Treća postavljena hipoteza odnosi se na promjene u rezultatima na Sveobuhvatnom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja ovisno o tome sadrži li

uputa upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora. Prepostavili smo da će sve razlike biti manje u situaciji kada je ispitanicima dano upozorenje o mogućnosti detekcije iskrivljavanja odgovora u usporedbi sa situacijom bez upozorenja. Pri postavljanju hipoteze vodili smo se rezultatima meta-analiza (Rothstein i Goffin, 2000, Dwight i Donovan, 2003; prema Rothstein i Goffin, 2006), kojima je utvrđena efikasnost metode upozorenja u prevenciji socijalno poželjnog odgovaranja. Premda u dosadašnjim istraživanjima utjecaja upozorenja o mogućnosti detekcije nije korišten Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja, prepostavili smo da će se utjecaj upozorenja na sličan način odraziti i na iskrivljavanje odgovora na skalama tog upitnika. Rezultati koje smo dobili ne potvrđuju našu pretpostavku. Nije dobivena značajna interakcija situacije i upozorenja, niti za skalu upravljanja djelotvornošću niti za skalu upravljanja zajedništvom. Međutim, utvrđen je glavni efekt upozorenja, pri čemu je prosječni rezultat na skali upravljanja djelotvornošću, kao i na skali upravljanja zajedništvom, manji kod ispitanika koji su dobili upozorenje. No, postojanje glavnog efekta ukazuje na to da je upozorenje djelovalo na odgovore ispitanika i u situaciji iskrenog odgovaranja. To se, prema pretpostavkama modela, ne bi trebalo dogoditi jer, kada ne postoji motivacija za pozitivnom samoprezentacijom, ispitanici uopće ne bi trebali uljepšavati odgovore na skalama koje mjere svjesno iskrivljavanje. Činjenica da je upozorenje ipak djelovalo i u situaciji iskrenog odgovaranja, navodi nas na pitanje je li se u toj situaciji zaista radilo o iskrenom odgovaranju? S obzirom na to da su ispitivači bili poznanici ispitanika, moguće je da ispitanici tu situaciju nisu doživljavali potpuno anonimnom iako su upitnike sami slali poštom i ostavljali samo šifru. Konačno, utvrđen je glavni efekt upozorenja i za skale osnaživanja koje ne bi trebale biti osjetljive na uputu o upozorenju, što nas vraća na raniju diskusiju u sklopu prve hipoteze i pitanje valjanosti operacionalizacije Paulhusovog modela kroz CIDR. Ipak, našim istraživanjem pokazali smo da upozorenje može smanjiti iskrivljavanje odgovora, barem kad je riječ o upotrebi CIDR-a, što može predstavljati korisnu praktičnu smjernicu za organizacijske psihologe.

Zaključno, naši rezultati daju slabu potporu modelu. I skale samozavaravanja i skale upravljanja dojmovima pokazale su osjetljivost na promjenu motivacijskog konteksta. Štoviše, pretpostavljene sadržajne razlike komponenti modela samo su

djelomično utvrđene, a upozorenje o mogućnosti detekcije djelovalo je i u situaciji iskrenog odgovaranja te je utjecalo i na skale koje bi trebale mjeriti nesvjesno iskrivljavanje odgovora. Ipak, na temelju dobivenih rezultata nije opravdano donositi sudove o valjanosti Paulhusovog modela. Jedino što možemo tvrditi jest da rezultati na skalama CIDR-a ne potvrđuju njegove pretpostavke. Moguće je da je sam model ispravan, ali da nije adekvatno operacionaliziran. Dakle, ono o čemu za sada možemo raspravljati jest pitanje je li Paulhus valjano operacionalizirao vlastiti model, odnosno mjere li skale CIDR-a ono čemu su prvotno namijenjene?

Na temelju naših rezultata, čini se da ovakva operacionalizacija Paulhusovog modela ne pruža odgovor na pitanje o prirodi iskrivljavanja odgovora ispitanika. Očito je da su ispitanici sposobni prepoznati da su čestice CIDR-a socijalno poželjne kada su za to motivirani, a rezultat je neselektivno iskrivljavanje odgovora u socijalno poželjnom smjeru na svim tako prepoznatim česticama. Stoga nam Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja omogućuje *prepoznavanje, no ne i međusobno razlikovanje* ispitanika koji daju socijalno poželjne odgovore. Na temelju rezultata u tom upitniku ne možemo zaključiti iskrivlja li ispitanik svoje odgovore *svjesno ili nesvjesno*, tj je li socijalno poželjno odgovaranje ispitanika odraz njegove svjesne želje da se prikaže u povoljnijem svjetlu ili njegovih karakteristika ličnosti. Također, na temelju naših rezultata upitno je i omogućuju li nam skale CIDR-a sadržajno razlikovanje iskrivljavanja. Ipak, taj nalaz dijelom možemo objasniti neprikladno osmišljenim uputama u pogledu induciranja sadržajno različitog iskrivljavanja, odnosno pretpostavkom o nemogućnosti induciranja isključivo moralističkog bez da se potakne i egoističko iskrivljavanje, što bi trebalo provjeriti u budućim istraživanjima.

U prilog svemu navedenom govori nam i činjenica da skale CIDR-a koje se razlikuju na procesnoj, kao i one koje se razlikuju na sadržajnoj razini, međusobno koreliraju i u situaciji iskrenog odgovaranja i u situacijama poticanog iskrivljavanja. Dakle, dijele dio varijance, za koji možemo pretpostaviti da je posljedica relativne sličnosti čestica skala te opće socijalne poželjnosti tvrdnji. Prema tome, očito je da skale ne mjere distinktivne konstrukte i ne omogućuju jasno razlikovanje dimenzija socijalne poželjnosti, zbog čega možemo zaključiti da CIDR ne predstavlja valjanu operacionalizaciju Paulhusovog modela.

Nedostaci našeg istraživanja i sugestije za buduće studije

Naše istraživanje ima nekoliko nedostataka. Kao prvo, određene kritike mogu biti upućene organizaciji samog postupka provedbe istraživanja. Naime, primjenu upitnika provodio je veći broj ispitivača zbog čega se može pretpostaviti kako svi ispitanici nisu bili u jednakim uvjetima ispunjavanja upitnika. Nadalje, popunjavanje upitnika bilo je prilično vremenski zahtjevno (do 2 h), a u drugoj polovici primjene instrumenta ispitanici su morali, uz promijenjenu uputu, ponovno odgovarati na upitnik koji su već jednom ispunjavali. Navedeni faktor mogao je dodatno smanjiti motivaciju ispitanika pred kraj popunjavanja instrumentarija i djelovati na to koliko su se pridržavali upute.

Drugo, kontekst ispunjavanja upitnika, iako poboljšan u odnosu na neke ranije studije, ipak je u suštini artificijelan. Ispitanici nisu bili u stvarnoj situaciji selekcije već im je samo dana uputa da „zamisle“ takvu situaciju.

Neke sugestije za buduća istraživanja bile bi prvenstveno vezane uz optimizaciju i homogenizaciju uvjeta testiranja, što bi podrazumijevalo trening ispitivača, skraćivanje postupka testiranja, uvođenje dodatnih pauza pri ispunjavanju upitnika i sl. Također, valjalo bi razmisliti i o eventualnim modifikacijama nacрта. Možda bi bilo prikladnije postaviti sve ispitanike i u situaciju poticanog egoističkog i u situaciju poticanog moralističkog iskrivljavanja. No, tada bi svakako bilo potrebno skratiti opseg postupka testiranja kako ispunjavanje upitnika ne bi bilo prezahtjevno. Naposljetku, kontekst ispunjavanja upitnika trebalo bi što je više moguće približiti realnoj selekcijskoj situaciji.

U pogledu praktičnih implikacija, našim istraživanjem pokazali smo kako upozorenje o mogućnosti detekcije može biti korisna metoda smanjivanja socijalno poželjnog odgovaranja. Nažalost, rezultati nas upućuju da korištenjem Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u profesionalnoj selekciji nećemo moći sa sigurnošću utvrditi da kandidat namjerno iskrivljava svoje odgovore. Za sada, organizacijskim psiholozima preostaje da rezultate na upitnicima ličnosti i inventarima socijalno poželjnog odgovaranja provjere drugim selekcijskim metodama, poput selekcijskog intervjua ili prosudbenih središta. Na budućim istraživanjima ostaje provjera Paulhusove konceptualizacije korištenjem drugih operacionalizacija modela i kreiranje alternativnih načina nošenja s problemom socijalno poželjnog odgovaranja.

ZAKLJUČAK

Rezultati našeg istraživanja daju slabu potporu Paulhusovom modelu socijalne poželjnosti. Skale koje mjere svjesno, kao i skale koje mjere nesvjesno iskrivljavanje odgovora pokazale su osjetljivost na povećanje motivacije za pozitivnom samoprezentacijom. Upozorenje o mogućnosti detekcije umanjilo je iskrivljavanje odgovora u situaciji poticanog iskrivljavanja, ali i u situaciji iskrenog odgovaranja te je podjednako djelovalo na skale upravljanja dojmovima i skale samozavaravanja. Pretpostavljene sadržajne razlike komponenti modela samo smo djelomično potvrdili: utvrđena je značajnost interakcije situacije i sadržaja upute za skalu upravljanja zajedništvom, no ne i za skalu upravljanja djelotvornošću.

Čini se da postojeća operacionalizacija Paulhusovog modela ne pruža odgovor na pitanje o prirodi iskrivljavanja odgovora ispitanika. Skale Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja ne mjere distinktivne konstrukte i ne omogućuju jasno razlikovanje komponenti socijalne poželjnosti. Stoga nam taj upitnik omogućuje prepoznavanje, no ne i međusobno razlikovanje ispitanika koji daju socijalno poželjne odgovore. Upotrebom Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja ne možemo utvrditi je li socijalno poželjno odgovaranje u selekcijskoj situaciji odraz svjesne namjere pojedinca da se prikaže u povoljnijem svjetlu ili njegovih karakteristika ličnosti.

LITERATURA

- Abrams, L. i Trusty, J. (2004). African Americans' Racial Identity and Socially Desirable Responding: An Empirical Model. *Journal of Counseling and Development*, 82(3), 365-375.
- Bahtijarević Šiber, F. (1999). *Menadžment ljudskih potencijala*. Zagreb: Golden Marketing.
- Barrick, M.R., Mount, M.K., i Judge, T.A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millenium: What do know and where do we go next? *International Journal of Selection and Assessment*, 9, 9–30.
- Birenbaum, M. i Montag, I. (1989). Style and substance in social desirability scale. *European Journal of Personality*, Vol. 3, 47-59.
- Carmines, E.G. i Zeller, R. A. (1979). *Reliability and validity of assessment*. Beverly Hills, CA: Sage
- Cohen, J. (1988). *Statistical power for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Francis, L.J. i Katz, Y.J. (1991). The dual nature of the EPQ Lie Scale? A study among university students in Israel. *Social Behavior and Personality: An International Journal*. Vol. 19(4), 217-222.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Suvremena psihologija* 9, 2, 155-170.
- Galić, Z., Jerneić Ž. i Belavić, M. (u tisku). O svecima i superherojima: provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti. *Društvena istraživanja*.
- Goldberg, L.R., Johnson, J. A. , Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloinger, C.R. i Gough, H. G. (2006): The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40, 84-96.
- Gudjonsson, G.H. i Sigurdsson, J.F. (2004). The relationship of suggestibility and compliance with self-deception and other-deception. *Psychology, Crime and Law*, 10, 447-453.
- Li, A. i Bagger, J. (2007). The Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR): A Reliability Generalization Study. *Educational and Psychological Measurement*, 67, 525-544.
- Milas, G. (2004). *Ličnost i društveni stavovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.

- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 598-609.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. U J. P. Robinson, P. R. Shaver & L. S. Wrightsman (Ur.). *Measures of personality and social psychology attitudes*, 17-59. San Diego, CA: Academic Press.
- Paulhus, D. L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. U: Braun, H. I., Jackson D. N. & Wiley D. E. (Ur.), *The role of constructs in psychological and educational measurement*, 49-69. Mahwah NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D. L. (2006). A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR). Poster presented at the meeting of the Association for Research in Personality. New Orleans.
- Paulhus, D. L., Bruce, M. N. i Trapnell, P. D. (1995). Effects of self-presentation strategies on personality profiles and structure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*, 100-108.
- Paulhus, D. L., Harms, P. D., Bruce, M. N. i Lysy, D. C. (2003). The Over-Claiming Technique: Measuring Self-Enhancement Independent of Ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*(4), 890-904.
- Paulhus, D. L. i John, O. P. (1998). Egoistic and moralistic bias in self-perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of Personality*, *66*, 1025-1060.
- Paulhus, D. L. i Reid, D. B. (1991). Enhancement and denial in socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 307-317.
- Pauls, C. A. i Crost, N. W. (2004). Effects of faking in self deception and impression management scales. *Personality and Individual Differences*, *37*, 1137-1151.
- Pauls, C.A. i Crost, N. W. (2005). Effects of different instructional sets on the construct validity of the NEO-PI-R. *Personality and Individual Differences*, *39*, 297-308.
- Pauls, C. A. i Stemmler, G. (2003). Substances and bias in social desirability responding. *Personality and Individual Differences*, *35*, 263-275.
- Roth, D.L., Snyder, C.R. i Pace, L.M. (1986). Dimensions of Favorable Self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol 51, No. 4, 867-874.
- Rothstein, M. G. i Goffin, R. D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support? *Human Resource Management Review*, *16*, 155-180.

- Snell, A., Sydell, E. i Lueke, S. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9 (2), 219-242.
- Stöber, J., Dette, D. E. i Musch, J. (2002). Comparing continuous and dichotomous scoring of the Balanced Inventory of Social Desirable Responding. *Journal of Personality Assessment*, 78, 370-389.
- Šverko, B. (2003). Novije spoznaje o valjanosti selekcijskih metoda: od doktrine o situacijskoj specifičnosti do postavke o generalizaciji valjanosti. *Suvremena psihologija*. 6, 2, 293-313.
- Viswesvaran, C. i Ones, D.S. (1999). Meta-analyses of fakability estimates: Implications for personality measurement. *Educational and Psychological Measurement*, 59, 197-210.

PRILOG

Tablica A

Indeksi pouzdanosti (α) subskala Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja u različitim motivacijskim kontekstima ispunjavanja upitnika

	Iskreno		Poticano iskrivljavanje			
	Bez upozorenja	S upozorenjem	Bez upozorenja		S upozorenjem	
			Egoističko	Moralističko	Egoističko	Moralističko
Osnaživanje djelotvornosti	.67	.71	.78	.82	.80	.83
Upravljanje djelotvornošću	.68	.54	.80	.84	.85	.84
Osnaživanje zajedništva	.75	.73	.83	.82	.74	.80
Upravljanje zajedništvom	.76	.76	.86	.86	.80	.85

Tablica B

Pearsonovi koeficijenti korelacije među skalama CIDR-a u iskrenoj situaciji i situacijama poticanog iskrivljavanja odgovora za ispitanike kojima je prezentirano upozorenje (iznad dijagonale) i za ispitanike kojima nije prezentirano upozorenje (ispod dijagonale)

		Situacija iskrenog odgovaranja				Situacija poticanog egoističkog iskrivljavanja				Situacija poticanog moralističkog iskrivljavanja			
		OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ	OD	UD	OZ	UZ
Situacija iskrenog odgovaranja	OD	-	.58**	.34**	.51**	.38**	.25*	.24*	.21*	.28**	.13	.08	.15
	UD	.51**	-	.18*	.36*	.23*	.10	.24*	.22*	.15	.13	-.08	-.07
	OZ	.40**	.14	-	.60**	.28**	.18	.37**	.34**	.06	.09	.33**	.14
	UZ	.37**	.18*	.67**	-	.30**	.20	.33**	.39**	.08	.02	.01	.10
Situacija poticanog egoističkog iskrivljavanja	OD	.22*	.20	.23*	.25*	-	.75**	.65**	.68**				
	UD	.19	.23*	.08	.08	.75**	-	.41**	.58**				
	OZ	.24*	.25*	.40*	.27*	.60**	.41**	-	.81**				
	UZ	.11	.14	.29*	.23*	.55**	.32**	.80**	-				
Situacija poticanog moralističkog iskrivljavanja	OD	.41**	.24*	.14	.07					-	.80**	.43**	.61**
	UD	.23*	.28*	.00	-.06					.72**	-	.39**	.48**
	OZ	.04	.12	.33**	.25*					.33**	.13	-	.74**
	UZ	.21	.23*	.21	.23*					.46**	.35**	.72**	-

Napomena: OD= osnaživanje djelotvornosti; UD= upravljanje djelotvornošću; OZ=osnaživanje zajedništva; UZ=upravljanje zajedništvom; * $p < .05$; ** $p < .01$.